

**Sciences
économiques
et sociales**

SES T^{le}

Programme 2020

Sous la direction
d'Isabelle Waquet

Tanguy Cornu

Professeur au lycée du Grand Nouméa, Nouvelle-Calédonie (988)
Coordination scientifique de la sociologie et de la science politique

Aomar Aoulmi

Professeur au lycée Notre-Dame de Sainte-Croix, Neuilly-sur-Seine (92)

Lucile Belda

Académie de Créteil (94)

Stéphanie Fontaine

Professeure au lycée Charles de Gaulle, Poissy (78)

Sophie Laval

Professeure au lycée Senghor, Magnanville (78)

Alice Pavie

Académie d'Aix-Marseille (13)

Miguel Sarzier

Professeur au lycée Camille Vernet, Valence (26)

Jérôme Villion

Professeur au lycée Bellepierre à Saint-Denis, La Réunion (974)

Méthodes Grand Oral (p. 99, 223 et 373)

Joseph Rottner

Enseignant UTC, formateur pour le concours
« Fleurs d'éloquence » de Sorbonne Université,
fondateur d'Oratoria® Paris
- Ateliers éloquence

SES et cinéma

Thomas Cassigneul

Professeur de cinéma audiovisuel
au lycée Bréquigny, Rennes (29)

MAGNARD



Édition : Vanessa Colnot

Mise en page et réalisation des graphiques : Yves Tremblay

Couverture : Primo & Primo

Le photocollage, c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le photocollage menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite. Aux termes du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle de la présente publication, faite par quelque procédé que ce soit (reprographie, microfilmage, scannérisation, numérisation...) sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. L'autorisation d'effectuer des reproductions par reprographie doit être obtenue auprès du Centre Français d'exploitation du droit de Copie (CFC) - 20, rue des Grands-Augustins - 75006 PARIS - tél. : 01 44 07 47 70 - fax : 01 46 34 67 19.

© Magnard – Paris, 2020 – 5 allée de la 2^e D.B., 75015 Paris
ISBN : 978-2-210-11384-8



SOMMAIRE

SCIENCE ÉCONOMIQUE

1	Quels sont les sources et les défis de la croissance économique ?	4
2	Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?.....	23
3	Comment lutter contre le chômage ?.....	39
4	Comment expliquer les crises financières et réguler le système financier ?.....	55
5	Quelles politiques économiques dans le cadre européen ?.....	71

SOCIOLOGIE ET SCIENCE POLITIQUE

6	Comment est structurée la société française actuelle ?	102
7	Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ?	118
8	Quels sont les caractéristiques contemporaines et les facteurs de la mobilité sociale ?	133
9	Quelles mutations du travail et de l'emploi ?	150
10	Comment expliquer l'engagement politique dans les sociétés démocratiques ?.....	165

REGARDS CROISÉS

11	Quelles inégalités sont compatibles avec les différentes conceptions de la justice sociale ?....	180
12	Quelle action publique pour l'environnement ?	196
	Savoir-faire	211
	Épreuve composée	
	Sujet 1	225
	Sujet 2	227
	SES et cinéma - Fiches d'activité photocopiables.....	229

CHAPITRE 1 Quels sont les sources et les défis de la croissance économique ?

Manuel p. 10-39

I. Présentation du chapitre

Ce chapitre est le premier chapitre de science économique du manuel. Il précède des chapitres respectivement consacrés à l'étude des fondements du commerce international, des moyens pour lutter contre le chômage, des dysfonctionnements du système financier et des dispositifs pour le réguler.

Il est structuré en trois axes, qui constituent chacun un des dossiers du chapitre.

→ 1^{er} AXE

Le premier axe invite à comprendre le processus de croissance économique et à identifier ses sources.

Il s'agira de mettre en évidence que la croissance économique est un phénomène récent à l'échelle de l'histoire de l'humanité ; elle apparaît au début du XIX^e siècle avec la Première révolution industrielle. Du fait de son caractère cumulatif, elle a permis une progression considérable du niveau de vie mondial.

L'étude des sources de la croissance s'inscrit résolument dans une approche orientée « fonction de production ». La mesure des contributions respectives des facteurs travail et capital n'épuise pas l'explication de la croissance. Il reste un résidu que les économistes dénomment productivité globale des facteurs (PGF). La croissance de la PGF est en grande partie alimentée par le progrès technique.

→ 2^e AXE

Dans le deuxième axe, le propos passe d'une approche exogène du progrès technique à une approche endogène. Il s'agit de déterminer quelles sont les décisions économiques privées et publiques favorisant le progrès technique.

Ces décisions se prennent dans un cadre institutionnel définissant les incitations auxquelles sont confrontés les agents. Il conviendra donc de réfléchir aux caractéristiques que doivent revêtir les institutions pour être favorables à la croissance économique.

Parce que la croissance économique fondée sur l'innovation repose sur la destruction créatrice, elle génère de ce fait des perdants et des gagnants. Il s'agira alors de souligner que de bonnes institutions doivent empêcher que les perdants fassent obstacle, de quelque manière que ce soit, au progrès technique.

→ 3^e AXE

Le dernier axe analyse les grands défis contemporains auxquels est confrontée la croissance contemporaine.

D'une part, la croissance contemporaine alimente la dynamique des inégalités parce que le progrès technique est biaisé en faveur des plus qualifiés, du talent et des tâches non routinières.

D'autre part, la croissance se heurte à des limites environnementales sérieuses comme l'épuisement des ressources

naturelles, la pollution ou le réchauffement climatique. Il s'agira alors de montrer en quoi le progrès technique peut constituer un moyen de repousser ces limites.

II. La mise en œuvre du programme dans le chapitre

La page de sensibilisation permet d'introduire le progrès technique qui est la source essentielle de croissance sur le long terme tout en exposant les limites environnementales de la croissance.

Le **premier dossier** rappelle comment les économistes définissent et mesurent la croissance économique. Il souligne ensuite que le processus de croissance est un phénomène cumulatif qui a permis une formidable progression du niveau de vie depuis la Première révolution industrielle au XIX^e siècle. Enfin, les sources de la croissance économique sont analysées à travers la contribution des facteurs de production (travail et capital) à la croissance. Une partie de la croissance économique reste inexpliquée par la contribution de ces facteurs : c'est la PGF qui est largement alimentée par le progrès technique.

Le **deuxième dossier** s'intéresse aux décisions économiques des agents à l'origine du progrès technique. Il s'intéresse au rôle fondamental des entrepreneurs innovateurs mais aussi à celui des pouvoirs publics. Il souligne ensuite que l'innovation est à l'origine d'un phénomène de « destruction créatrice » favorable à la croissance mais générateur de résistances et de conflits car le progrès technique fait à la fois des gagnants et des perdants. Le dossier se termine sur l'analyse du cadre institutionnel favorable à la croissance. Ce cadre doit, d'une part, inciter les agents économiques à investir et à innover et, d'autre part, empêcher l'édification de barrières à l'entrée qui, en préservant les rentes, compromettent la destruction créatrice.

Le **troisième dossier** permet de présenter les deux grandes limites de la croissance contemporaine : le développement des inégalités et la dégradation de l'environnement. Le progrès technique contemporain est biaisé, c'est-à-dire qu'il ne fait pas varier de manière uniforme les rémunérations des différents agents économiques et creuse de ce fait les inégalités. Par ailleurs la soutenabilité de la croissance est remise en cause par les dégâts environnementaux qu'elle occasionne : épuisement des ressources naturelles, pollution et réchauffement climatique. Ces limites écologiques de la croissance sont la conséquence de défaillances du marché (externalités et biens communs notamment). Pour conclure, il s'agira de montrer que les innovations vertes peuvent contribuer à la soutenabilité de la croissance. Pour inciter les agents économiques à investir dans ces technologies vertes, il est toutefois nécessaire que les pouvoirs publics interviennent sur les marchés pour corriger leurs défaillances.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **A. Bergeaud, G. Cette, R. Lecat**, *Le Bel avenir de la croissance*, Odile Jacob, 2018.
- **Ph. Aghion**, *Représenter la croissance économique*, Collège de France / Fayard, 2016.
- **D. Acemoglu, J. A. Robinson**, *Prospérité, puissance et pauvreté. Pourquoi certains pays réussissent-ils mieux que d'autres ?*, Éditions Markus Heller, 2015.
- **E. Brynjolfsson, A. MacAfee**, *Le Deuxième âge de la machine*, Odile Jacob, 2016
- Les cours de **Philippe Aghion** au Collège de France dans le cadre de la chaire Économie des institutions, de l'innovation et de la croissance : <https://www.college-de-france.fr/site/philippe-aghion/index.htm>
- Une base de données statistiques sur la productivité par Antonin Bergeaud, Gilbert Cette et Rémy Lecat : <http://www.longtermproductivity.com>

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 10-11

1. La croissance économique correspond à l'augmentation de la production de richesse dans un pays sur une période donnée. Elle est mesurée à travers la variation de l'indicateur de richesse PIB.

2. En utilisant des robots, l'industrie peut produire plus efficacement, c'est-à-dire produire une plus grande quantité de biens et augmenter leur qualité, ce qui est facteur de croissance économique.

3. Le développement de certaines activités productives comme l'agriculture ou l'exploitation de ressources forestières ou minérales engendre de la déforestation en Amazonie.

DOSSIER 1

Qu'est-ce que la croissance économique et quelles sont ses sources ?

p. 12-17

A. Comprendre le processus de croissance économique

Doc. 1 La croissance économique : définition et mesure

1. Les économistes mesurent la production de richesse sur une période donnée à travers la valeur ajoutée

6.

PIB dans 70 ans en appliquant la règle des 70

Économie avec un TCAM de 2 % (PIB initial = 100)

Le PIB double tous les 35 ans soit deux fois en 70 ans : $PIB = 100 \times 2 \times 2 = 400$

Économie avec un TCAM de 3 % (PIB initial = 100)

Le PIB double tous les 23,33 ans soit trois fois en 70 ans : $PIB = 100 \times 2 \times 2 \times 2 = 800$

PIB dans 70 ans en utilisant le taux de croissance annuel moyen

$$100 \times 1,02^{70} = 399,96$$

$$100 \times 1,03^{70} = 791,78$$

7. Les résultats obtenus avec la règle des 70 sont très proches de ceux obtenus en mobilisant les TCAM. La règle des 70 approxime donc plutôt bien le temps nécessaire pour que le PIB double pour un taux de croissance donné.

(valeur de la production – valeur des consommations intermédiaires) réalisée par chaque agent économique résident.

2. Le PIB est un agrégat macroéconomique correspondant à la somme des valeurs ajoutées réalisées par l'ensemble des agents économiques résidents. Le PIB réel se distingue du PIB nominal parce qu'il est déflaté : les statisticiens retranchent de la croissance économique ce qui relève de la hausse du niveau général des prix. Le PIB par habitant correspond au niveau de vie.

3. Le niveau de vie augmente lorsque la croissance du PIB excède la croissance de la population.

4. La croissance économique est un phénomène de long terme qui se distingue d'un phénomène conjoncturel comme l'expansion. La croissance économique se distingue aussi du développement qui intègre des dimensions plus qualitatives comme l'accès à la santé ou à l'éducation par exemple.

Doc. 2 La croissance : un processus cumulatif

5. La règle des 70 indique combien d'années il faudra pour que le PIB double. Pour un taux de croissance de 1 %, il faut 70 ans pour doubler le PIB ; pour un taux de croissance de 2 %, il faut 35 ans, pour un taux de croissance de 3 %, il faut 23,3 ans, etc.

8. Une différence de taux de croissance qui peut paraître modeste (1 point d'écart) débouche sur un écart de production très conséquent au bout de 70 ans parce que la croissance est un processus cumulatif.

Doc. 3 La croissance économique : un phénomène récent à l'échelle de l'histoire de l'humanité

9. Entre l'an 1 et 1820, le niveau de vie mondial a été multiplié par 1,3 ($615/467 = 1,3$). Entre 1820 et 2010, le niveau de vie mondial a été multiplié par 12,7 ($7814/615 = 12,7$).

10. Avant 1820, le niveau de vie mondial stagne parce que l'économie est prise dans la trappe malthusienne. Quand l'économie connaît une phase de croissance économique, le niveau de vie augmente dans un premier temps mais, très vite, cette hausse du PIB par habitant stimule la natalité et réduit dans le même temps la mortalité si bien que la population augmente et ramène le PIB par tête à un niveau de subsistance qui constitue l'équilibre de long terme.

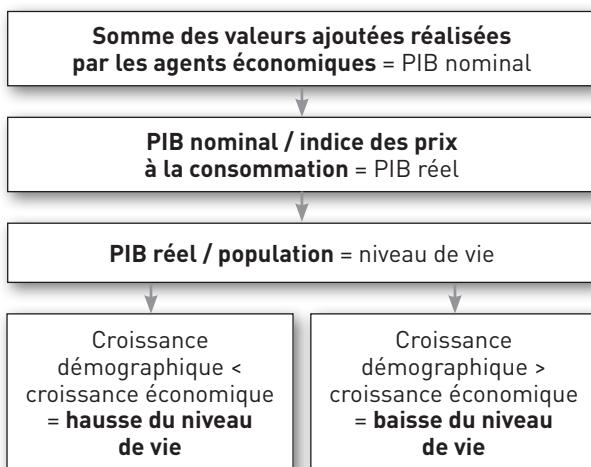
11. Après 1820, certaines économies sortent de la trappe malthusienne. Le progrès technique rend possible une croissance économique forte et durable qui dépasse la croissance démographique et rend donc possible l'amélioration continue du niveau de vie.

Doc. 4 Les caractéristiques de la « croissance économique moderne »

12. Le progrès technique permet aux économies de proposer une diversité croissante de biens. Par exemple, les technologies de l'information et de la communication ont donné accès à la population aux ordinateurs, à Internet, au GPS, au smartphone, etc.

13. La croissance économique engendre des modifications des structures de l'économie : modification démographique avec la transition démographique et le vieillissement démographique ; modification sectorielle de l'activité avec l'industrialisation puis la tertiarisation ; modification de l'organisation des entreprises avec le développement des grandes entreprises intégrées verticalement puis de la firme réseau ; urbanisation ; modification des structures de consommation avec la hausse de la part des biens supérieurs (loisirs, santé, culture) dans le budget, etc.

FAIRE LE POINT



B. Les sources de la croissance : travail, capital et productivité

Doc. 1 Les différentes contributions à la croissance

1. Le facteur capital désigne l'ensemble des biens de production qui sont utilisés sur plusieurs cycles de production (plus d'un an) : ce sont par exemple les bâtiments, les machines, les automobiles, les ordinateurs. Le facteur travail correspond au nombre d'heures de travail que la population met à disposition de l'économie.

2. La quantité de travail disponible dans une économie dépend de variables sociodémographiques : l'effectif de la population, la part de la population en âge de travailler, les comportements d'activité, le niveau de chômage et la durée annuelle moyenne du travail. La quantité de capital disponible dépend des investissements qui ont été réalisés.

3. L'accumulation des facteurs travail et capital contribue à la croissance économique mais, une fois leurs contributions respectives déduites, il reste une partie de la croissance qui ne s'explique pas par l'accumulation des facteurs. Les économistes dénomment productivité globale des facteurs (PGF) cette partie de la croissance économique non expliquée par la croissance des facteurs de production.

4. Taux de croissance économique = contribution du facteur travail à la croissance + contribution du facteur capital à la croissance + variation de la PGF. Si le taux de croissance économique est de 5 %, la contribution du facteur travail de 2 % et la contribution du facteur capital de 1 %, le résidu s'élève alors à 2 %. Il représente la variation de la productivité globale des facteurs.

Doc. 2 Distinguer croissance extensive et croissance intensive

5. La croissance extensive est une croissance fondée sur l'accumulation de facteurs de production alors que la croissance intensive est une croissance fondée sur l'amélioration de la productivité globale des facteurs.

6. La productivité du travail met en rapport la production réalisée avec la quantité de travail qui a été mobilisée. Les économistes la qualifient de productivité apparente parce que l'indicateur fait comme si la production était intégralement permise par le facteur travail. Comme la hausse de la quantité de capital fait augmenter la production, elle fait logiquement augmenter la productivité du travail.

7. Il ne faut pas définir la croissance intensive comme une croissance fondée sur les gains de productivité du travail parce que ces derniers peuvent provenir de l'accumulation de facteur capital, ce qui correspond à de la croissance extensive. La croissance intensive est donc la croissance qui se fonde sur l'amélioration de la productivité globale des facteurs.

8. a. La croissance est stimulée parce que la quantité d'heures travaillées dans l'économie augmente ; **b.** La croissance est stimulée parce que la quantité de capital

augmente ; **c.** La croissance est diminuée parce que la quantité d'heures travaillées dans l'économie diminue ; **d.** La croissance est stimulée parce que la PGF est améliorée ; **e.** La croissance est stimulée parce que la quantité d'heures travaillées dans l'économie ainsi que la PGF sont augmentées.

Doc. 3 La décomposition comptable de la croissance

9. Il faut distinguer la croissance des différents facteurs de croissance de leur contribution à la croissance du PIB. Chaque contribution explique x points du taux de croissance du PIB et la croissance de chaque facteur de croissance est plus forte que sa contribution. Par exemple, la croissance de la PGF explique 1,6 point des 3,3 % de croissance annuelle moyenne du PIB américain entre 1890 et 2017 mais sa croissance n'est pas de 1,6 %. La croissance de la PGF explique donc près de 50 % du taux de croissance annuel moyen du PIB américain sur la période.

10. et 11. Entre 1890 et 2017, le PIB de la zone euro a augmenté en moyenne chaque année de 2 %. Cette croissance s'explique à hauteur de 1,4 point par la croissance de la PGF, à hauteur de 0,8 point par l'augmentation de l'intensité capitalistique, à hauteur de 0,3 point par l'augmentation de la population et à hauteur de 0,1 point par l'augmentation du taux d'emploi. Sur la période, la durée travaillée par employé a contribué négativement à la croissance à hauteur de 0,6 point. Cela signifie que la durée annuelle moyenne du travail s'est fortement réduite entre 1890 et 2017.

12. La PGF explique près de 50 % de la croissance économique aux États-Unis, plus de 60 % en Allemagne et en France. Ces statistiques indiquent que la croissance de la PGF est la source essentielle de la croissance économique depuis 1890 dans les pays développés.

Doc. 4 La croissance extensive n'est pas durable

13. L'intensité capitalistique désigne la quantité de capital qui est disponible pour chaque travailleur.

14. La loi des rendements factoriels décroissants stipule qu'au fur et à mesure que la quantité d'un facteur augmente alors que l'autre facteur reste stable, la productivité marginale de ce facteur décroît.

15. Il découle de cette loi que la croissance économique extensive n'est pas durable. L'augmentation de l'intensité capitalistique se traduit par des gains de productivité de plus en plus faibles, donc une hausse du niveau de vie de moins en moins rapide et une hausse de l'épargne de plus en plus restreinte qui, à un certain point, est totalement absorbée par l'amortissement si bien que l'accumulation de capital et la croissance s'épuisent.

FAIRE LE POINT

1. Faux. C'est la croissance de la PGF qui est la principale contribution à la croissance économique des pays développés depuis 1890.

2. Faux. La hausse de la productivité du travail peut provenir d'une hausse de l'intensité capitalistique qui procède de l'accumulation de capital.

3. Oui. Elle est passée de plus de 3 000 heures au XIX^e siècle à 1 600 heures aujourd'hui dans les pays de l'OCDE.

4. Vrai. Elle se calcule comme un résidu.

C. Progrès technique et productivité globale des facteurs de production

Doc. 1 Le progrès technique accroît la PGF

1. On qualifie la PGF de résidu parce qu'elle est calculée de manière résiduelle en retranchant au taux de croissance observé les contributions respectives du facteur travail et du facteur capital.

2. Le progrès technique est défini par les économistes comme l'accroissement de la connaissance que les hommes ont des lois de la nature appliquée à la production se traduisant par des innovations et un accroissement de la PGF. Il se concrétise dans de nouvelles techniques de production, de nouvelles manières d'organiser le processus de production ou de nouveaux produits.

3. Le progrès technique permet d'augmenter la quantité mais aussi la qualité de la production sans qu'il soit nécessaire d'accumuler des facteurs de production. La partie de la croissance économique non expliquée par l'accumulation de facteurs, autrement dit la PGF, devient plus importante. L'exemple des technologies de l'information et de la communication (TIC) permet d'illustrer ce phénomène. La croissance exponentielle de la performance des microprocesseurs que décrit la loi de Moore permet à l'économie de bénéficier de nouveaux biens plus performants (smartphone par exemple) mais dont le prix ne cesse de baisser. Ces TIC ont également permis de modifier en profondeur l'organisation des firmes qui ont ainsi pu devenir plus productives. Ce sont en effet les TIC qui ont, par exemple, rendu possible l'émergence de la firme réseau.

Doc. 2 La technologie, un facteur de production aux propriétés étonnantes

4. Les économistes parlent de rendements d'échelle croissants lorsque la variation des facteurs de production engendre une variation plus que proportionnelle de la valeur de la production. Il est par exemple possible de parler de rendements d'échelle croissants lorsqu'une multiplication par deux de la quantité de facteurs engendre une multiplication par plus de deux de la valeur de la production.

5. La technologie est tout d'abord un bien non rival : son utilisation par un agent économique n'empêche pas un autre agent de l'utiliser lui aussi. De ce fait, une fois que la technologie est produite, tous les agents économiques voient potentiellement leur productivité augmenter. C'est aussi un bien cumulatif : les nouvelles connaissances ont été établies à partir de plus anciennes et permettront d'en établir de nouvelles. Les technologies,

par leur effet cumulatif, sont donc facteur d'énormes gains potentiels de production.

6. Le progrès technique se traduit en de nouvelles connaissances appliquées à la production ou à la commercialisation que tous les agents économiques peuvent utiliser. Par conséquent, leur production augmente alors que la quantité de facteur n'a pas changé. On observe donc une croissance de la PGF et des rendements d'échelle croissants.

Le progrès technique est également un processus cumulatif dans le sens où les technologies vont permettre l'émergence de nouvelles connaissances qui pourront donner naissance à de nouvelles technologies. Ces dernières permettent l'apparition de nouveaux produits mais aussi de nouvelles techniques de production, de nouvelles techniques commerciales, de nouvelles techniques organisationnelles qui augmentent la valeur de la production sans qu'il soit nécessaire d'accumuler des facteurs. On observe donc une croissance de la PGF et des rendements d'échelle croissants.

Doc. 3 Progrès technique et vagues de croissance de la productivité

7. Au XX^e siècle, deux révolutions industrielles ont eu lieu : – celle fondée sur les innovations à portée générale que sont l'électricité, la chimie et le moteur à explosion ; – celle fondée sur les technologies de l'information et de la communication (TIC).

8. Ces révolutions technologiques s'accompagnent d'une accélération de la croissance de la PGF. Aux États-Unis, le taux de croissance de la PGF passe de 1 % en 1910 à 3,8 % en 1940 (vague de productivité associée à l'électricité) puis de 1 % en 1980 à 1,5 % à la fin des années 1990 (vague de productivité associée aux TIC).

9. La vague de l'électricité est qualifiée par l'économiste américain techno-pessimiste Robert Gordon de « *One big Wave* » parce que la révolution de l'électricité, en comparaison de la révolution des TIC, a engendré des gains de productivité beaucoup plus intenses (3,8 % contre 1,5 %) et sur une période beaucoup plus longue (70 ans contre 40 ans).

Doc. 4 Le progrès technique n'est pas la seule source de croissance de la PGF

10. L'accroissement de la PGF ne s'explique pas uniquement par le progrès technique. L'âge du capital, le niveau d'éducation, la confiance réciproque, la qualité de l'allocation des facteurs de production impactent également la PGF.

11. Des travailleurs plus formés deviennent plus productifs. La production augmente alors que la quantité de facteurs n'a pas augmenté : la qualité du facteur travail stimule donc la PGF. Il en va de même pour le capital. Sa qualité, c'est-à-dire la technologie qu'il intègre, peut être estimée à travers l'âge du capital.

12. Moses Abramowitz qualifie le résidu qu'est la PGF de « mesure de notre ignorance ». Obtenu de manière

résiduelle, la PGF est le réceptacle de l'influence sur la croissance d'un ensemble de phénomènes qu'il est difficile d'identifier et de quantifier.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. Les périodes de diffusion d'innovation à portée générale s'accompagnent d'une hausse du taux de croissance de la PGF.

2. Vrai. Parce que la technologie est un bien non rival et cumulatif.

3. Faux. Il faut aussi prendre en compte la qualité des facteurs de production, la qualité de l'allocation des facteurs de production, le niveau de confiance réciproque entre les agents économiques, etc.

4. Vrai. Elle est obtenue de manière résiduelle et concentre l'influence sur la croissance de nombreux phénomènes.

DOSSIER 2

Quel rôle pour le progrès technique, l'innovation et les institutions dans la croissance ?

p. 18-23

A. Le progrès technique est endogène

Doc. 1 Qu'est-ce que le progrès technique ?

1. La recherche fondamentale produit des connaissances. Si elle peut mener à des découvertes et des inventions (nouveau produit, nouveau procédé... totalement inconnu jusqu'alors), la perspective d'applications industrielles et commerciales (innovations) éventuelles ne guide pas la démarche du chercheur. Ainsi, lorsque le physicien et chimiste Faraday mène ses travaux sur l'électromagnétisme, il n'imagine sans doute pas qu'ils déboucheront sur le moteur électrique. En revanche, les inventions de l'équipe d'Edison qui permettront de mettre au point l'ampoule à filament laissent déjà présager les innovations industrielles et commerciales qui conduiront au développement de l'éclairage électrique, telles que celles réalisées par Westinghouse (courant alternatif et infrastructures permettant la distribution de l'électricité aux États-Unis).

2. Le succès de l'électricité tient à la succession et à la complémentarité des progrès scientifiques, techniques et commerciaux réalisés grâce à l'inventivité et l'ingéniosité de chercheurs et d'entrepreneurs qui ont permis que se mette en place la séquence : recherche fondamentale → invention → innovations industrielles et commerciales.

3. Dans une lettre au Président de la République publiée sur le site du journal *Le Monde* (03/11/2007) sous le titre « *Sans théorie de la relativité, pas de GPS* », l'astronome Cédric Foellmi explique que la théorie de la relativité, découverte grâce aux travaux de recherche fondamentale d'Albert Einstein, est au fondement des innovations industrielles et commerciales qui ont débouché sur la mise au point et la diffusion des GPS.

Doc. 2 Le rôle fondamental des entrepreneurs-innovateurs

4. Innovation de produit : l'automobile électrique ; innovation de procédé : la production assistée par ordinateur ; innovation organisationnelle : la firme fordiste intégrée verticalement, la firme-réseau, les différentes formes d'organisation du travail ; nouvelle source de matière première : les énergies renouvelables ; innovation de marché : vente par correspondance sur catalogue, vente en ligne.

5. Pour J. Schumpeter, l'entrepreneur est l'agent économique qui casse les routines en introduisant des innovations dans l'économie. Elon Musk est un bon exemple d'entrepreneur qui a contribué à introduire dans l'économie des innovations comme les paiements en ligne (Paypal), la voiture électrique (Tesla) ou encore le transport spatial (SpaceX).

6. En innovant, l'entrepreneur se trouve en situation de monopole. Il acquiert donc un pouvoir de marché qui lui permet de tarifer ses produits à un prix supérieur au prix de marché. C'est cette rente de monopole qui incite les entrepreneurs à prendre des risques pour introduire des innovations. Cette rente est toutefois provisoire parce que progressivement d'autres entreprises imitent l'innovation, ce qui renforce la concurrence et affaiblit les revenus que l'entrepreneur tire de son innovation.

7. Parce que la rente est provisoire, menacée en permanence par l'entrée de nouveaux concurrents qui imitent ou innoveront, les entrepreneurs sont en permanence incités à innover pour survivre et échapper à la concurrence.

Doc. 3 Le progrès technique : conséquence des investissements dans différentes formes de capital

8. Les investissements en capital physique contribuent au progrès technique lorsque l'utilisation de ces biens de production débouche sur de nouvelles connaissances qui pourront être appliquées à des fins industrielles ou commerciales. Par exemple, Henri Ford a tiré profit de l'énergie électrique pour mettre en œuvre une nouvelle organisation du travail et de la production : le travail à la chaîne.

9. Lorsque les agents économiques sont mieux formés, ils sont plus à même de produire de nouvelles connaissances qui pourront être appliquées à des fins industrielles ou commerciales.

10. Les investissements privés dans les différentes formes de capital (technologique, humain et physique) génèrent des externalités positives favorables à la croissance économique. Le marché ne produit toutefois pas des incitations suffisantes pour que les agents privés à la recherche de leur intérêt personnel investissent autant qu'il le faudrait dans ces différentes formes de capital parce que les externalités positives ne sont pas valorisées par le système de prix. Il est donc nécessaire que les pouvoirs publics, garants de l'intérêt général, investissent dans ces différentes formes de capital en accumulant du

capital public : école, université, laboratoire de recherche, hôpitaux, infrastructures de communication.

Doc. 4 L'État inciteur de la recherche privée en France

11. On constate un moindre effort de R&D en France que dans les autres pays développés. C'est vrai à la fois pour l'effort global de R&D mais aussi pour l'effort de R&D des entreprises.

12. L'effort de R&D des entreprises est très important parce que ce sont des dépenses qui ont le plus de chances de se traduire rapidement et directement en innovation. Toutefois, cet effort est insuffisant et ceci pour deux raisons. Tout d'abord, les firmes ne prennent pas en compte les externalités positives de ces dépenses et ont donc tendance à sous-investir par rapport à ce qui serait optimal pour la société. Ensuite, les résultats des dépenses de R&D étant très incertaines, les banques reculent souvent à les financer.

13. L'État, garant de l'intérêt général, doit donc inciter les firmes à réaliser des dépenses de R&D en leur faisant internaliser les externalités positives de la R&D à travers par exemple le Crédit d'impôt recherche.

FAIRE LE POINT

Découverte des gênes = recherche fondamentale

Moteur à explosion = invention

Téléphone portable = innovation

B. Innovation et processus de destruction créatrice

Doc. 1 Comprendre le processus de destruction créatrice

1. L'innovation est à l'origine d'un processus de destruction créatrice parce qu'elle crée de nouvelles activités mais, dans le même temps, déclasse et rend obsolète d'anciennes activités ce qui les fait disparaître. Ce mouvement de destruction créatrice permis par l'innovation renouvelle en permanence le tissu productif.

2. Jusqu'à présent, les créations d'activité et donc d'emploi l'ont toujours emporté sur les destructions et ceci pour trois raisons : 1) les secteurs qui se développent créent directement de l'activité et de l'emploi ; 2) ils en créent aussi indirectement en amont et en aval de leur activité ; 3) les gains de productivité augmentent le pouvoir d'achat et permettent le développement d'une demande qui s'adresse à de nouveaux secteurs.

3. Le développement du commerce en ligne permet d'illustrer ces trois points. Le commerce en ligne embauche du personnel pour son activité (mettre en ligne les produits, réaliser le service après-vente, suivre les commandes, préparer les commandes et les expéditions, etc.), génère de l'activité chez ses fournisseurs en amont (les offreurs de logiciel, le BTP, la maintenance informatique et réseau, le référencement, etc.) et en

aval (la livraison), permet une baisse des prix des biens qui libère du pouvoir d'achat qui se dirige vers d'autres secteurs, notamment les services.

4. L'innovation d'un appareil photo numérique détruit un certain nombre d'activités comme la fabrication des appareils photos argentiques, des pellicules photos, l'impression des photos mais elle en crée aussi de nouvelles comme les sites de partage des photos en ligne, la fabrication des appareils photos numériques, de cartes mémoires, d'ordinateurs, de logiciels de retouche des photos, etc.

Doc. 2 Destruction créatrice et gains de productivité

5. Les firmes qui innovent conquièrent un avantage concurrentiel en proposant des produits qui leur coûtent moins cher à produire et/ou qui ont des caractéristiques que les autres n'ont pas. De ce fait, les consommateurs privilégient l'offre des firmes innovantes qui proposent des produits de meilleure qualité et/ou à des prix plus faibles. Les firmes innovantes gagnent donc des parts de marché tandis que celles qui n'innovent pas en perdent.

6. La destruction créatrice fait augmenter la taille des entreprises innovantes, à savoir les plus productives, et fait disparaître ou baisser la taille des entreprises non innovantes, c'est-à-dire moins productives. La destruction créatrice est donc à l'origine d'une réallocation des facteurs de production des entreprises les moins productives vers les entreprises qui sont plus productives. Il en découle une augmentation de la productivité moyenne parce que la part des facteurs utilisés dans les activités les plus productives augmente.

7. La destruction créatrice peut favoriser les gains de productivité par un autre canal que celui de la réallocation des facteurs. Elle incite aussi les entreprises déjà en place à innover pour ne pas disparaître. Les grandes surfaces confrontées à la concurrence des firmes innovantes du commerce en ligne, Amazon par exemple, ont développé un nouveau mode de commercialisation de leurs produits : le « Drive ».

Doc. 3 La destruction créatrice : un processus nécessaire mais douloureux

8. Les auteurs préconisent de ne pas protéger les industries en déclin parce que cela limiterait les gains de productivité en réduisant la réallocation des facteurs ainsi que l'incitation à innover.

9. La réallocation des facteurs d'une activité à une autre nécessite une certaine mobilité géographique mais aussi de nouvelles compétences. Si les travailleurs ne sont pas suffisamment mobiles et ne peuvent pas acquérir les compétences demandées dans les nouveaux secteurs, il peut se développer un important chômage structurel.

10. Il est donc nécessaire d'accompagner la destruction créatrice avec des politiques publiques de formation continue et des mesures pour favoriser la mobilité de

la main-d'œuvre (construction de logements dans les métropoles qui créent beaucoup d'emploi, amélioration des transports en commun, etc.).

Doc. 4 La destruction créatrice : un processus conflictuel

11. La machine à tisser fait à la fois des gagnants et des perdants. D'une part, elle fait perdre aux ouvriers qualifiés du textile leur emploi qui est remplacé par la machine. D'autre part, elle permet aux entreprises d'être plus efficaces et à la population de bénéficier d'une amélioration de son pouvoir d'achat à travers la baisse du prix des produits textiles.

12. La destruction créatrice contribue à l'intérêt général (amélioration des performances de l'industrie, baisse du prix des biens, hausse des revenus) mais fait aussi des perdants qui peuvent se mobiliser pour empêcher la diffusion de l'innovation. Le mouvement luddite au XIX^e siècle contre la machine à tisser ou encore le mouvement des chauffeurs de taxis contre les VTC Uber illustrent ces résistances à l'innovation.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Elle détruit aussi certaines activités.
2. Vrai. À travers la réallocation des facteurs et l'incitation à innover.
3. Faux. Elles peuvent elles aussi innover.
4. Faux. Quand la mobilité géographique ou les compétences font défaut.

C. Institutions et croissance

Doc. 1 Institutions inclusives et institutions extractives

1. Les institutions correspondent à l'ensemble des règles formelles et informelles qui encadrent les interactions humaines. En définissant les incitations, elles orientent les décisions économiques à l'origine de la croissance.

2. La protection de la propriété privée est une institution indispensable pour assurer la croissance économique. En effet sans droits de propriété bien définis et protégés, aucun agent économique ne sera incité à investir ou à innover parce que rien ne lui garantira qu'il pourra retirer les gains permis par ses efforts.

3. Les institutions sont qualifiées d'inclusives lorsqu'elles favorisent la participation de tous les citoyens aux activités économiques en tirant le meilleur parti de leurs talents et de leurs compétences. Offrir à toute la population l'accès à la santé et à l'éducation constitue un exemple d'institution inclusive. Par opposition, les institutions sont extractives si elles favorisent certaines couches de la société au détriment de toutes les autres. Par exemple, si le pouvoir politique n'est pas suffisam-

ment contrôlé, il peut accorder des avantages sous la forme de monopole légaux à ses proches ou à ceux qui le soudoient.

4. Offrir à tous les enfants un accès à l'éducation est une institution inclusive qui contribue à la croissance parce qu'elle permet à chacun de réaliser son potentiel. Dans les sociétés qui n'assurent pas une éducation à tous, il y a certainement des « Bill Gates » ou bien des « Albert Einstein » qui ne pourront jamais développer des idées qui amélioreraient la productivité de tous.

Doc. 2 La protection de la propriété intellectuelle

5. La connaissance est un bien non exclu. Une fois qu'elle est produite, il est impossible pour le producteur d'obliger les agents économiques qui l'utilisent à le payer. De ce fait, l'offreur n'est pas incité à produire des connaissances parce qu'il peinera à obtenir des revenus lui permettant de couvrir les dépenses qu'il a réalisées. Il est donc absolument nécessaire de rendre la connaissance exclu en établissant des droits de propriété intellectuelle comme les brevets, les marques ou les droits d'auteur pour inciter à l'innovation.

6. La protection de la propriété intellectuelle est toutefois problématique parce que la connaissance n'est pas seulement un bien non exclu mais aussi un bien non-rival. En rendant la connaissance artificiellement exclu, la société limite sa diffusion et donc la croissance économique.

7. Il existe donc un dilemme de la protection de la propriété intellectuelle. Sans protection, il n'y a pas d'incitation à créer de nouvelles connaissances et la croissance économique est donc limitée. Mais, en protégeant, la croissance est également limitée parce que la protection limite la diffusion d'une connaissance que tout le monde pourrait théoriquement utiliser pour devenir plus productif ou pour créer de nouvelles connaissances. Il faut donc trouver un équilibre incitation/diffusion qui passe aujourd'hui par une protection de la propriété intellectuelle qui est limitée dans le temps (20 ans pour les brevets).

8. Les brevets peuvent être qualifiés d'institutions inclusives lorsqu'ils garantissent un bon équilibre incitation/diffusion.

Doc. 3 Une corrélation forte entre État de droit et croissance

9. Plus l'État de droit est respecté dans un pays, plus le niveau de vie est important. On constate donc une corrélation positive entre respect de l'État de droit et croissance.

10. Les deux à la fois. D'une part, une économie plus riche a des capacités financières plus importantes pour faire respecter l'État de droit. D'autre part, un meilleur respect de l'État de droit génère de meilleures incitations à investir et à innover ainsi qu'une meilleure allocation des ressources (les ressources sont utilisées dans les firmes les plus performantes et pas celles qui sont simplement proches du pouvoir politique).

11. Les pays pauvres doivent investir dans des institutions favorables à la croissance.

Doc. 4 Les institutions favorables à la croissance diffèrent selon le degré de développement

12. Un pays à la frontière technologique est un pays dont l'économie intègre dans sa combinaison productive les technologies les plus avancées. Sa croissance repose essentiellement sur l'innovation. Un pays en ratrappage est un pays dont l'économie n'a pas diffusé dans son tissu productif les technologies les plus avancées. Sa croissance repose essentiellement sur l'imitation technologique et l'accumulation de capital.

13. Dans un pays proche de la frontière technologique, la concurrence stimule l'innovation parce que les entreprises sont incitées à innover pour échapper à la concurrence et obtenir une rente de monopole. Ce n'est pas le cas dans les pays éloignés de la frontière technologique. Dans ces pays, la concurrence a plutôt tendance à décourager les entreprises parce qu'elle réduit la rentabilité qu'elles pourront obtenir.

14. Dans un pays éloigné de la frontière technologique, la politique éducative doit mettre l'accent sur le secondaire et le supérieur court afin de mettre à la disposition de l'économie des techniciens qui permettront la diffusion dans l'économie nationale des technologies déjà créées ailleurs. Par ailleurs, l'innovation/imitation sera stimulée si les entreprises sont protégées de la concurrence, ce qui peut passer par la promotion de champions nationaux bénéficiant d'aides de l'État et/ou du protectionnisme.

Dans les pays à la frontière technologique, il en va tout autrement. La politique de la concurrence doit garantir une concurrence intense et loyale pour favoriser l'innovation. Cela passe par la lutte contre les cartels ou les abus de positions, le contrôle des opérations de concentration, l'interdiction des aides d'État à certaines entreprises. Le protectionnisme doit aussi être banni. En ce qui concerne la politique éducative, ses efforts doivent être concentrés sur le supérieur long parce que la croissance repose sur l'introduction d'innovations de rupture qui nécessitent pour émerger des travailleurs très qualifiés.

15. Un pays qui se rapproche de la frontière technologique doit être capable de transformer ses institutions pour continuer à croître. Philippe Aghion considère que le ralentissement de la croissance française depuis les années 1980 s'explique en grande partie par l'incapacité de l'économie française à faire évoluer ses institutions. Bien adaptées à une situation de ratrappage, elles se révèlent dysfonctionnelles dans une économie à la frontière technologique.

FAIRE LE POINT

- a.** institution extractive ; **b.** institution inclusive ; **c.** institution inclusive ; **d.** institution inclusive ; **e.** institution extractive ; **f.** institution extractive ; **g.** institution extractive ; **h.** institution inclusive ; **i.** institution inclusive

DOSSIER 3

Quels sont les défis de la croissance ?

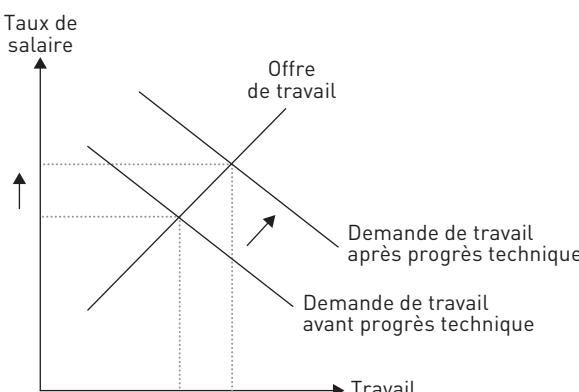
p. 24-29

A. Progrès technique et inégalités de revenus

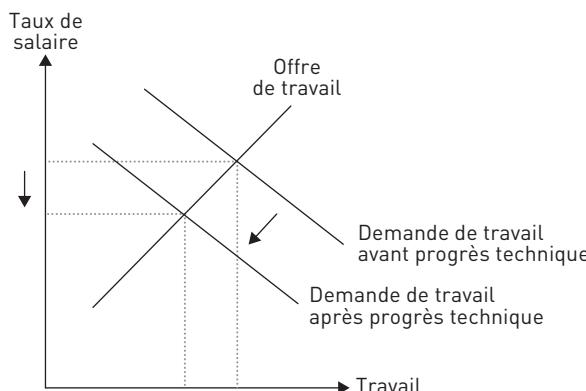
Doc. 1 Un progrès technique biaisé en faveur des hautes qualifications

1. Le progrès technique augmente la demande de travail très qualifié parce que la transition numérique crée beaucoup de postes nécessitant de recourir au raisonnement abstrait (ingénieur, data scientist, community manager, infographiste, etc.). Cette hausse de la demande de travail qualifié fait augmenter les salaires des plus qualifiés. Dans le même temps, la transition numérique fait disparaître des métiers non qualifiés ou à qualification moyenne comme les secrétaires, les contremaîtres, les ouvriers industriels... Cette baisse de la demande travail non qualifié ou moyennement qualifié fait baisser les salaires de ceux qui n'ont pas de hautes qualifications.

2.



Effet du progrès technique sur le marché du travail qualifié = choc de demande positif = hausse du taux de salaire



Effet du progrès technique sur le marché du travail peu ou moyennement qualifié = choc de demande négatif = baisse du taux de salaire

3. En parlant de progrès technique biaisé en faveur des hautes qualifications, les économistes soulignent le fait que le progrès technique n'affecte pas de manière uniforme les revenus de tous les agents économiques. Le progrès technique est bénéfique pour les plus qualifiés qui voient leurs revenus augmenter alors qu'il est défavorable pour ceux qui sont moins qualifiés qui voient leurs revenus baisser.

4. Le progrès technique biaisé en faveur des plus qualifiés accroît donc les inégalités de revenus.

Doc. 2 Un progrès technique biaisé en faveur du talent : l'effet superstar

5. Si deux biens sont proposés à un prix similaire mais que l'un des deux biens a une qualité supérieure, ce bien de meilleure qualité raflera la totalité de la demande.

6. Le progrès technique, à travers la numérisation, permet de reproduire à l'infini et à un coût quasiment nul un certain nombre de biens (des films, des ouvrages, un spectacle musical ou sportif, etc.). Il en découle que l'offreur qui est le plus performant s'accapare une très grande partie de la demande mondiale dans une économie où les biens et les services circulent librement. Les exemples des stars du foot, comme Lionel Messi et Cristiano Ronaldo, ou de J. K. Rowling, auteure d'Harry Potter, permettent d'illustrer ce progrès technique biaisé en faveur du talent.

7. Ce progrès technique biaisé en faveur du talent alimente les inégalités de revenus en concentrant une grande partie de la demande dans les mains des plus talentueux et en ne laissant que quelques miettes à ceux qui le sont un tout petit peu moins.

Doc. 3 Un progrès technique biaisé en faveur des tâches non routinières

8. Une tâche routinière est une tâche répétitive qui se réalise toujours de la même manière et qui ne nécessite pas pour celui qui la réalise de prendre des responsabilités.

9. Les emplois à tâches routinières sont des emplois comme ceux de secrétaires, d'opérateurs sur machines, d'ouvriers de l'industrie qualifiés ou non qualifiés. Ce sont donc majoritairement des emplois intermédiaires situés au cœur de la hiérarchie des salaires. Les emplois à tâches non routinières sont situés dans le haut de la hiérarchie des salaires chez les très qualifiés mais aussi dans le bas de la hiérarchie des salaires (services aux personnes, construction, livraison).

10. Les emplois à tâches routinières sont automatisés et donc en diminution alors que les emplois à tâches non routinières sont en expansion.

11. Les inégalités de revenus sont renforcées par le progrès technique parce qu'il polarise le marché du travail en diminuant le poids dans l'emploi total des métiers à rémunération intermédiaire et en faisant augmenter à la fois le poids des métiers à faible rémunération et ceux à forte rémunération.

Doc. 4 Le progrès technique polarise le marché du travail

12. La part des cadres administratifs dans l'emploi total a augmenté de 1,5 point entre 1994 et 2007.

13. Cadres administratifs + ingénieurs et cadres techniques = emplois très qualifiés à tâches non routinières. Contremaître et agents de maîtrise + professions intermédiaires administratives et commerciales + ouvriers qualifiés de type industriel + ouvriers non qualifiés de type industriel + employés administratifs d'entreprise + ouvriers qualifiés de type artisanal = emplois moyennement qualifiés ou peu qualifiés ou pas qualifié mais à tâches routinières.

Ouvriers non qualifiés de type artisanal + employés du commerce + personnels des services directs aux particuliers = emplois non qualifiés à tâches non routinières.

14. Ces statistiques confirment la conclusion de polarisation du marché du travail sur laquelle débouche le modèle du progrès technique biaisé en faveur des tâches non routinières.

FAIRE LE POINT

Le progrès technique biaisé en faveur des **talents** renforce les inégalités en augmentant considérablement les revenus d'une minorité de gens très compétents ou très populaires.

Le progrès technique biaisé en faveur des **hautes qualifications** renforce les inégalités en faisant augmenter le revenu des catégories supérieures et baisser celui des catégories inférieures.

Le progrès technique biaisé en faveur des **tâches non routinières** renforce les inégalités en polarisant le marché du travail.

B. Les limites écologiques de la croissance

Doc. 1 La pollution comme externalité négative

1. On parle d'externalité négative de pollution lorsqu'une activité économique, en dégradant l'environnement, diminue le bien-être d'un autre agent économique sans que le marché ne tarifie cet effet. Le marché est ici défaillant parce qu'il n'incite pas l'agent économique à limiter la pollution.

2. La pollution aux particules fines est la conséquence de décisions économiques comme prendre sa voiture ou produire. Elle diminue le bien-être de la population mais le marché ne tarifie pas cet effet négatif sur le bien-être d'autrui.

3. La pollution aux particules fines, en altérant la santé des travailleurs, impacte négativement la croissance économique parce que :

- la quantité d'heures travaillées dans l'année est réduite par les décès et les arrêts maladies ;
- la productivité des travailleurs en mauvaise santé diminue.

Doc. 2 L'épuisement des ressources naturelles

4. Les ressources naturelles renouvelables sont des ressources qui se régénèrent (par exemple, les ressources halieutiques ou forestières) alors que les ressources naturelles non renouvelables correspondent à des stocks finis de matière qui ne se régénèrent pas comme le pétrole, les minerais, le gaz.

5. En 1975, 10 % des stocks mondiaux de poissons de mer étaient surexploités. En 2015, c'est 3,5 fois plus.

6. Une ressource naturelle renouvelable est surexploitée à partir du moment où les prélèvements dans ce stock sont tellement importants qu'ils empêchent la ressource de se régénérer. Cette surexploitation s'explique par les caractéristiques économiques des ressources non renouvelables qui sont des biens communs, c'est-à-dire des biens non excluables mais rivaux. Comme il n'est pas possible de modérer l'accès à la ressource par la fixation d'un prix, les agents économiques qui cherchent à maximiser leur intérêt personnel prélèvent massivement dans le stock. Mais cette ressource étant rivale, la ressource devient de moins en moins disponible jusqu'à ce qu'elle disparaisse. Le marché est défaillant pour gérer ce type de ressource.

7. La production nécessite d'utiliser un certain nombre de ressources non renouvelables comme le pétrole, les minerais, le gaz. Chaque prélèvement dans ses ressources diminue la quantité disponible puisque le stock est fini.

Doc. 3 Émissions de CO₂ et réchauffement climatique

8. Le document fait apparaître une corrélation positive entre les émissions de CO₂ et le réchauffement climatique.

9. La hausse de la concentration atmosphérique de CO₂ s'explique par la croissance économique.

10. Selon les experts du GIEC, la croissance économique depuis le xix^e siècle s'est traduite par une augmentation de la concentration atmosphérique de CO₂ à l'origine du réchauffement climatique.

Doc. 4 Les conséquences économiques du réchauffement climatique

11. En 2060, le PIB chinois sera inférieur de 2,6 % au niveau que le pays aurait atteint sans réchauffement climatique. Cela s'explique par la baisse de la productivité agricole qui diminue le PIB chinois de 0,6 %, la détérioration de la santé des populations à hauteur de 1,6 %, la baisse de la demande touristique à hauteur de 0,3 %, l'élévation du niveau des mers affectant les zones côtières à hauteur de 0,1 %.

12. Les coûts du réchauffement climatique sont inégalement répartis entre pays. Pour certains pays comme

la Russie ou le Canada, le réchauffement climatique améliore le PIB. Pour les autres pays ou groupes de pays, le réchauffement climatique est coûteux en termes de croissance mais ce coût varie énormément d'un pays à l'autre : 4,4 % de PIB en moins par rapport à un scénario sans réchauffement climatique pour l'Inde contre 0,5 % de PIB en moins pour l'UE.

13. Si le réchauffement climatique affecte la croissance des pays, c'est parce que :

- il exerce des effets sur la santé des populations et donc sur le capital humain ;
- il peut augmenter ou, dans la majorité des cas, baisser la productivité dans l'agriculture ;
- il peut favoriser ou diminuer le tourisme.

FAIRE LE POINT

La croissance économique génère de la **pollution**. Parce que le marché ne tarifie pas les effets négatifs sur l'environnement induits par les décisions économiques des agents, le réchauffement climatique est également un problème lié aux **externalités négatives**. La croissance économique est aussi à l'origine de l'épuisement des ressources naturelles **renouvelables** comme les forêts ou les ressources halieutiques mais aussi des ressources naturelles **non renouvelables** comme le pétrole.

C. Innovation et soutenabilité de la croissance

Doc. 1 Les obstacles à la soutenabilité de la croissance

1. La croissance économique contemporaine est largement fondée sur des ressources épuisables comme le pétrole, le gaz ou les minéraux. Leur raréfaction pourrait déboucher sur un manque de matières premières et d'énergie qui pourrait stopper la dynamique de croissance.

2. Toutefois les économistes sont assez confiants dans la capacité des économies à faire face à l'épuisement des ressources non renouvelables parce que le marché tarifie cette raréfaction. Il incite donc les agents économiques à innover pour mettre en valeur des ressources substituables ou développer des technologies améliorant la productivité des ressources.

3. Le réchauffement climatique constitue un obstacle à la croissance de long terme à plusieurs titres :

- il diminue la productivité agricole ;
- il altère le capital humain ;
- les évènements climatiques extrêmes ainsi que la montée du niveau de la mer détruisent du capital physique.

4. La pollution et le réchauffement climatique constituent des externalités négatives. N'étant pas tarifés par le marché, les agents économiques ne sont pas incités à réduire leur pollution et leurs émissions de gaz à effet de serre.

Doc. 2 L'innovation permet de faire face à l'épuisement des ressources naturelles

5. Les craintes d'épuisement rapide du pétrole exprimées dans les années 1970 ne se sont pas réalisées parce que la hausse du prix du pétrole a incité les agents économiques à développer de nouvelles techniques d'extraction du pétrole qui ont permis de découvrir et d'exploiter de nouveaux gisements (par exemple le pétrole off-shore dans la mer du Nord).

6. La hausse du prix du pétrole renchérit le coût d'utilisation de l'automobile. Les consommateurs sont donc fortement demandeurs de moteurs plus sobres, demande à laquelle les constructeurs automobiles essaient de répondre.

7. Parce que la hausse du prix des ressources non renouvelables peut rendre rentables les énergies alternatives que sont par exemple les énergies renouvelables. A titre d'illustration, la hausse du prix du pétrole peut inciter un ménage à substituer un chauffe-eau solaire à un chauffe-eau alimenté par une chaudière au fuel.

Doc. 3 Les innovations vertes

8. La fracturation hydraulique ne peut pas être considérée comme une innovation verte pour au moins deux raisons :

- l'extraction de pétrole et de gaz de schiste risque de polluer les nappes phréatiques ;
- c'est une énergie fossile fortement émettrice de gaz à effet de serre.

9. Ces deux technologies, à travers la baisse de consommation énergétique, permettent de diminuer l'impact de l'activité économique sur l'environnement.

Doc. 4 L'action publique en faveur de l'innovation verte

10. Le marché ne fait pas supporter aux agents économiques à l'origine du réchauffement climatique et de la pollution les coûts occasionnés par leurs comportements. De ce fait, la demande de technologies pour réduire la pollution ou diminuer les émissions de gaz à effet de serre est peu importante. Par voie de conséquence, le prix de ces technologies sur le marché est faible : les firmes ne sont donc pas incitées à réaliser des innovations vertes. Puisque le marché est défaillant pour orienter les comportements vers l'intérêt général, il est nécessaire que l'État intervienne pour générer des incitations à réaliser des innovations vertes. Cela passe notamment par la stimulation de la demande de technologies vertes à travers les outils que sont la réglementation, la fiscalité et les subventions

11. L'action publique fondée sur la fiscalité est une politique incitative qui laisse le choix aux agents alors que l'action réglementaire est une politique contraignante qui ne laisse pas le choix aux agents.

12. La fiscalité environnementale génère un double dividende. Le premier dividende est la baisse de la pollution

ou des émissions de gaz à effet de serre ; le deuxième dividende correspond à la ressource fiscale qu'elle engendre.

FAIRE LE POINT

- 1.** Faux. Elle encourage la demande de technologie verte et incite les firmes à innover dans ce secteur.
- 2.** Vrai. La raréfaction des ressources énergétiques fait augmenter leur prix.
- 3.** Vrai. Parce que le marché ne tarifie pas les externalités positives.
- 4.** Vrai. Une énergie qui devient coûteuse incite les firmes à développer des énergies alternatives.

EXERCICES

p. 33

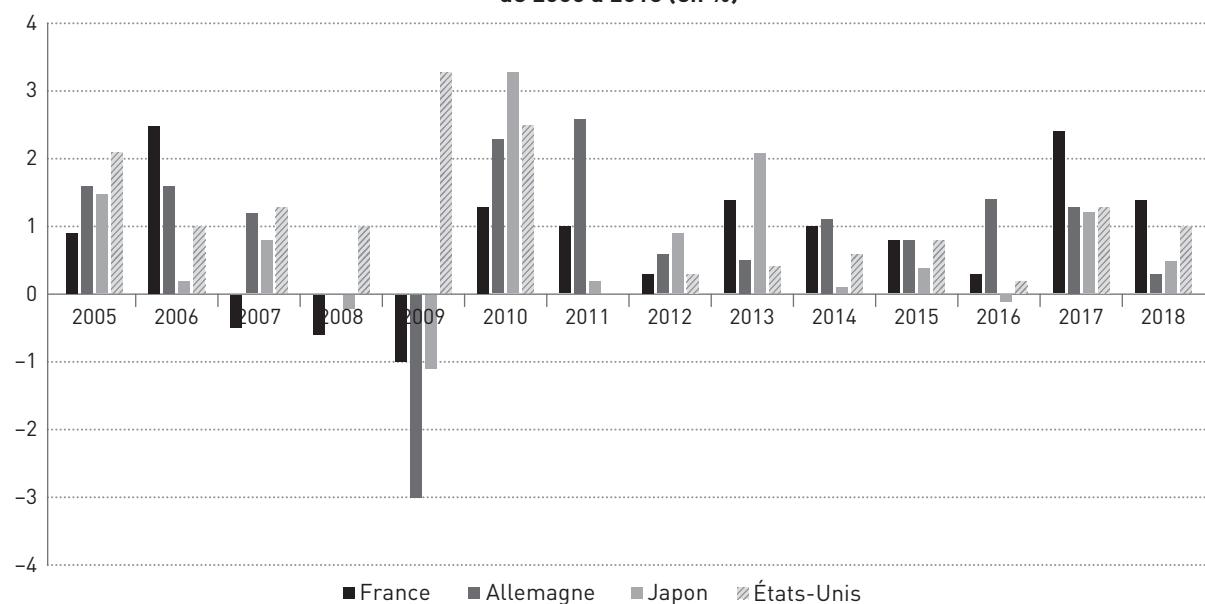
Exercice 1

1. Vrai.
2. Faux. La croissance économique passe par de nouveaux biens de meilleure qualité et engendre des transformations structurelles des économies.

3. Faux. Elle repose sur l'accroissement de la PGF.
4. Vrai. Elle est calculée de manière résiduelle en retranchant aux taux de croissance économique observé les contributions respectives du travail et du capital.
5. Faux. Il dépend aussi des décisions de l'État qui contribue directement et indirectement au progrès technique en accumulant du capital public.
6. Vrai. Elle permet une réallocation des facteurs de production dans les firmes productives et induit de ce fait une augmentation de la productivité moyenne.
7. Faux. Elles n'incitent pas les agents économiques à investir et à innover.
8. Faux. Le progrès technique contemporain est biaisé en faveur des plus qualifiés, en faveur des talents et en faveur des tâches non routinières.
9. Vrai. Le marché n'incite pas assez les agents économiques à investir dans ce type d'activité.
10. Faux pour les ressources naturelles renouvelables (tragédie des biens communs) mais Vrai pour les ressources naturelles non-renouvelables (la raréfaction de la ressource se traduit par une hausse de son prix).

Exercice 2

Taux de croissance de la productivité horaire du travail pour quelques pays de 2005 à 2018 (en %)



Exercice 3

1.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PIB	2 088,8	2 117,2	2 149,8	2 198,4	2 228,6	2 291,7
Évolution en %	-	1,36	1,54	2,26	1,37	2,83
Coefficient multiplicateur	-	1,0136	1,0154	1,0226	1,0137	1,0283

2. Taux de variation cumulé du PIB français entre 2012 et 2017 = $[(1,0136 \times 1,0154 \times 1,0226 \times 1,0137 \times 1,0283) - 1] \times 100 = 9,71\%$

3. Taux de variation du PIB français entre 2012 et 2017 = $[(2291,7/2088,8) - 1] \times 100 = 9,71\%$

4. Taux de croissance annuel moyen du PIB français entre 2012 et 2017 = $[2291,7/2088,8]^{(1/5)} - 1 = 1,87\%$

Entre 2012 et 2017, le PIB français a augmenté en moyenne chaque année de 1,87 %.

L'INFOGRAPHIE DU CHAPITRE p. 34

Mise en activité

1. La stagnation séculaire correspond à une dynamique de croissance économique de long terme durablement affaiblie. Pour expliquer cette faiblesse durable de la croissance économique, deux types d'explication sont proposées par les économistes :

1) une approche par l'offre, fondée sur la fonction de production, qui explique la stagnation séculaire par la forte diminution de la croissance potentielle ;

2) une approche par la demande qui explique la stagnation séculaire par un écart de production négatif (PIB constaté < PIB potentiel) qui ne se résorbe pas.

Dans cette infographie, l'approche de la stagnation séculaire est clairement fondée sur l'offre puisqu'elle analyse l'impact des nouvelles technologies sur la productivité.

2. Les économistes techno-pessimistes considèrent que les nouvelles technologies de l'information et de la communication ont un impact sur la productivité qui est beaucoup plus faible que les innovations de la révolution industrielle précédente, à savoir l'électricité, le moteur thermique et la chimie. Ils font le constat que l'accélération des gains de productivité permise par les TIC a été à la fois beaucoup moins durable (30 ans contre 80 ans aux États-Unis – Document 3 page 17) et moins intense (une croissance de la PGF de 1,5 % contre 3,8 % aux États-Unis – Document 3 page 17) que celle permise par l'électricité. Ils en déduisent que le potentiel de croissance des nouvelles technologies est beaucoup moins important que celui de l'électricité parce que le potentiel de la technologie a été quasiment entièrement exploité. Leurs prévisions de croissance future sont donc très pessimistes.

3. Les économistes techno-optimistes ne sont pas d'accord avec la thèse des techno-pessimistes. Ils affirment que les nouvelles technologies ont un énorme potentiel d'amélioration de la productivité. Pour Brynjolfsson et McAfee, le premier âge de la machine, c'est-à-dire les innovations de la première et de la seconde révolution industrielle, a énormément fait croître la force physique de l'humanité. Avec le deuxième âge de la machine, à savoir les innovations dans le secteur de l'information et de la communication, c'est la force intellectuelle de l'humanité qui est considérablement renforcée. Ces auteurs considèrent que l'innovation consiste essentiellement en la recombinaison de connaissances déjà existantes.

Or, ces connaissances, grâce à la numérisation et à la puissance des réseaux, sont désormais disponibles massivement et gratuitement, ou du moins à un coût très modique. L'humanité n'aurait jamais connu de conditions aussi propices à l'innovation.

Cette thèse, séduisante, n'est cependant pas vérifiée empiriquement : les gains de productivité depuis 2005 ont fortement ralenti dans tous les pays développés (voir graphique de l'infographie). Toutefois, les économistes techno-pessimistes ne considèrent pas que cela remette en cause leur théorie parce qu'ils estiment que la réalisation des gains de productivité associés à une innovation à portée générale prend du temps. Les entreprises doivent en effet se réorganiser pour exploiter le potentiel des nouvelles technologies. Le précédent de l'électricité, analysé par Paul A. David, donne du crédit à cette thèse. Il a fallu en effet attendre une quarantaine d'années après son invention pour que l'électricité se traduise par des gains de productivité significatifs (dynamo créée par Siemens en 1866 et ampoule inventée par Edison en 1879) dans l'économie américaine.

Les gains de productivité permis par les TIC sont mal mesurés par le système de comptabilité nationale parce que ce sont essentiellement des gains de qualité que ces technologies permettent.

4. Le réchauffement climatique affectera négativement la croissance parce que, dans la plupart des pays du monde (document 4 p.27), il va se traduire par des chocs d'offre négatifs (détérioration du capital humain, destruction de capital physique, réduction de la productivité des terres, etc.) et des chocs de demande négatifs (baisse du tourisme, crise économique induite par les événements extrêmes, etc.). Le rapport Stern, publié en 2006, prévoit ainsi des pertes de revenu par tête mondial comprise entre 5,3 et 35 % à l'horizon 2200.

5. Thèse des techno-pessimistes : Les gains de productivité associés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication sont déjà quasiment tous réalisés. C'est la raison pour laquelle, les économies développées sont confrontées à un ralentissement marqué des gains de productivité depuis les années 2000. La croissance économique future sera donc limitée.

Thèse des techno-optimistes : Les nouvelles technologies doivent permettre de formidables gains de productivité en augmentant la puissance intellectuelle de l'humanité. Si le potentiel des nouvelles technologies ne se traduit pas aujourd'hui dans les gains de productivité, c'est parce que :

- il est nécessaire de réorganiser les organisations productives pour que les gains de productivité se matérialisent. Or, cette réorganisation prend du temps et serait actuellement en cours. Il faut donc s'attendre à une accélération dans les prochaines années de la croissance de la productivité. (Thèse du délai) ;

- les gains permis par les nouvelles technologies sont essentiellement des gains de qualité que la comptabilité nationale peine à mesurer (thèse de la mauvaise mesure).

MÉTHODE BAC

Mobiliser ses connaissances

p. 35

Question	Notions du programme	Définitions	Types de question : illustrer, caractériser, comparer, analyser, expliquer
1	Productivité globale des facteurs, progrès technique	PGF = partie de la croissance économique observée qui ne s'explique pas par l'accumulation de facteurs de production. Progrès technique = accroissement de la connaissance qu'ont les hommes des lois de la nature appliquées à la production.	Analyser
2	Progrès technique, endogène	Progrès technique : voir supra. Endogène : qui dépend des décisions économiques des agents.	Caractériser
3	PGF, croissance économique	PGF = voir supra. Croissance économique = hausse soutenue et durable de la production.	Expliquer
4	Progrès technique, inégalités de revenus	Progrès technique = voir supra. Inégalités de revenus = accès différencié aux revenus entre les catégories sociales à l'origine d'une hiérarchie entre ces catégories.	Expliquer
5	Progrès technique	Progrès technique = voir supra.	Caractériser
6	Institutions, croissance économique	Croissance économique = voir supra. Institutions = ensemble des règles formelles et informelles qui encadrent les interactions humaines. En agissant sur les incitations, elles orientent les décisions économiques à l'origine de la croissance.	Analyser
7	Croissance économique, limites économiques de la croissance, soutenabilité	Croissance économique = voir supra. Limites écologiques de la croissance = épuisement des ressources, pollution et réchauffement climatique. Soutenabilité = la croissance est soutenable si elle répond aux besoins des générations présentes sans compromettre la capacité des générations futures à répondre à leurs propres besoins.	Analyser
8	Destruction créatrice	Destruction créatrice : mouvement par lequel l'innovation régénère le tissu productif en faisant apparaître de nouvelles activités qui font disparaître les plus anciennes.	Illustrer
9	Croissance intensive, croissance extensive	Croissance extensive : croissance fondée sur l'accumulation de facteurs de production. Croissance intensive : croissance fondée sur l'amélioration de la PGF.	Distinguer
10	Innovation, limites écologiques de la croissance	Innovation = application à des fins industrielles ou commerciales d'une invention. Limites écologiques de la croissance = épuisement des ressources, pollution et réchauffement climatique.	Expliquer

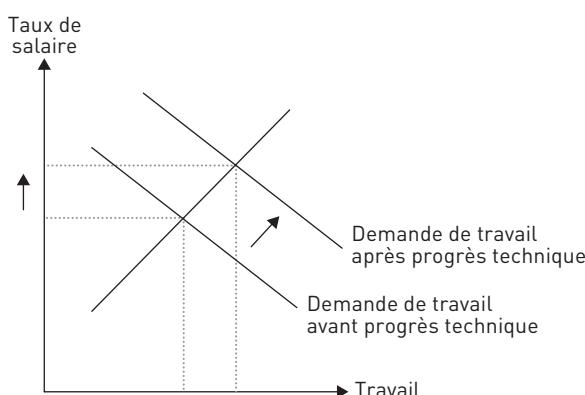
Exemple de rédaction : « Comment le progrès technique peut-il engendrer des inégalités de revenus ? »

Le progrès technique se définit comme l'accroissement de la connaissance qu'ont les hommes des lois de la nature appliquées à la production. Le développement des technologies de l'information et de la communication constitue un exemple de progrès technique. Le

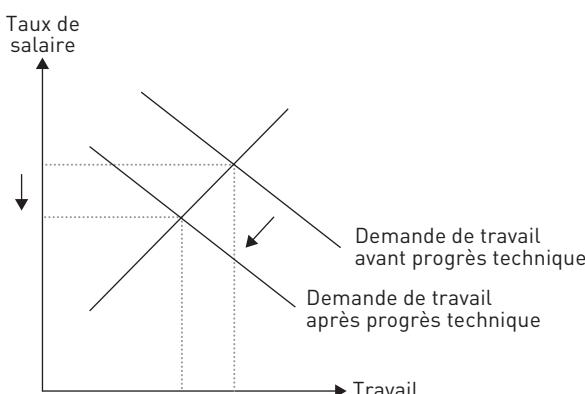
progrès technique n'affecte pas de manière uniforme les revenus des travailleurs. Certains voient leurs revenus augmenter, d'autres leurs revenus stagner ou baisser : les économistes parlent de progrès technique biaisé.

Le progrès technique contemporain est biaisé en faveur des hautes qualifications : il augmente la demande de travail très qualifié et donc sa rémunération, ce qui

creuse les inégalités de revenus entre les plus qualifiés et ceux qui le sont moins. La représentation graphique du choc de demande positif sur le marché du travail qualifié et du choc de demande négatif sur le marché du travail moins qualifié fait clairement apparaître que le progrès technique contemporain accentue les inégalités entre les plus qualifiés et ceux qui le sont moins :



Effet du progrès technique sur le marché du travail qualifié = choc de demande positif = hausse du taux de salaire



Effet du progrès technique sur le marché du travail peu ou moyennement qualifié = choc de demande négatif = baisse du taux de salaire

Il faut toutefois noter que le progrès technique n'a pas toujours été favorable aux travailleurs qualifiés. La machine à tisser introduite dans l'économie au XIX^{ème} siècle a par exemple concurrencé l'emploi qualifié du secteur textile et, par conséquent, fait baisser sa rémunération.

Le progrès technique est aussi biaisé en faveur des talents. Les technologies numériques permettent de reproduire à un coût marginal presque nul de nombreuses œuvres musicales, des films, des jeux vidéo, etc. De ce fait, les producteurs les plus talentueux captent une immense majorité des parts de marché.

Enfin, le progrès technique est également biaisé en faveur des tâches non routinières. Les emplois à qualifications moyennes se composent essentiellement de tâches répétitives qui peuvent être remplacées par les nouvelles technologies. C'est le cas des emplois de

secrétaires, d'ouvriers qualifiés, de contremaîtres, etc. Les emplois à tâches non routinières qui se trouvent dans le haut de la hiérarchie salariale (ingénieurs, communicants, etc.) mais aussi dans le bas de la hiérarchie salariale (service aux personnes, livraison, etc.) sont plus difficilement automatisables. La structure sociale a donc tendance à se polariser avec l'essor des emplois peu qualifiés non routiniers faiblement rémunérés, le déclin des emplois routiniers moyennement qualifiés mais relativement bien rémunérés et le développement des emplois très qualifiés non routiniers fortement rémunérés.

SUJET BAC Épreuve composée

p. 36-37

PARTIE 1. Mobilisation de connaissances

Quelles sont les caractéristiques des institutions qui favorisent la croissance ?

La croissance économique correspond à la hausse soutenue et durable de la production estimée à travers l'agrégat comptable qu'est le PIB en volume. Sur le long terme, ce sont les conditions d'offre qui dictent le rythme de croissance qui dépend de l'évolution de la quantité d'heures qui sont travaillées dans une année, de l'évolution de l'intensité capitalistique (capital par travailleur) et de l'évolution de la PGF qui dépend grandement du progrès technique.

Les sources de la croissance, c'est-à-dire l'accumulation de facteurs de production (travail et capital) ainsi que le progrès technique, sont la conséquence des décisions économiques des agents : comportement de l'offre de travail, décision d'investissement dans le capital physique, décision d'investissement dans le capital humain ou dans de nouvelles technologies.

L'environnement institutionnel se définit comme l'ensemble des règles formelles et informelles qui encadrent les interactions humaines. Parce que les institutions définissent les incitations à offrir son travail, à investir ou à innover, elles constituent un facteur essentiel pour comprendre le processus de croissance. Quelles caractéristiques doivent donc revêtir ces règles pour favoriser la croissance économique ?

Les travaux de Daron Acemoglu et James A. Robinson sont utiles pour répondre à cette question. Ils distinguent les institutions inclusives et les institutions extractives. Les institutions inclusives favorisent la participation de tous les citoyens aux activités économiques en tirant le meilleur parti de leurs talents et de leurs compétences. Ces institutions inclusives sont favorables à la croissance. Elles prennent la forme de droits de propriété bien définis et protégés qui incitent les agents économiques à investir et à innover. Elles prennent aussi la forme de services publics essentiels comme l'éducation ou la santé qui renforcent le capital humain de la population. Elles peuvent également se traduire en une politique de la concurrence qui surveille et sanctionne les abus des entreprises en

position dominante car ces dernières peuvent ériger des barrières à l'entrée défavorables à l'émergence de nouveaux acteurs et donc d'innovations.

Par opposition, les institutions sont extractives si elles favorisent certaines couches de la société au détriment de toutes les autres. Par exemple, si le pouvoir politique n'est pas suffisamment contrôlé, il peut accorder des avantages sous la forme de monopole légaux à ces proches ou ceux qui le soudoient. Les ressources ne sont donc pas allouées de manière optimale et l'incitation à innover et investir est réduite.

PARTIE 2. Étude d'un document

Ce document est un tableau statistique qui s'intitule « Contribution des facteurs de production et de la productivité globale des facteurs (PGF) à la croissance économique ». Les données sont des données OCDE. Le document renseigne les taux de croissance économique observés dans les six grands pays développés (France, États-Unis, Allemagne, Espagne, Royaume-Uni, Japon) et les contributions respectives à la croissance du facteur travail, du facteur capital et de la PGF en 2017.

Question 1

Le tableau statistique proposé renseigne la croissance économique observée dans six grands pays développés en 2017 et les sources de cette croissance économique. La croissance de la production s'explique par l'accumulation de facteur travail, l'accumulation de facteur capital et la croissance de la PGF, soit l'amélioration de la qualité de la combinaison productive. Le PIB français a augmenté en 2017 de 2,2 %. L'évolution des heures travaillées a contribué de manière négative à la croissance économique à hauteur de 0,1 point de croissance, la croissance du facteur capital explique 0,6 point du taux de croissance français et la croissance de la PGF 1,6 point. On constate alors que la somme des contributions des facteurs et de la PGF est égale au taux de croissance économique ($0,7 + 1,6 - 0,1 = 2,2$).

Question 2

Selon les pays, les sources de la croissance économique diffèrent. En 2017, la croissance économique de la France et de l'Allemagne est en grande partie permise par la croissance de la PGF, 50 % du taux de croissance en Allemagne et 73 % en France. La croissance dans ces deux pays est donc très intensive, c'est-à-dire permise par la croissance de la PGF.

Dans d'autres pays, la croissance est davantage extensive, c'est-à-dire portée par l'accumulation de facteurs de production. C'est le cas des États-Unis et du Royaume-Uni, pays dans lesquels les 2/3 de la croissance observée s'expliquent par la croissance des facteurs de production, ou encore de manière bien plus extrême au Japon où la croissance économique de 2017 s'explique à 100 % par l'accumulation des facteurs de production.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que la croissance économique contemporaine se heurte à des limites environnementales et sociales.

Analyse des documents

Doc. 1. Texte issu d'un ouvrage de vulgarisation qui présente le concept de progrès technique biaisé en faveur des plus qualifiés. Le travail est un facteur de production hétérogène : certains travailleurs sont très qualifiés, d'autres le sont moins et certains ne le sont pas du tout. Le progrès technique ne produit pas les mêmes effets sur les revenus de ces différentes catégories de travailleurs. En stimulant fortement la demande de travail très qualifié, il faut augmenter le revenu des plus qualifiés. Au contraire, il a tendance à diminuer la demande de travail des moins qualifiés, ce qui se traduit par une diminution de la rémunération de ceux qui sont moins qualifiés. Le progrès technique contemporain renforce donc les inégalités de revenus.

Doc. 2. Graphique dans lequel les valeurs sont cumulées, ce qui peut déboucher sur des erreurs de lecture chez les élèves. Il permet d'illustrer la pression sur les ressources naturelles qu'engendre la croissance économique. Entre 1980 et 2013, l'extraction mondiale annuelle de ressources naturelles a été multipliée par plus de deux. La pression est particulièrement croissante pour les ressources non renouvelables (les minéraux, l'énergie fossile et les métaux) sur lesquelles s'appuie beaucoup la croissance économique contemporaine.

Doc. 3. Tableau statistique qui présente l'évolution de la population mondiale, de la production mondiale, des prélèvements de ressources naturelles et des rejets entre 1890 et 1990 à travers des coefficients multiplicateurs. Il permet de montrer que la croissance économique a engendré des augmentations plus que proportionnelles des émissions de gaz à effet de serre, de la consommation d'énergie ou de la prise de poissons marins. Ce document sera également utile pour illustrer la tragédie des biens communs en se référant aux données concernant les prélèvements de poissons (multipliés par 13 entre 1890 et 1990) et la superficie des forêts (baisse de 20 % entre 1890 et 1990).

► Introduction

La croissance économique désigne l'accroissement soutenu et durable de la production. Elle est particulièrement vive depuis le début du XIX^e siècle puisque le niveau de vie mondial a été multiplié par 12 alors que, dans le même temps, la population mondiale était multipliée par 7. Si la croissance économique rendue possible par les différentes révolutions industrielles a permis à une large partie de l'humanité de sortir de la trappe malthusienne, elle présente aussi des limites écologiques et sociales particulièrement visibles aujourd'hui.

► Proposition de plan détaillé

I/ Les limites écologiques de la croissance économique contemporaine

- Trois grands types de limites écologiques de la croissance : l'épuisement des ressources naturelles renouvelables et non renouvelables, la pollution, le réchauffement climatique.

- La croissance repose sur l'utilisation de ressources naturelles épuisables (pétrole, gaz, minerais...). À terme, la croissance économique pourrait cesser faute d'énergie ou de matières premières. À illustrer avec le document 2.

- L'activité économique débouche sur une surexploitation de nombreuses ressources renouvelables parce que le marché est défaillant pour gérer efficacement les biens communs. Ces biens qui sont non excluables mais rivaux sont menacés de disparition. À illustrer avec le document 2, notamment les données sur la biomasse.

- L'activité économique engendre de la pollution et un réchauffement climatique. Il faut illustrer avec le document 3 en citant le coefficient multiplicateur des émissions de gaz à effet de serre entre 1890 et 1990. Ces effets négatifs de l'activité économique sont des externalités négatives. Le marché ne donnant pas de prix à ses effets externes, les agents économiques qui sont à l'origine de ces coûts ne les prennent pas en compte dans leurs décisions et ont donc tendance à les surproduire.

II/ Les limites sociales de la croissance économique

La croissance économique contemporaine repose sur un progrès technique vecteur de fortes inégalités parce que :

- Le progrès technique est biaisé en faveur des plus qualifiés. Le document 1 doit être ici mobilisé pour montrer que le progrès technique engendre un choc de demande positif sur le marché du travail qualifié et fait donc augmenter les salaires de cette catégorie de travailleurs alors que, dans le même temps, il induit un choc de demande négatif sur le marché du travail moins qualifié qui fait baisser les salaires des moins qualifiés.

- Le progrès technique est biaisé en faveur du talent : les technologies numériques et les technologies de la communication permettent de reproduire à un coût marginal presque nul les biens numériques. L'offreur le plus talentueux capte par conséquent la majeure partie de la demande : les revenus des superstars s'envolent alors que la rémunération de ceux qui sont un tout petit peu moins talentueux diminue fortement.

- Le progrès technique est biaisé en faveur des tâches non routinières. Les emplois à tâche routinière, essentiellement des métiers de classes moyennes (secrétaire, contremaître, agents administratifs, ouvriers qualifiés, etc.), sont automatisés et ont donc tendance à disparaître. Au contraire, les emplois à tâches non routinières qui se situent aux deux extrêmes de la distribution des revenus (ingénieurs ou communicants dans le haut de la hiérarchie et emplois de services aux personnes ou

de livraison dans le bas de la hiérarchie) se développent fortement. Le marché du travail se polarise et les inégalités de revenus sont renforcées.

► Conclusion

La croissance économique actuelle est confrontée à deux limites principales. La première limite est écologique : la pollution, l'épuisement des ressources naturelles et le réchauffement climatique compromettent la soutenabilité de la croissance. La deuxième limite est sociale parce que la croissance contemporaine est à l'origine de grandes inégalités.

SUJET BAC

Dissertation

p. 38-39

Sujet : L'augmentation des facteurs de production, travail et capital, est-elle la seule source de croissance économique ?

Analyse des documents

Doc. 1. Il renseigne sur la croissance annuelle moyenne du PIB dans quelques pays développés et les contributions respectives à la croissance des facteurs de production (travail et capital réunis) et de la PGF sur différentes périodes. Le taux de croissance économique est égal à la somme des contributions des facteurs de production réunis et de la PGF. Ces données permettent de chiffrer le poids de chacune des sources de la croissance (facteurs de production et PGF).

La lecture des données peut être délicate pour les élèves pour deux raisons : les taux de croissance économique sont des taux de croissance annuel moyen et les contributions à la croissance se lisent en points de pourcentage. À titre d'illustration, entre 1990 et 1995, le PIB américain augmentait chaque année en moyenne de 2,5 %. Cela s'expliquait à hauteur de 1,8 point par l'accumulation de facteurs et à hauteur de 0,7 point par la croissance de la PGF. La croissance était alors plutôt extensive puisque l'accumulation des facteurs expliquait 72 % du taux de croissance annuel moyen sur la période. Sur la période 2000-2005, la croissance américaine était plus intensive puisque la croissance de la PGF expliquait 70 % du taux de croissance observé.

Doc. 2. Il présente l'effort d'innovation en 2005 et en 2017 dans différents pays développés. Différents indicateurs permettent d'apprécier l'effort d'investissement dans les différentes formes de capital qui favorisent le progrès technique : le capital technologique pour les dépenses de recherche et développement, le nombre de brevets par millions d'habitants et le nombre de chercheurs pour 1 000 emplois dans l'industrie ; le capital humain avec la part des 25-64 ans diplômés du supérieur ; le capital physique avec la part de l'investissement TIC dans la FBCF et, enfin, le capital public avec les dépenses de recherche et développement assurées par la puissance publique (on obtient cette dernière en retranchant des dépenses intérieures de recherche et développement

celles qui sont réalisées par les entreprises). Il est alors possible de comparer l'effort d'innovation des différents pays et d'analyser la corrélation avec la colonne PGF du document 1 pour la période 2005-2011.

Doc. 3. Il présente l'évolution du nombre d'entreprises françaises qui perçoivent le crédit impôt-recherche (25 597 entreprises en 2015 contre 5 833 en 2005, soit une multiplication par plus de 4) et l'évolution de l'en-cours de ce dispositif (6,2 milliards d'euros en 2015 contre 1,2 milliard en 2005, soit une multiplication par 5). Le crédit impôt-recherche est une incitation pécuniaire qui vise à faire internaliser aux firmes qui font des dépenses de recherche et développement les externalités positives que ces investissements génèrent. L'État français, en tant que garant de l'intérêt général, agit ici pour corriger une défaillance de marché : l'insuffisante incitation marchande à investir dans les activités à fortes externalités positives.

Doc. 4. C'est un texte juridique qui présente la législation sur la propriété industrielle. La protection de la propriété intellectuelle un préalable institutionnel indispensable pour inciter les agents économiques à engager des dépenses de recherche et développement pouvant déboucher sur des innovations. C'est en effet la seule manière de garantir à l'innovateur qu'il bénéficiera des gains permis par sa découverte. Toutefois, le texte de loi stipule que cette protection est seulement provisoire. La connaissance étant cumulative, il ne faut pas entraver durablement la possibilité pour les autres agents d'utiliser la connaissance pour en faire émerger de nouvelles.

► Introduction

Produire nécessite de combiner deux facteurs de production, le facteur travail et le facteur capital. La croissance économique, soit la hausse soutenue et durable de la production, s'explique donc par l'accumulation de facteurs de production. Les travaux économétriques sur la croissance menés à partir des années 1950 ont toutefois démontré que la contribution des facteurs de production ne suffit pas à expliquer la croissance.

► Proposition de plan détaillé

I/ L'explication de la croissance économique ne se résume pas à l'accumulation des facteurs de production, travail et capital : le rôle essentiel du progrès technique.

A. L'accumulation de facteurs de production, travail et capital, est un facteur explicatif de la croissance économique.

– Produire implique de combiner du facteur travail et du facteur capital. Mobiliser davantage de facteurs de production permet de produire davantage. Le document 1 permet d'illustrer les contributions à la croissance économique de l'accumulation de facteurs de production.

– L'accumulation du facteur capital dépend des décisions d'investissement des agents économiques dans

le capital physique. Elle permet d'augmenter l'intensité capitalistique (quantité de capital par travailleur) et accroît donc la productivité apparente du travail, ce qui est facteur, toutes choses égales par ailleurs, de croissance économique.

– Le facteur travail s'évalue par le nombre d'heures travaillées dans une économie une année. L'évolution de la quantité d'heures travaillées dépend de variables démographiques (croissance démographique, évolution de la part de la population en âge de travailler), du taux d'emploi (part de la population en âge de travailler qui occupe effectivement un emploi) et de la durée annuelle moyenne du travail.

B. Toutefois, l'accumulation de facteurs de production n'épuise pas l'explication de la croissance économique : le rôle du progrès technique.

– La croissance extensive, c'est-à-dire la croissance fondée sur l'accumulation de facteurs, ne permet pas d'augmenter durablement le niveau de vie parce qu'elle se heurte aux rendements factoriels décroissants.

– Seule une croissance intensive, c'est-à-dire une croissance économique fondée sur l'accroissement de la PGF, peut être durable. La PGF correspond à la partie de la croissance économique qui ne s'explique pas par l'accumulation des facteurs de production. De nombreuses données dans le document 1 permettent de montrer le poids important de la croissance de la PGF comme source de croissance économique.

– Les économistes, comme Robert Solow, considèrent que la PGF est principalement alimentée par le progrès technique.

II/ Quelle est l'origine du progrès technique ?

A. Le progrès technique est endogène.

– Le progrès technique n'est pas exogène ; il ne tombe pas du ciel mais résulte de décisions économiques motivées par la recherche du profit.

– Les entreprises réalisent des dépenses de recherche et développement et accumulent de la sorte du capital technologique pour échapper à la concurrence et bénéficier ainsi d'une rente de monopole. À illustrer avec les statistiques indiquant les dépenses intérieures de recherche et développement financées par les entreprises et le nombre de chercheurs pour 1 000 emplois dans l'industrie dans le document 2.

– Les travailleurs investissent dans le capital humain ; ils deviennent ainsi plus productifs et deviennent capables de produire de nouvelles connaissances, etc. À illustrer avec les statistiques indiquant la part des 25-64 ans diplômés du supérieur ou le nombre de chercheurs pour 1 000 emplois dans l'industrie dans le document.

– Les entreprises investissent dans du capital physique et l'usage qu'elles en font peut donner lieu à des innovations incrémentales. À illustrer avec les statistiques indiquant la part que représentent les investissements TIC dans la FBCF dans le document 2.

– Les pouvoirs publics contribuent directement à l'accumulation de capital technologique en investissant dans la recherche publique (à illustrer avec le document 2 en retranchant aux dépenses intérieures de recherche et développement celles financées par les entreprises), en fournissant des infrastructures de communication et de télécommunication mais aussi en favorisant l'accumulation de capital humain à travers des services publics d'éducation et de santé.

B. Le progrès technique nécessite un contexte institutionnel favorable.

– Pour inciter les entrepreneurs à innover, il faut un cadre légal qui leur assure qu'ils retireront les bénéfices de leurs investissements. Cela passe par une bonne définition et une protection efficace des droits de propriété intellectuelle (à illustrer avec le document 4). La connaissance étant cumulative, il est nécessaire que la protection soit seulement temporaire pour ne pas entraver de manière trop importante l'émergence de nouvelles idées.

– Les entreprises leaders sur un marché peuvent abuser de leur position dominante et ériger des barrières à l'entrée. Protégées de la concurrence, elles ne cherchent plus autant à innover. C'est la raison pour laquelle, les pouvoirs publics, en charge de l'intérêt général, doivent lutter contre les barrières à l'entrée à travers la politique de la concurrence.

– Les investissements dans le capital technologique, humain et physique contribuent directement ou indirec-

tement au progrès technique à travers des externalités positives de connaissance. Ces externalités ne sont toutefois pas tarifées par le marché si bien que les agents privés sous-investissent par rapport à ce qui serait désirable. Pour faire face à cette défaillance du marché, les pouvoirs publics doivent soit investir à la place des agents privés en accumulant du capital public, soit faire internaliser l'externalité positive aux agents économiques à travers des subventions (à illustrer avec le crédit d'impôt-recherche).

► Conclusion

L'accumulation de facteurs de production n'épuise pas l'explication de la croissance économique. C'est une bonne nouvelle parce que la croissance extensive se heurte au problème des rendements factoriels décroissants et n'est donc pas durable. Seule une croissance intensive reposant sur l'accroissement de la PGF permet une croissance qui ne s'épuise pas, une croissance autoentretenue. C'est principalement le progrès technique qui est à l'origine de la croissance de la PGF. Le progrès technique est lui-même la conséquence de décisions économiques d'investissement dans le capital technologique, le capital humain, le capital physique et le capital public. Ces investissements permettant le progrès technique nécessitent un contexte institutionnel adapté, notamment une bonne protection des droits de propriété, une politique de la concurrence qui lutte contre les abus de position dominante, et des interventions publiques pour faire face aux défaillances du marché.

CHAPITRE 2 Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

Manuel p. 40-71

I. Présentation du chapitre

Centré sur le commerce international et l'internationalisation de la production, ce deuxième chapitre de la partie « science économique » du programme officiel, est articulé autour de quatre grands axes.

→ 1^{er} AXE

Les deux premiers items du programme invitent à expliquer les déterminants des échanges internationaux. Ceux-ci sont fondés sur des différences de productivité, de dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) qui incitent les pays à se spécialiser et à échanger : les échanges portent alors sur des produits différents. Cependant, des pays de niveau de développement comparable commercent aussi entre eux : les échanges sont alors dus à la différenciation et à la qualité des produits ainsi qu'à la fragmentation de la chaîne de valeur.

→ 2^e AXE

Les deux items suivants conduisent à s'interroger sur les facteurs contribuant à l'insertion des entreprises et des pays dans les échanges internationaux. La productivité des firmes est un déterminant de la compétitivité, prix et hors-prix d'un pays, qui doit alors être attractif, notamment en termes de qualité des institutions et des infrastructures, d'efficacité des marchés et de capacité à innover. Les firmes multinationales s'appuient ainsi sur les avantages comparatifs offerts par les territoires pour internationaliser la chaîne de valeur et localiser les étapes de la production d'un produit dans différents pays.

→ 3^e AXE

Ce troisième axe renvoie aux effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix et effets sur les inégalités. Ces derniers sont ambivalents : le commerce international contribue à une réduction des inégalités entre pays mais conduit aussi à une hausse des inégalités de revenus au sein des pays, développés et émergents, car les effets vertueux des échanges sont inégalement répartis.

→ 4^e AXE

L'étude des effets induits par le commerce international se prolonge par l'étude des termes du débat entre libre-échange et protectionnisme : le libre-échange permet la spécialisation des pays et l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale, qui se traduisent par des effets bénéfiques pour les producteurs et les consommateurs. Parallèlement, des pratiques protectionnistes perdurent car elles présentent certains avantages. Cependant, puisque le libre-échange et le protectionnisme présentent chacun des inconvénients, les pays s'appuient à la fois sur des mesures libre-échangistes et protectionnistes pour s'insérer dans les échanges mondiaux.

II. La mise en œuvre du programme dans le chapitre

Après une page de sensibilisation qui aborde l'essor du commerce entre la Chine et les pays européens, le traitement du programme s'articule autour de quatre dossiers, correspondant à chacun des quatre axes abordés dans le programme.

Le **premier dossier** porte sur les déterminants des échanges internationaux. Dans les théories libérales, les pays ont intérêt à se spécialiser en fonction de leurs avantages comparatifs, fondés sur des différences de techniques de production, donc de productivité et de coût chez Ricardo, de dotations factorielles, donc de coût selon le théorème HOS et de dotations technologiques (avance technologique). Ces spécialisations expliquent des échanges entre pays spécialisés dans des productions différentes. Cependant, des échanges ont aussi lieu entre pays de niveau de développement comparable en raison des stratégies de différenciation, horizontale et verticale, et de qualité des entreprises. Ces échanges permettent aussi de fragmenter la chaîne de valeur afin de bénéficier des avantages offerts par chaque territoire, par exemple au niveau européen.

Le **deuxième dossier** traite des facteurs de la compétitivité. Cette dernière, pour un pays, concerne l'attractivité du territoire et les performances réalisées à l'exportation. La compétitivité, prix et hors-prix, dépend de la productivité des firmes présentes sur le territoire, elle-même liée à la qualité des institutions et des infrastructures, à la capacité d'innovation et à la taille du marché. Les différentiels de compétitivité entre pays européens s'expliquent ainsi par des différentiels de productivité. La recherche de compétitivité incite les firmes multinationales à internationaliser la chaîne de valeur mondiale, conformément à la « courbe du sourire », en réalisant des Investissements Directs à l'Étranger ou en externalisant la production. La production de l'Iphone est une bonne illustration de cette internationalisation de la chaîne de valeur mondiale.

Le **troisième dossier** est consacré aux effets, positifs et négatifs, induits par le commerce international. Il se traduit par des gains de pouvoir d'achat et une hausse du surplus des consommateurs. La spécialisation des pays émergents dans les productions intensives en travail favorise une convergence internationale des niveaux de vie à l'échelle internationale et le développement. Selon la métaphore du « vol d'oies sauvages », les pays en développement entament une dynamique de rattrapage en s'insérant dans les échanges mondiaux et les chaînes de valeur mondiales. Cependant, le commerce international contribue à une hausse des inégalités des revenus au sein de chaque pays, au détriment des moins qualifiés dans les pays développés et au profit des catégories les plus favorisées, dans l'ensemble des pays.

Le **quatrième dossier** porte sur le débat entre libre-échange et protectionnisme. Le libre-échange a été facilité par les accords commerciaux menés dans le cadre du GATT et de l'OMC, conduisant à la baisse des droits de douane, et par des progrès techniques (transports, communications). Le libre-échange profite aux producteurs et aux consommateurs et, en facilitant l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale,

contribue au développement des pays émergents. Le protectionnisme, tarifaire et non tarifaire, offensif (protectionnisme éducateur), défensif ou à visée stratégique présente cependant certains avantages. Néanmoins, il est une solution sous-optimale et présente des risques. Le libre-échange peut aussi avoir des effets néfastes et susciter des inquiétudes en termes d'emploi, de santé et d'environnement.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **Michel Rainelli**, *Le Commerce international*, coll. « Repères », La Découverte, 2015.
- **Emmanuel Combe**, *Précis d'économie*, PUF, 2019. Le chapitre 8 porte sur les relations économiques internationales.
- **Pierre Berthaud**, *Introduction à l'économie internationale : le commerce et l'investissement*, De Boeck Supérieur, 2017.
- **Économies interconnectées : comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales**, OCDE, 2013 : un rapport de synthèse portant sur l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale.
- **Le commerce au service du développement à l'ère de la mondialisation des chaînes de valeur**, Banque Mondiale, 2020. Ce rapport complète utilement le précédent sur le lien entre l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale et le développement.
- **Rapport sur l'investissement dans le Monde 2019**, CNUCED, 2019. Cette publication annuelle présente un panorama des Investissements Directs à l'Étranger dans le monde.
- **Productivité et compétitivité : où en est la France dans la zone euro ?**, Conseil national de productivité, juillet 2019.
- **Le Forum économique mondial** publie chaque année un rapport dans lequel les pays sont classés selon un indice global de compétitivité fondé sur trois piliers (piliers de base, de l'efficacité et de l'innovation).
- **Le site de Rexecode** publie chaque année un classement des pays exportateurs en fonction de leur degré de compétitivité (<http://www.rexicode.fr/>).
- **Le Rapport sur les inégalités mondiales 2018**, World Inequality Lab, 2017 et **le site wid.world** présentent des statistiques sur les inégalités mondiales et au sein de chaque pays, et leur évolution.
- **Le site du CEPII** (<http://visualdata.cepii.fr/>).
- **Les sites de la Banque mondiale** (donnees.banquemonde.org) et **de l'Organisation Mondiale du Commerce** (data.wto.org).
- **Les sites de l'Insee et la base de données d'Eurostat** permettent d'actualiser les données statistiques sur la France et l'Union européenne (www.insee.fr et ec.europa.eu/eurostat/data/database).

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 40-41

L'objectif est de sensibiliser les élèves aux enjeux liés à l'essor du commerce en provenance des pays émergents, notamment de la Chine.

1. Des porte-conteneurs géants sont utilisés pour effectuer des liaisons entre l'Europe et l'Asie parce qu'ils permettent de transporter de très grandes quantités de marchandises, et ainsi de réduire les coûts de transport.

2. Les « nouvelles routes de la soie » sont un réseau d'infrastructures routières et maritimes permettant de relier la Chine au sous-continent indien, à l'Europe et à l'Afrique.

3. Certains pays européens sont réticents à s'intégrer aux « nouvelles routes de la soie » car la Chine étend ainsi sa zone d'influence commerciale et culturelle : cette stratégie s'apparenterait donc à une forme d'impérialisme. Les pays européens déplorent aussi le manque de réciprocité car les entreprises européennes n'ont pas librement accès au marché chinois.

DOSSIER 1

Quels sont les déterminants des échanges internationaux ? p. 42-45

A. Les avantages comparatifs et les dotations factorielles et technologiques

Doc. 1 Avantages absolus chez Adam Smith et avantages comparatifs chez David Ricardo

1. Selon Adam Smith, la spécialisation d'une nation est fondée sur ses avantages absolus : un pays se spécialise dans les productions dans lesquelles il est plus productif que ses concurrents car ses coûts unitaires sont alors plus faibles et il détient un avantage de compétitivité-prix.

2. Selon Adam Smith, l'échange entre l'Angleterre et le Portugal est impossible car l'Angleterre ne détient aucun avantage absolu : la productivité est plus faible que le Portugal dans les productions de vin et de drap.

3. Un pays possède un avantage absolu dans une production lorsque la productivité est supérieure et le coût de production inférieur à ceux des autres pays. Un pays possède un avantage comparatif dans la production d'un bien ou d'un service si le coût relatif de ce bien ou service par rapport à un autre bien ou service dans le pays est inférieur au coût relatif de ces deux biens ou services dans les autres pays.

4. Après la spécialisation, le Portugal produit 2,125 (170/80) unités de vin et l'Angleterre produit 2,2 (220/200) unités de drap : il y a donc croissance au sein de chaque pays et au niveau mondial.

5. La spécialisation permet des gains mutuels à l'échange :

- Le Portugal a un surplus de 1,125 unité de vin : en échangeant celui-ci avec l'Angleterre, il se procure 1,35 (1,125 x 1,2) unité de drap alors qu'il ne produisait auparavant qu'une unité de drap.
- L'Angleterre a un surplus de drap de 1,2 unité de drap : en échangeant celui-ci avec le Portugal, elle se procure 1,35 (1,2 x 1,125) unité de vin alors qu'elle ne produisait auparavant qu'une unité de vin.

Doc. 2 Dotations factorielles et spécialisation : le théorème HOS (Heckscher, Ohlin, Samuelson)

6. Les dotations factorielles sont les quantités de facteurs de production (travail, capital et terre) disponibles dans une économie.

7. Selon le théorème HOS, la spécialisation s'explique par l'abondance relative d'un facteur de production par rapport à un autre : un pays a intérêt à se spécialiser dans les productions intensives en facteurs relativement abondants comparativement aux autres pays.

8. France :

– le coût de production d'une voiture est de $(700 \times 5) + (300 \times 9) = 6\,200$ euros.

– le coût de production d'un tee-shirt est de $(0,2 \times 5) + (0,8 \times 9) = 8,2$ euros.

Bangladesh :

– le coût de production d'une voiture est de $(700 \times 10) + (300 \times 0,3) = 7\,090$ euros.

– le coût de production d'un tee-shirt est de $(0,2 \times 10) + (0,8 \times 0,3) = 2,24$ euros.

La France détient un avantage comparatif dans les productions intensives en capital car son coût relatif est plus faible qu'au Bangladesh en raison de son abondance relative. Le Bangladesh détient un avantage comparatif dans les productions intensives en travail car son coût relatif est plus faible qu'en France en raison de son abondance relative.

Doc. 3 La dotation technologique à l'origine des échanges

9. Les échanges internationaux s'expliquent par l'écart technologique entre nations.

10. Une nation bénéficie d'un écart technologique parce qu'elle dispose d'une avance technologique liée à l'importance de l'investissement en recherche-développement, avance qui la place en situation de monopole temporaire.

11. La part des dépenses de recherche-développement dans le PIB en Corée du Sud est deux fois plus élevée que celle des dépenses de recherche-développement dans le PIB en moyenne dans les pays de l'OCDE en 2017. La part des exportations de haute technologie dans les exportations de biens en Corée du Sud est 1,8 fois plus élevée que celle des exportations de haute technologie dans les exportations de biens en moyenne dans les pays de l'OCDE en 2017.

12. Il y a donc une corrélation positive entre la part des dépenses de recherche-développement dans le PIB et la part des exportations de haute technologie dans les exportations de biens. C'est aussi une relation de causalité : en investissant massivement en recherche-développement, la Corée du Sud dispose d'une capacité d'innovation et d'une dotation technologique supérieure à celle des autres pays.

Doc. 4 Dotation technologique, cycle de vie du produit et commerce international

13. L'écart technologique donne lieu à des échanges à partir de la seconde phase : l'entreprise innovatrice exporte vers les pays développés car, par un effet d'imitation, les consommateurs de ces pays souhaitent disposer du produit innovant.

14. Les flux d'échange s'inversent entre le pays leader et les pays suiveurs à partir de la troisième phase : le pays leader importe alors le produit depuis les pays

développés suiveurs car du fait de la concurrence et de la banalisation du produit, les prix y sont plus faibles.

15. Les pays en développement sont les pays exportateurs dans la dernière phase : les pays développés y ont délocalisé leur production pour satisfaire la demande locale et pour bénéficier de coûts plus faibles ; la demande dans le pays innovateur et les pays développés est moindre en raison de l'apparition de nouveaux produits.

FAIRE LE POINT

- 1.** Dotation factorielle
- 2.** Différence de productivité
- 3.** Dotation technologique
- 4.** Dotation factorielle

B. Comprendre le commerce entre pays comparables

Doc. 1 Les échanges intra-branches : satisfaire le goût des consommateurs pour la variété

1. Les théories traditionnelles expliquent les échanges de produits différents puisque les pays détiennent des avantages comparatifs fondés sur des différences de productivité, de dotations factorielles ou technologiques.

2. Un échange intra-branche consiste en un échange (importations et exportations) de produits appartenant à la même branche.

3. L'existence de ces échanges intra-branches s'explique par les caractéristiques des produits qui ne sont pas parfaitement identiques au sein de la même branche : par exemple, les constructeurs automobiles différencient leurs véhicules afin de satisfaire la demande de variété des consommateurs.

Doc. 2 La différenciation des produits

4. La différenciation horizontale consiste à offrir des produits similaires et de la même gamme, mais de marque ou de design différents. Cette différenciation horizontale renvoie à une logique de similitude des demandes nationales : la demande domestique représentative (la demande nationale) détermine la nature des produits exportés, vers des pays dont le niveau de vie moyen de la population est comparable. La différenciation verticale consiste à offrir des produits similaires mais de gammes différentes (par exemple l'échange d'une Peugeot 208 contre une Ferrari) : la différenciation verticale renvoie donc à une logique de différence.

5. La Renault Clio et la Polo Volkswagen font partie de la même gamme de véhicules. L'échange de véhicules Renault Clio et Polo Volkswagen se justifie alors par les goûts des consommateurs qui les poussent à demander des caractéristiques différentes (design,

marque) et par les stratégies de différenciation horizontale des constructeurs.

Doc. 3 La qualité des produits

6. La qualité des produits est un facteur des échanges extérieurs parce que les consommateurs et les entreprises sont attentifs, non seulement au prix et aux caractéristiques des produits, mais aussi à leur qualité.

7. L'Allemagne est au premier rang des pays exportateurs pour la qualité de ses produits dans l'équipement du logement, les produits agroalimentaires et la pharmacie, l'hygiène et la beauté ; la France est également bien classée pour la qualité de ces mêmes produits puisqu'elle se situe au deuxième ou troisième rang des pays exportateurs de ces biens de consommation. L'Allemagne est ainsi le premier partenaire commercial de la France puisqu'elle représente 14,1 % des exportations françaises et 14,8 % des importations françaises.

8. Les importations françaises de produits chinois ne s'expliquent pas par la qualité des biens puisque la Chine se situe au dixième rang des premiers pays exportateurs de biens de consommation selon la qualité des produits.

Doc. 4 La fragmentation de la chaîne de valeur : un facteur du commerce international

9. La production de l'Airbus résulte d'une fragmentation de la chaîne de valeur car les étapes de la production sont réparties entre plusieurs pays européens.

10. Les avantages, différents, offerts par chaque territoire justifient la fragmentation de la chaîne de valeur.

11. La chaîne de valeur qui permet la production d'un Airbus est complexe car il y a quatre passages de frontières.

12. La libre circulation des biens et des travailleurs au sein de l'Union européenne facilite la fragmentation de la chaîne de valeur de la production d'un Airbus.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. C'est la demande domestique représentative (demande nationale) qui détermine la nature des produits exportés. Il faut donc que les populations aient des niveaux de vie proches.

2. Faux. Ce sont des produits qui relèvent de gammes différentes.

3. Vrai. L'Allemagne et la France sont classées parmi les premiers pays exportateurs de biens de consommation selon la qualité des produits.

4. Faux. La fragmentation de la chaîne de valeur consiste à répartir les activités de production dans des pays différents.

DOSSIER 2

Quels sont les facteurs de la compétitivité des entreprises et des pays ?

p. 46-49

A. Productivité des firmes et compétitivité d'un pays

Doc. 1 La compétitivité d'un pays

1. La compétitivité désigne l'aptitude d'un pays à satisfaire la demande et à faire face à la concurrence.
2. L'approche *ex-ante* de la compétitivité consiste à évaluer l'attractivité du pays, c'est-à-dire la capacité à attirer des Investissements Directs à l'Étranger (IDE) et des facteurs de production mobiles (capitaux, travailleurs qualifiés). L'approche *ex-post* de la compétitivité consiste à évaluer les performances réalisées à l'exportation.
3. La compétitivité *ex-ante* est évaluée par les flux d'IDE entrants sur le territoire. La compétitivité *ex-post* est évaluée par la part de marché des exportations du pays dans le commerce mondial.

Doc. 2 La productivité des firmes au fondement de la compétitivité d'un pays

4. La compétitivité-prix désigne l'aptitude d'un pays à satisfaire la demande et à faire face à la concurrence en termes de prix. La compétitivité hors-prix désigne l'aptitude d'un pays à satisfaire la demande et à faire face à la concurrence en s'appuyant sur des éléments hors-prix (qualité, innovation, différenciation).
5. – Le coût salarial unitaire dans le pays développé : $(50/60) = 0,83 \text{ €}$.
– Le coût salarial unitaire dans le pays en développement : $(5/6) = 0,83 \text{ €}$.
Un coût du travail élevé n'est pas nécessairement un inconvénient en termes de compétitivité-prix s'il est compensé par une productivité élevée.
6. Le progrès technique permet de réaliser des gains de productivité du travail qui se traduisent par une baisse des coûts unitaires, notamment du coût salarial unitaire, qui, si elle est répercutée en une baisse des prix, favorise des gains de compétitivité-prix. Le progrès technique favorise une meilleure capacité d'adaptation à la demande en termes d'innovation, de qualité et de différenciation, d'où des gains de compétitivité hors-prix.

7. La santé et l'éducation permettent d'élever le capital humain (cf. chapitre 1) de la main-d'œuvre qui est par conséquent plus productive. La recherche-développement permet d'améliorer les connaissances relatives à la production (capital technologique et immatériel, cf. chapitre 1) qui sont une source de gains de productivité.

Doc. 3 Les différentiels de productivité et de compétitivité entre pays européens

8. La part des exportations françaises en volume dans les exportations mondiales baisse de plus d'un point de 1980 à 2017, soit un peu plus que celle de l'Allemagne qui baisse de moins d'un point. Cette part diminue cependant moins que celle de l'Italie, qui baisse d'environ 2 points. L'Espagne est le seul pays à voir la part de ses exportations dans les exportations mondiales stagner de 1980 à 2017.
9. Les gains de productivité horaire ralentissent dans les deux pays de 1985 à 2012, avant de s'accélérer à nouveau de 2012 à 2017. Cependant, à l'exception de la dernière période, la productivité horaire augmente davantage en Allemagne qu'en France : par exemple, sur la période 2007-2012, la productivité horaire du travail augmente en moyenne par an de 0,6 % en Allemagne, soit trois fois plus qu'en France.
10. Le ralentissement des gains de productivité en France est dû à plusieurs facteurs : un niveau de compétences moindre de la main-d'œuvre par rapport à la moyenne des pays de l'OCDE ; le retard dans l'adoption et la diffusion des Technologies de l'Information et de la Communication ; la flexibilité trop faible sur le marché du travail obligeant les entreprises à conserver une main-d'œuvre insuffisamment productive ; les barrières à l'entrée de nouveaux producteurs sur le marché des biens et services réduisant la pression concurrentielle, ce qui n'incite pas les entreprises à faire des efforts de productivité.
11. La baisse des parts de marché de la France s'explique principalement par la dégradation de la compétitivité hors-prix.
12. Les dépenses de recherche-développement en Allemagne représentaient 2,2 % du PIB en Allemagne en 1997, soit autant qu'en France ; cette part a augmenté en Allemagne pour atteindre plus de 3 % du PIB en 2017, alors qu'elle a stagné en France. Cet écart dans l'intensité de l'effort de recherche explique ainsi la dégradation de la compétitivité hors-prix de la France par rapport à l'Allemagne.
13. La perte de compétitivité de la France s'explique par de moindres gains de productivité car certains piliers de la compétitivité sont défaillants (éducation, enseignement supérieur et formation, efficacité des marchés du travail, des biens et service) : des gains de productivité ralenti contribuent à une dégradation de la compétitivité-prix car les coûts unitaires baissent moins que dans d'autres pays. Le différentiel dans l'effort de recherche se traduit par une moindre maturité technologique et une moindre capacité à s'adapter à la demande en termes de qualité, d'innovation et de différenciation, d'où la dégradation de la compétitivité hors-prix.

FAIRE LE POINT

La compétitivité-prix dépend, à côté d'autres coûts, de la comparaison du coût du **travail** et de la **productivité** du travail, donc du coût **salarial unitaire**. La capacité d'adaptation à la **demande** détermine la compétitivité **hors-prix** : elle dépend notamment du rythme du **progrès technique** évalué par la **productivité globale** des facteurs.

B. Comprendre et illustrer l'internationalisation de la chaîne de valeur

Doc. 1 L'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale : la « courbe du sourire »

1. L'internationalisation de la chaîne de valeur consiste pour les firmes multinationales à localiser les étapes de la production d'un produit dans des pays différents, en fonction des avantages comparatifs qu'ils offrent.

2. La « courbe du sourire » décrit la manière dont la valeur ajoutée se répartit le long des chaînes de valeur mondiales. Les étapes les plus créatrices de valeur sont situées en amont et en aval du processus de production : en amont, dans la recherche-développement et la conception/design du produit ; en aval, dans le marketing, la publicité et les services après-vente. Les étapes les moins créatrices de valeur concernent le processus de production et d'assemblage.

3. Les activités innovantes sont localisées dans les pays développés où se trouve une main-d'œuvre qualifiée. Les activités d'assemblage sont localisées dans les pays en développement qui disposent d'une main-d'œuvre non qualifiée abondante, donc à faible coût.

4. La « courbe du sourire » se déforme à l'avantage des pays développés depuis les années 1970 puisque la valeur ajoutée tirée des activités en amont et en aval du processus de production est plus élevée ; la valeur ajoutée liée aux activités de production réalisée dans les pays en développement baisse.

Doc. 2 Investissements Directs à l'Étranger (IDE) et internationalisation de la chaîne de valeur mondiale

5. Les firmes multinationales internationalisent la chaîne de valeur mondiale en réalisant des Investissements Directs à l'Étranger.

6. Les IDE reçus par les États-Unis représentent environ (250/40) 625 % des IDE reçus par l'Inde en 2018.

7. L'importance des IDE reçus par les États-Unis s'explique par la volonté des firmes multinationales d'y localiser les activités situées en amont et en aval du processus de production qui nécessitent une main-d'œuvre qualifiée (recherche-développement, conception, marketing).

8. Les IDE reçus par les pays développés ont baissé de 27 % de 2007 à 2018 ; les IDE reçus par les pays en développement ont augmenté de 2 %. Ces évolutions s'expliquent par les choix de localisation des firmes multinationale qui délocalisent ou externalisent leurs activités intensives en main-d'œuvre non qualifiée dans les pays en développement.

Doc. 3 L'internationalisation de la chaîne de valeur : évolutions

9. La part des chaînes de valeur mondiales dans les échanges internationaux a augmenté de $[(48 - 37)/37] \times 100 = 29,7\%$ de 1970 à 2015.

10. Le taux de participation aux chaînes de valeur mondiales augmente davantage dans les pays asiatiques et les pays en développement : par exemple, en Asie, le taux de participation aux chaînes de valeur mondiales a augmenté en moyenne de 4 % de 2010 à 2017.

11. La baisse de la part des chaînes de valeur mondiales dans les échanges internationaux s'explique par la crise à partir de 2008.

Doc. 4 L'iPhone : une illustration de l'internationalisation de la chaîne de valeur

12. Apple internationalise la chaîne de valeur de la production du Iphone en répartissant la production dans sept pays : les composants sont conçus et produits dans six pays développés et assemblés en Chine.

13. L'assemblage en Chine représente $[(10/229) \times 100] = 4,4\%$ du prix moyen usine d'un iPhone.

14. Apple s'approprie l'essentiel de la valeur ajoutée liée à la production de l'iPhone.

15. Apple applique la « courbe du sourire » : la recherche-développement et le design, les activités les plus rémunératrices, sont localisées aux États-Unis alors que l'assemblage est localisé en Chine.

FAIRE LE POINT

1. La relocalisation d'une usine textile en France ne correspond pas à une étape de l'internationalisation de la chaîne de valeur.

2. Levi's sous-traite l'intégralité de sa production en Asie : il s'agit d'une étape de l'internationalisation de la chaîne de valeur.

3. Il n'y a pas d'internationalisation de la chaîne de valeur puisque la production de la start-up est répartie sur le territoire national.

4. La délocalisation de la production des moteurs au Maroc correspond à une étape de l'internationalisation de la chaîne de valeur.

DOSSIER 3

Quels sont les effets induits par le commerce international ? p. 50-55

A. Les gains en termes de baisse des prix

Doc. 1 Commerce international et baisse des prix

1. La spécialisation selon les avantages comparatifs permet des gains de productivité selon Ricardo car chaque pays se spécialise dans les productions dans lesquelles il est le plus productif, relativement aux autres pays. La spécialisation selon les avantages comparatifs permet une baisse des coûts selon le théorème HOS car

chaque pays se spécialise dans les productions intensives en facteurs de production abondants, donc peu coûteux.

2. L'effet de concurrence est mentionné dans le second paragraphe. L'effet d'apprentissage est cité dans le troisième paragraphe. L'effet de dimension est évoqué dans le premier paragraphe.

3. L'extension des marchés au niveau international permet de réaliser des économies d'échelle : la production augmente plus vite que les quantités de facteurs, parce que les salariés sont plus spécialisés, donc plus productifs ; l'entreprise dont la taille s'accroît dispose d'un pouvoir de négociation (coût des consommations intermédiaires, du capital fixe, taux d'intérêt sur les emprunts). La baisse des coûts unitaires qui en résulte peut se traduire par une baisse des prix de vente des produits.

4. L'effet de concurrence incite les producteurs à faire des efforts de productivité et de compétitivité-prix et hors-prix.

5. La diffusion du progrès technique par des importations d'ordinateurs se traduit par des gains de productivité dans les pays en développement : la production augmente plus vite que les quantités de facteurs, d'où une baisse des coûts unitaires et des prix dans ces pays.

Doc. 2 Baisse des prix et hausse du pouvoir d'achat lié aux importations

6. Les produits présentés sont produits à plus bas coûts en Asie parce les pays asiatiques ont une dotation factorielle abondante en travail non qualifié : le coût du travail y est par conséquent plus faible qu'en France.

7. Le gain de pouvoir d'achat pour le jean produit au Bangladesh a été obtenu par : $[(14,99-27)/27] \times 100 = 44,5\%$.

Doc. 3 Ouverture internationale, baisse des prix et surplus des consommateurs

8. Les importations provoquent une baisse du prix des Smartphones, de P_A (prix d'autarcie) à P_M (prix mondial) dans le pays importateur.

9. Du fait de cette baisse de prix, la demande de Smartphones augmente, de Q_A à Q_D , et l'offre de Smartphones baisse, de Q_A à Q_0 .

4.

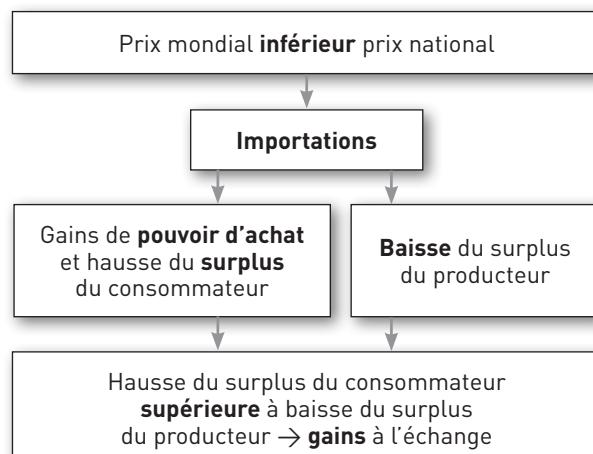
	Bangladesh	Éthiopie	Sri Lanka	Inde
1990	$(9\ 000/1\ 500) \times 100 = 600\%$	$(9\ 000/500) = 1\ 800\%$	$(9\ 000/4\ 000) = 225\%$	$(9\ 000/2\ 000) \times 100 = 450\%$
2018	$(16\ 000/4\ 000) \times 100 = 400\%$	$(16\ 000/2\ 000) = 800\%$	$(16\ 000/12\ 000) = 133,3\%$	$(16\ 000/7\ 000) \times 100 = 228,6\%$

Il y a une relative convergence des niveaux de vie puisque l'écart entre le niveau de vie moyen au niveau mondial et le niveau de vie des quatre pays présentés s'est réduit de 1990 à 2018.

10. Les consommateurs sont les gagnants lorsqu'un pays importe des produits à bas prix : le surplus du consommateur était de W , il est désormais de $W + X + Z$. Les producteurs sont les perdants lorsqu'un pays importe des produits à bas prix : le surplus des producteurs était de $X + Y$, il est désormais de Y .

11. Il y a des gains à l'échange international car la hausse du surplus des consommateurs est supérieure à la baisse du surplus des producteurs : le surplus collectif augmente donc.

FAIRE LE POINT



B. Les effets du commerce international sur les inégalités entre pays

Doc. 1 Spécialisation selon les dotations factorielles et réduction des inégalités entre pays

1. Les pays en développement se spécialisent dans les productions intensives en travail car ils ont une dotation factorielle abondante en travail : le coût du travail y est donc relativement plus faible que celui du capital.

2. La hausse de la demande de travail de D^* à D^{**} provoque la hausse du salaire réel de w/p^* à w/p^{**} et la hausse des quantités de travail échangées de Q^* à Q^{**} .

3. Le niveau de vie en Chine était inférieur à 2 000 dollars \$ PPA internationaux constants de 2011 en 1990 et est supérieur à 16 000 dollars \$ PPA internationaux constants de 2011 en 2018 : il a donc été multiplié par 8 de 1990 à 2018.

Doc. 2 Commerce international et développement

5. Le commerce international est un facteur de développement car il favorise la croissance : il en résulte une hausse de l'emploi, une hausse des revenus distribués et une baisse de la pauvreté. Ainsi, la part de la population vivant avec moins de 1,9 dollar par jour (PPA 2011) baisse dans l'ensemble des pays présentés ainsi qu'en moyenne mondiale. Par exemple, en Éthiopie, les personnes vivant avec moins de 1,9 dollar par jour représentaient 70 % de la population en 1995 et seulement 30 % en 2015 : cette part a donc été divisée par 2,3. La baisse de la pauvreté est aussi due à la baisse du prix des produits alimentaires permise par le commerce international, qui favorise des gains de pouvoir d'achat.

6. Le commerce international incite les pays en développement à se spécialiser en fonction leurs dotations factorielles selon le théorème HOS : il y a donc des créations d'emplois peu qualifiés dans ces pays qui facilitent l'insertion professionnelle des femmes. Par ailleurs, la baisse de la pauvreté et les perspectives de mobilité induites par le développement incitent les familles à scolariser les filles. Grâce aux recettes tirées de la croissance et du développement, les États sont aussi en mesure de financer le développement du système scolaire et de faciliter l'accès de tous les enfants à celui-ci.

Doc. 3 La dynamique de rattrapage des pays en développement : la métaphore du « vol d'oies sauvages »

7. La stratégie de remontée des filières consiste, pour les pays en développement, à construire progressivement de nouveaux avantages comparatifs, grâce aux importations et à la diffusion du progrès technique : spécialisés initialement dans des productions intensives en travail peu qualifié en vertu du théorème HOS, par exemple la production de biens de consommation à faible valeur ajoutée, ils diversifient progressivement leur offre vers des productions plus intensives en capital (biens de consommation et d'investissement à valeur ajoutée moyenne puis biens intensifs en technologie).

8. Produire des produits à plus forte valeur ajoutée permet la hausse des revenus distribués (salaires, profits et prélèvements obligatoires), donc de la demande, de la production et de l'emploi. Grâce aux recettes fiscales, l'État peut financer le développement : le Costa Rica a ainsi mené une politique active d'éducation.

9. Il y a des mouvements de délocalisation des pays émergents vers les pays les moins avancés car le coût du travail augmente dans les pays émergents, du fait de la forte demande de travail liée à la spécialisation dans les productions intensives en main-d'œuvre (théorème HOS).

10. Base 100 en 2004, l'indice des exportations de vêtements atteint l'indice 5 300 en Éthiopie en 2018 : les exportations de vêtements ont donc été multipliées par

53 de 2004 à 2018. En Chine sur la même période, les exportations de vêtements ont été multipliées par 2,5, mais elles ont baissé de 15,4 % de 2014 à 2018. Cette évolution peut s'expliquer par des délocalisations de la Chine vers l'Éthiopie en raison de la hausse du coût du travail en Chine et par une remontée des filières vers des productions plus intensives en capital.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. La spécialisation dans les productions intensives en travail provoque la hausse de la demande de travail dans les pays en développement, donc la hausse des salaires et du niveau de vie.

2. Faux. La hausse des niveaux de vie dans les pays en développement provoque une convergence vers le niveau de vie mondial moyen.

3. Faux. Certains pays émergents mènent une stratégie de remontée des filières vers des productions à plus forte valeur ajoutée qui permettent la hausse des revenus.

4. Vrai. Bénéficiant de délocalisations depuis les pays émergents, les pays les moins avancés peuvent bénéficier d'une dynamique de rattrapage.

C. Les effets du commerce international sur les inégalités de revenus au sein de chaque pays

Doc. 1 Spécialisation et hausse des inégalités de revenus au sein des pays développés

1. L'indice de Gini a été multiplié par $(41,5/34,6) = 1,2$ de 1979 à 2016 aux États-Unis : les inégalités de revenus y ont augmenté.

2. En vertu du théorème HOS, les États-Unis se spécialisent dans les productions intensives en travail qualifié et en capital, et importent les produits intensifs en travail peu qualifié.

3. Le commerce international contribue à la hausse des inégalités de revenus dans les pays développés en raison de la hausse (baisse) de la demande de travail qualifié (non qualifié) qui provoque la hausse (baisse) des salaires des travailleurs les plus (moins) qualifiés relativement bien (peu) rémunérés.

Doc. 2 Commerce international et hausse des inégalités face à l'emploi au sein des pays développés

4. Le développement des échanges s'accompagne de gains de productivité et de progrès technologiques du fait de la diffusion de l'innovation liée au cycle de vie du produit (Dossier 1. A) et à l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale (Dossier 2. B) et de la volonté des entreprises de gagner en compétitivité face à la concurrence (Dossier 2. A).

5. Les destructions d'emplois liées au progrès technique et au développement des échanges concernent essentiellement les emplois les moins qualifiés dans les pays développés, d'où une hausse des inégalités de revenus.

6. Pour limiter les inégalités liées au commerce international, il faut à court terme mener des politiques de formation et d'aide à la recherche d'emploi afin de faciliter la reconversion de la main-d'œuvre. À long terme, la protection sociale permet de soutenir les revenus des personnes privées d'emploi ; des politiques d'éducation et des mesures favorisant la mobilité des salariés permettent d'améliorer l'appariement entre l'offre et la demande de travail [Cf. chapitre 3].

Doc. 3 L'inégale répartition des gains du commerce international

7. Les gagnants du commerce international sont les plus pauvres et les plus aisés : le revenu réel par adulte des 25 % les plus pauvres a augmenté d'environ 120 % de 1980 à 2016 ; le revenu réel par adulte des 0,001 % les plus riches a augmenté d'environ 240 % sur cette même période. Les perdants du commerce international sont les classes moyennes inférieures des pays développés et des pays émergents, dont les revenus progressent moins vite que ceux des plus pauvres (dans les pays émergents) et des plus aisés.

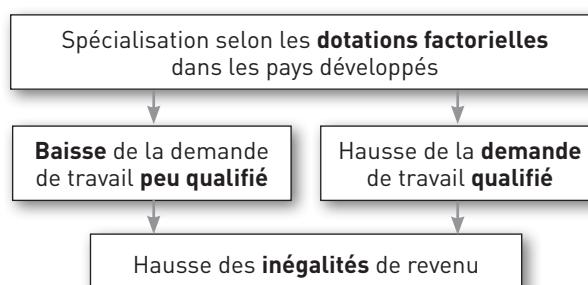
8. Le rattrapage des pays développés par les pays émergents est loin d'être achevé car les revenus des classes moyennes-basses des pays développés restent supérieurs aux revenus des classes moyennes-hautes des pays émergents.

Doc. 4 La hausse des inégalités au sein des pays émergents

9. Le revenu détenu par les 10 % les plus riches représentait environ 31 % du revenu total en Inde en 1980 et environ 55 % du revenu total en 2015. Le revenu détenu par les 50 % les plus pauvres représentait 23% du revenu total en 1980 et 15 % du revenu total en 2015. Les inégalités de revenu ont donc augmenté depuis 1980 en Inde.

10. Les inégalités de revenu tendent à baisser au Moyen Orient, en Afrique subsaharienne et au Brésil, mais elles restent parmi les plus fortes. Le commerce international renforce les inégalités de revenu en Inde, en Chine et en Russie.

FAIRE LE POINT



DOSSIER 4 Libre-échange ou protectionnisme ?

p. 56-61

A. Le libre-échange : déterminants et avantages

Doc. 1 Le libre-échange et ses déterminants

1. Le libre-échange désigne la libre circulation des biens, des services et des capitaux.

2. Le libre-échange est mis en œuvre grâce à des institutions : 23 pays participaient au GATT en 1948 et 164 pays sont membres de l'OMC en 2016. Il y a une corrélation positive entre le nombre de pays participant à ces institutions et le nombre d'accords régionaux de libre-échange : environ 20 accords datant de 1980 étaient en vigueur en 2019 contre 275 en 2016. Il y a également une corrélation négative entre l'évolution du nombre de pays participant aux institutions favorables au libre-échange et l'évolution des droits de douane : les pays développés appliquaient des droits de douane de 13 % en 1948 et de moins de 5 % en 2016 ; les droits de douane appliqués par les pays en développement ont été divisés par deux depuis le début des années 1990. La mise en œuvre du libre-échange passe par la suppression des obstacles aux échanges internationaux.

3. Il y a une relation de causalité entre l'accroissement du nombre de pays participant aux institutions favorables au libre-échange, celui du nombre d'accords régionaux et la baisse des droits de douane d'une part, la hausse des exportations mondiales d'autre part.

4. Le libre-échange s'est traduit par une forte hausse des exportations mondiales, qui ont été multipliées par 159,4 de 1960 à 2018, tirant la croissance mondiale (le PIB mondial a été multiplié par 62,6 de 1960 à 2018).

5. Les progrès techniques dans les transports (porte-conteneurs) et les communications (nouvelles technologies) ont facilité l'essor du commerce international.

Doc. 2 Les avantages du libre-échange

6. Les avantages du libre-échange pour les producteurs : l'extension des marchés à l'échelle internationale permet de dégager des économies d'échelle (la production augmente plus vite que les quantités de facteurs d'où une baisse des coûts unitaires) qui peut se traduire par une hausse des profits et/ou une baisse des prix, d'où des gains de compétitivité-prix. Ces gains peuvent être obtenus aussi en internationalisant la chaîne de valeur mondiale. Le libre-échange permet aux producteurs de se spécialiser en fonction de leurs avantages comparatifs et d'abandonner les productions dans lesquelles ils subissent un désavantage comparatif. L'accroissement de la concurrence incite à faire des efforts de baisse des coûts pour gagner en compétitivité-prix et à innover pour gagner en compétitivité hors-prix.

Les avantages du libre-échange pour les consommateurs: les prix baissent, d'où des gains en termes de pouvoir d'achat ; les consommateurs ont accès à une variété plus grande de biens et services.

7. Au Viêt Nam, les exportations ont augmenté de 14,6 % en moyenne par an de 2008 à 2018, tirant la croissance du PIB qui a augmenté de 6,1 % en moyenne par an.

8. S'insérer dans les échanges permet aux pays en développement de se spécialiser dans les productions intensives en travail peu qualifié, peu coûteuses. Les exportations progressent et sont sources de croissance : par conséquent, les revenus distribués augmentent, ce qui favorise l'essor d'une demande domestique.

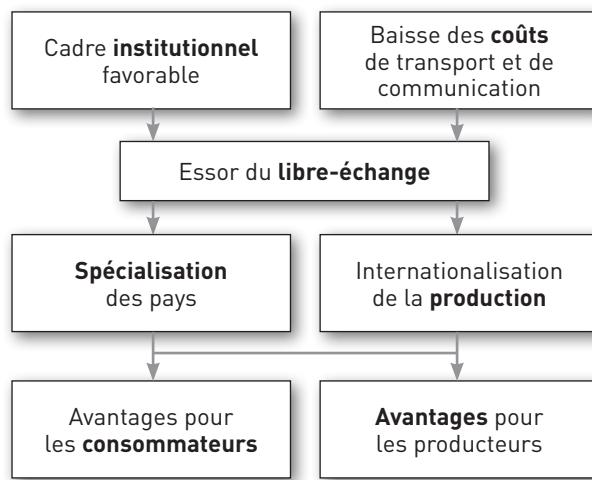
Doc. 3 Internationalisation de la chaîne de valeur mondiale et développement

9. Les pays en développement ne seraient pas en mesure de se spécialiser en l'absence de libre-échange, ce qui interdirait leur participation aux chaînes de valeur mondiales.

10. Les entreprises participant aux chaînes de valeur mondiales sont plus productives parce qu'elles sont très spécialisées et parce qu'elles bénéficient de la diffusion de l'innovation et d'un meilleur accès au capital.

11. Ces gains de productivité ont des effets bénéfiques dans les pays en développement : la production et l'emploi augmentent. Par conséquent, s'opèrent des transferts de main-d'œuvre des activités les moins productives vers des activités plus productives, ce qui stimule à nouveau la croissance et l'emploi, et permet à ces pays d'entamer une stratégie de remontée des filières.

FAIRE LE POINT



B. Comprendre le protectionnisme

Doc. 1 Le protectionnisme et ses instruments

1. L'existence de droits de douane peut limiter le commerce international car ils renchérissent le prix des produits importés.

2. a. Le versement de 15 millions d'aides européennes aux éleveurs français de poulets : subventions publiques. **b.** La sous-évaluation artificielle du yuan par les autorités chinoises : baisse du taux de change. **c.** La taxation par les autorités américaines des vins de bordeaux français : droits de douane. **d.** L'interdiction édictée par l'Union européenne de désinfecter les volailles au chlore : norme sanitaire. **e.** L'Union européenne limite à partir de 2019 les importations d'acier à la moyenne des importations des trois dernières années, plus 5 % : quota d'importation. **f.** Un pays oblige les entreprises étrangères de voitures implantées sur son sol à intégrer à leurs productions 30 % de composants locaux : règle du contenu local.

3. La règle du contenu local est un instrument du protectionnisme car, en obligeant les entreprises à intégrer des composants nationaux dans leur production, elle protège la production nationale de la concurrence étrangère.

Doc. 2 Le protectionnisme éducateur selon Friedrich List : un protectionnisme offensif

4. Les industries naissantes supportent des coûts de production plus élevés que les concurrents étrangers déjà présents sur le marché car elles ne bénéficient pas des économies d'échelle liés à l'extension des marchés et des effets d'apprentissage liés à l'amélioration du processus productif : par conséquent, les coûts unitaires sont élevés.

5. Les coûts d'une industrie naissante étant plus élevés que ceux de concurrents étrangers déjà présents sur le marché, le prix des importations est moindre que celui des produits nationaux : une industrie naissante doit donc bénéficier de mesures protectionnistes pour pouvoir se développer.

6. Ce protectionnisme n'est que temporaire : il s'interrompt lorsque la production est suffisamment élevée pour que les entreprises dégagent des économies d'échelle et bénéficient d'effets d'apprentissage.

7. Le protectionnisme éducateur est offensif car il vise à conquérir un avantage de compétitivité-prix grâce à la baisse des coûts unitaires permise par les économies d'échelle et les effets d'apprentissage.

Doc. 3 Quatre justifications du protectionnisme défensif

8. a. L'État subventionne l'industrie militaire : sécurité nationale. **b.** Les États-Unis augmentent les droits de douane sur les produits importés de Chine accusée de concurrence déloyale : dumping, dumping social, fiscal et/ou environnemental. **c.** L'État français apporte des fonds à l'entreprise Renault en quasi-faillite dans les années 1980 : nécessité de restructurer un secteur et de protéger l'emploi. **d.** Les agriculteurs bénéficient d'aides publiques de la part de l'Union européenne : sécurité alimentaire.

9. Le dumping social, fiscal et/ou environnemental consiste pour un État à alléger les contraintes sociales,

fiscales et environnementales pesant sur les entreprises nationales : il leur procure donc un avantage concurrentiel déloyal au détriment des entreprises étrangères.

10. Ces formes de protectionnisme sont défensives car elles visent à protéger la production nationale de la concurrence étrangère.

Doc. 4 La politique commerciale stratégique

11. Un constructeur aéronautique doit vendre un nombre important d'avions pour amortir les coûts fixes, dégager des économies d'échelle, baisser ses coûts unitaires et ainsi être rentable.

12. En l'absence de subventions, Boeing produit son nouveau modèle et gagne 100 ; Airbus renonce à produire son nouvel avion et ne fait par conséquent aucun gain.

13. Les pays européens ont intérêt à subventionner Airbus : si les deux entreprises produisent le nouvel avion, Boeing fait toujours une perte de 10, mais Airbus fait désormais un gain de 10. Airbus a donc intérêt à produire son nouvel avion et gagne 120, alors que Boeing renonce à produire le sien et ne fait par conséquent aucun gain.

FAIRE LE POINT

1. B - 2. D - 3. C - 4. A

C. Le débat : protectionnisme ou libre-échange

Doc. 1 Le protectionnisme : une solution sous-optimale

1. Le commerce international est un jeu à somme globale positive en situation de libre-échange car les États-Unis et l'Union européenne dégagent chacun un gain de 10, soit un gain collectif de 20, supérieur à toutes les autres solutions.

2. En situation de dilemme du prisonnier, chaque participant a intérêt rationnellement à être protectionniste, quoi que décide l'autre participant. Par exemple, si les États-Unis choisissent le protectionnisme alors que l'Union européenne choisit le libre-échange, les États-Unis gagnent 20, soit davantage que s'ils choisissaient le libre-échange (10) ; s'ils choisissent le protectionnisme alors que l'Union européenne fait le même choix, ils ne perdent que 5 contre 10 s'ils choisissent le libre-échange.

3. Chaque acteur a intérêt à mener une politique protectionniste s'il peut accéder au marché des autres pays, autrement dit si ces autres pays optent pour le libre-échange.

4. Si les États-Unis adoptent des mesures protectionnistes, l'Union européenne a intérêt également à adopter de telles mesures car elle y perd moins (-5) qu'en situa-

tion de libre-échange (- 10). La conséquence en est une situation sous-optimale pour chacun des participants, une guerre commerciale et une possible escalade protectionniste.

Doc. 2 Les risques des politiques protectionnistes

5. Pour les producteurs et les consommateurs, les politiques protectionnistes se traduisent par une moindre variété des produits auxquels ils ont accès (par exemple les consommations intermédiaires et le capital fixe pour les producteurs). Le prix des biens importés augmente, d'où une baisse du pouvoir d'achat des consommateurs ; les coûts de production s'élèvent pour les producteurs, d'autant plus que la taille des marchés et les économies d'échelle sont réduites en raison des mesures de rétorsion adoptées par les pays partenaires : la compétitivité-prix des entreprises se dégrade donc.

6. Il y a une escalade protectionniste entre les États-Unis, qui ont appliqué des droits de douane sur 88 % des produits importés de Chine ; par rétorsion, celle-ci a imposé des droits de douane sur 60 % des produits importés depuis les États-Unis.

7. Une telle escalade peut se traduire par une baisse des importations et des exportations mondiales, qui peut contribuer au ralentissement de la croissance mondiale.

8. Imposer des droits de douane sur les importations a peu d'effets sur les quantités importées : compte tenu de l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale, des productions ont été abandonnées dans certains pays, d'où la nécessité d'importer pour satisfaire la demande domestique (par exemple de smartphones).

Doc. 3 Les critiques du libre-échange

9. Le libre-échange provoque des destructions d'emplois dans les activités peu compétitives dans les pays développés, par exemple dans l'industrie textile car les coûts de production y sont plus élevés que dans les pays en développement. Les différentiels de coûts expliquent aussi les délocalisations vers les pays émergents. La concurrence incite les entreprises à développer la flexibilité du travail, à la création d'emplois atypiques moins rémunérés, d'où des emplois plus précaires et une moindre croissance des salaires.

10. Certains pays en développement connaissent une croissance appauvrissante : leur spécialisation dans les produits primaires en fonction de leurs avantages comparatifs conduit à une hausse de l'offre sur les marchés mondiaux, donc à une baisse des prix. Si le prix des produits qu'ils importent restent stables, leurs termes de l'échange se dégradent et ils perdent en pouvoir d'achat : leurs recettes d'exportation ne leur permettent de se procurer qu'une quantité plus faible de produits importés.

11. Les pays en développement tirent avantage des implantations des filiales des Firmes Multinationales

sur leur territoire car elles y créent des emplois. Cependant, ces implantations peuvent conduire à la disparition d'activités moins compétitives et à des destructions d'emplois dans ces pays. Les effets du libre-échange sont donc ambivalents.

Doc. 4 L'accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Mercosur

12. L'accord entre l'UE et le Mercosur devrait conduire à supprimer plus de 90% des droits de douane entre les deux zones, d'où une baisse des prix des produits importés qui devrait représenter 4 milliards d'euros par an. Les échanges devraient donc être stimulés et contribuer à l'accélération de la croissance dans les deux zones.

13. Les arguments des détracteurs de l'accord portent sur la hausse des émissions de Gaz à Effet de Serre liées à la hausse de la production et à l'essor du transport de marchandises. Par ailleurs, les normes, environnementales et sanitaires, sont plus souples au sein du Mercosur, d'où les craintes des agriculteurs quant à une concurrence potentiellement déloyale et des inquiétudes quant aux risques sanitaires pour les populations.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. Lorsqu'un État mène une politique protectionniste, cela se traduit par une baisse des exportations des pays partenaires, qui sont amenés eux-mêmes à adopter de telles mesures protectionnistes.

2. Faux. Le protectionnisme se traduit par la hausse du prix des produits importés et une moindre variété des produits disponibles.

3. Faux. L'instauration de droits de douane ne se traduit pas par une baisse des importations si la production nationale ne peut pas satisfaire la demande domestique.

4. Faux. Certaines spécialisations, par exemple dans la production de produits primaires, peut provoquer la baisse des prix sur les marchés mondiaux, d'où de moindres recettes d'exportation.

EXERCICES

p. 65-66

Exercice 1

1. Vrai. Les pays se spécialisent dans les productions dans lesquelles ils sont relativement les plus efficaces, les moins coûteux ou les plus avancés technologiquement.

2. Faux. Les pays comparables ont intérêt à échanger en raison de la différenciation des produits, de la qualité différente des produits et parce qu'ils peuvent trouver avantage à fragmenter la chaîne de valeur.

3. Vrai. La productivité des firmes détermine à la fois la compétitivité-prix du pays (via le coût salarial unitaire) et sa compétitivité hors prix (via le progrès technique évalué par la productivité globale des facteurs).

4. Faux. Elles les localisent dans leur pays d'origine afin de maximiser leurs profits.

5. Faux. Il contribue à la baisse des prix des produits importés en provenance des pays à bas coûts.

6. Vrai. La spécialisation des pays en développement dans les productions intensives en travail contribue à une hausse de la demande de travail, donc des salaires, d'où une relative convergence des niveaux de vie.

7. Vrai. Les emplois des salariés les moins qualifiés des pays développés sont en concurrence avec ceux des pays à bas coûts, d'où une baisse de leur rémunération relative par rapport à celle des salariés qualifiés.

8. Faux. Un pays qui se spécialise dans une production doit pouvoir importer les productions dont il a abandonné la production.

9. Vrai. Il faut protéger ces industries pour leur permettre de devenir compétitives et d'affronter la concurrence.

10. Faux. Certains pays peuvent avoir intérêt à s'ouvrir aux échanges, tout en protégeant temporairement certaines activités pour éviter leur disparition ou faciliter leur reconversion.

Exercice 2

1. En France, le coût horaire de la main-d'œuvre a augmenté de 3,1 % en moyenne par an sur la période 2001-2012 et de 1,4 % en moyenne par an sur la période 2012-2017.

2. Le coût salarial unitaire stagne en France sur la période 2001-2012 parce que le coût horaire de la main-d'œuvre augmente en moyenne par an autant que la productivité horaire du travail. Sur la période 2012-2017, le coût salarial baisse en moyenne de 0,9 % par an, parce que le coût horaire de la main-d'œuvre augmente de 1,4 % en moyenne par an alors que la productivité horaire augmente davantage, de 2,3 % en moyenne par an.

3. Le coût salarial unitaire baisse plus en Espagne qu'en Italie sur la période 2012-2017 parce que l'écart entre la hausse de la productivité horaire et celle du coût horaire y est plus élevé.

4. La variable la plus pertinente pour évaluer l'impact du coût du travail sur la compétitivité d'un pays est le coût salarial unitaire : un coût horaire du travail peut être compensé par une productivité horaire élevée.

Exercice 3

1. Les termes de l'échange se dégradent de 1980 à 2000 : l'indice des termes de l'échange est de 225 en 1980 et de 100 en 2000, soit une baisse de 125 %.

2. Pour le même niveau d'exportations, Haïti ne peut plus se procurer autant d'importations.

3. Les termes de l'échange s'améliorent de 2000 à 2018. Base 100 en 2000, l'indice des termes de l'échange est de 253 en 2018, soit une hausse de 153 % de 2000 à 2018 : la croissance du prix des exportations est 153 % plus élevé que celle du prix des importations.

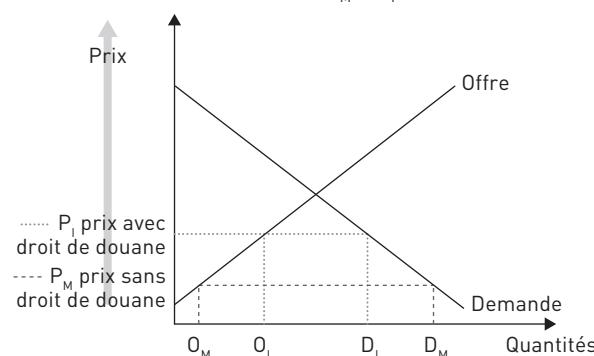
4. Cette amélioration a des effets positifs : pour le même niveau d'exportations, Haïti peut se procurer davantage d'importations. En revanche, cette amélioration traduit aussi une détérioration de la compétitivité-prix des exportations.

Exercice 4

1. Au niveau du prix P_M , l'offre O_M est inférieure à la demande D_M : il y a une pénurie de Smartphones (cf. question 3).

2. Si le pays est ouvert aux échanges, cette pénurie est comblée par des importations.

3. et 4. Suite à l'instauration d'un droit de douane, le prix du Smartphone augmente de P_M à P_I .



5. La quantité importée se réduit.

6. Suite à l'instauration de ce droit de douane, le prix est plus élevé et la quantité demandée D_I est plus faible qu'en l'absence de droit de douane : les consommateurs sont donc perdants. En revanche, les producteurs sont gagnants : le prix est plus élevé et la quantité offerte O_I est plus élevée qu'en l'absence de droit de douane.

Exercice 5

1.

	Allemagne	Kenya
Nombre de travailleurs pour produire (par mois) :		
- 1 machine-outil	1	2
- 1 tonne de fleurs coupées	2	1
Coût relatif machine-outil/fleurs	$1/2 = 0,5$	$2/1 = 2$
Coût relatif fleurs/machine-outil	$2/1 = 2$	$1/2 = 0,5$

2. L'Allemagne a un avantage comparatif dans la production de machine-outil : le coût relatif d'une machine-outil est moindre qu'au Kenya. Celui-ci a un avantage comparatif dans la production de fleurs : le coût relatif des fleurs est moindre qu'en Allemagne.

3. L'Allemagne a intérêt à se spécialiser dans la production de machine-outil et le Kenya dans la production de fleurs.

4. Avant la spécialisation, chaque pays produit une machine-outil et une tonne de fleurs. Après la spécialisation, l'Allemagne produit $[3/1] = 3$ machines-outils et

le Kenya produit $(3/1) = 3$ tonnes de fleurs.

5. L'Allemagne exporte deux machines-outils vers le Kenya et se procure $2 \times 2 = 4$ tonnes de fleurs. Le Kenya exporte deux tonnes de fleurs vers l'Allemagne et se procure $2 \times 2 = 4$ machines-outils.

6. Il y a des gains tirés de la spécialisation et de l'échange car chaque pays se spécialise dans les productions dans lesquelles il est le plus productif et se procure davantage que s'il avait lui-même tout produit.

Exercice 6

Introduction : Les droits de douane sont un instrument du protectionnisme. Comment justifier leur instauration sur les importations de jeux vidéo en provenance de pays non membres de l'Union européenne ? Il s'agira de montrer que le libre-échange peut nuire à la construction d'une industrie européenne de jeux vidéo et qu'au contraire, le protectionnisme est un moyen de développer une telle industrie.

I/ Il existe des situations où les inconvénients du libre-échange l'emportent sur les avantages.

A. Les producteurs non européens de jeux vidéo disposent d'un avantage de compétitivité-prix en raison des économies d'échelle qu'ils dégagent sur le marché mondial.

B. Les producteurs européens ne sont pas capables d'affronter cette concurrence car ils ne bénéficient pas de ces économies d'échelle ni des effets d'apprentissage liée à l'expérience.

II/ La hausse des droits de douane devrait permettre de développer une industrie européenne de jeux vidéo.

A. L'instauration de droits de douanes sur les importations permet de réduire les importations et d'augmenter l'offre au sein de l'Union européenne : les producteurs peuvent dégager des économies d'échelle et bénéficient d'effets d'apprentissage à l'abri des barrières protectionnistes.

B. Il s'agit d'un protectionnisme éducateur qui vise à protéger les industries naissantes comme celle des jeux vidéo dans l'Union européenne. Ce protectionnisme n'est que temporaire : il est levé quand l'industrie est capable d'affronter la concurrence.

SUJET BAC

Épreuve composée

p. 68-69

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

Montrez que les firmes multinationales procèdent à l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale.

La chaîne de valeur est l'ensemble des opérations de conception, de logistique, de production et de services nécessaires à la production d'un produit final et qui, chacune, ajoute de la valeur au produit. La chaîne de

valeur est mondiale quand ces différentes opérations sont réparties à l'échelle mondiale.

La fragmentation et l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale consistent pour les firmes multinationales à localiser les étapes du processus de production dans différents pays en fonction des avantages qu'ils offrent. Les activités à faible valeur ajoutée (production, assemblage) sont localisées dans les pays en développement à faible coût ; les activités à forte valeur ajoutée (conception, distribution) sont localisées dans les pays développés.

PARTIE 2. Étude de document

Question 1

Ce graphique, sous forme de courbes, tiré du site visual-data.cepii.fr en date du 16 décembre 2019, présente l'évolution des parts des exportations et des importations françaises dans les exportations et les importations mondiales (en %) de 1967 à 2017.

L'intérêt de ce graphique est de permettre d'évaluer l'évolution de la compétitivité (prix et hors-prix) française : définie comme l'aptitude à affronter la concurrence, elle est communément évaluée par la part des exportations d'un pays dans les exportations mondiales.

Question 2

Globalement, sur l'ensemble de la période, les parts des exportations et des importations françaises dans les exportations et les importations mondiales se dégradent : les exportations françaises représentaient 5,6 % des exportations mondiales en 1967, et 3,5 % en 2017, soit une baisse de 2,1 points qui démontre une dégradation de la compétitivité française ; les importations françaises représentaient 5,9 % des importations mondiales en 1967, et 4 % en 2017, soit une baisse de 1,9 point.

Deux périodes se distinguent cependant : de 1967 à 1990, les parts des exportations et des importations françaises dans les exportations et les importations mondiales augmentent, atteignant respectivement 6,6 % des exportations mondiales et 6,7 % des exportations mondiales.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez le rôle des avantages comparatifs dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale.

Analyse des documents

Doc. 1. Le document démontre que le Bangladesh détient un avantage comparatif fondé sur une productivité relativement moins faible dans la production textile que dans d'autres productions : il se spécialise donc dans cette production en vertu des enseigne-

ments de David Ricardo. Cette spécialisation a permis au Bangladesh de devenir le deuxième exportateur de produits textiles. Grâce à ces échanges, le Bangladesh a entamé un processus de croissance, source de revenu et d'emploi.

Doc. 2. Le document permet de distinguer deux groupes de pays : ceux dont la part des exportations de haute technologie dans les exportations de biens manufacturés est supérieure à la moyenne mondiale (la Corée du Sud et les États-Unis) et ceux dont cette part est inférieure à la moyenne mondiale. La part des exportations de haute technologie dans les exportations de biens manufacturés est près de 18 fois plus élevée en Corée du Sud qu'au Nigéria. Cet écart s'explique par l'importance de la dotation technologique de la Corée du Sud.

Doc. 3. Le tableau invite à comparer les avantages comparatifs de quelques pays : le Kenya détient par exemple plus d'avantages comparatifs que les autres pays dans les produits agricoles. La Chine et la Corée du Sud n'ont aucun avantage comparatif commun : la Chine est spécialisée dans des productions intensives en main-d'œuvre non qualifiée comme l'assemblage de matériel de télécommunication et de matériel informatique ou le textile, conformément au théorème HOS. La Corée du Sud est spécialisée dans des productions plus capitalistiques, par exemple la production de navires ou d'automobiles.

► Introduction

Les pays émergents et en développement sont, pour la plupart, spécialisés dans des productions intensives en main-d'œuvre non qualifiée : cette spécialisation, soit le processus par lequel chaque pays choisit de consacrer ses ressources productives à une activité et les échanges qui s'ensuivent, est-elle liée à leurs avantages comparatifs (l'avantage dont dispose un pays, comparativement aux autres) ? Il s'agira de montrer que les avantages comparatifs sont fondés sur des différentiels de productivité, des différences de dotations factorielles et technologiques, expliquant la spécialisation internationale et les échanges commerciaux.

► Proposition de plan détaillé

I/ Les avantages comparatifs fondés sur des différences de productivité permettent la spécialisation et les échanges internationaux.

Selon David Ricardo, un pays a intérêt à se spécialiser dans les productions dans lesquelles sa productivité est relativement plus élevée ou moins faible que dans les autres pays ou dans les autres productions car son coût relatif est alors relativement plus faible. Le Bangladesh s'est ainsi spécialisé dans la production textile car la productivité de la main-d'œuvre y est relativement moins faible que dans les autres productions (Doc. 1). Le pays ainsi spécialisé exporte le surplus. Les exportations lui permettent de se procurer sous forme d'importations les produits dont il a abandonné la production.

II/ Les avantages comparatifs fondés sur des différences de dotations factorielles permettent la spécialisation et les échanges internationaux.

Selon le théorème HOS, les avantages comparatifs sont fondés sur des différences de dotations factorielles : les pays se spécialisent dans les productions intensives en facteur de production abondant, relativement moins coûteux. La spécialisation du Bangladesh s'explique ainsi non seulement par une productivité relativement moins faible, mais aussi par une dotation factorielle abondante en main-d'œuvre non qualifiée (Doc. 1). C'est aussi le cas de la Chine (Doc. 3). La Corée du Sud est spécialisée, quant à elle, dans des productions plus capitalistiques et le Kenya, dans les produits agricoles, en raison de l'étendue de ses terres (Doc. 3). Les pays échangent le surplus contre les produits dont ils ont abandonné la production, d'où l'essor des échanges internationaux.

III/ Les avantages comparatifs fondés sur des différences de dotations technologiques permettent la spécialisation et les échanges internationaux.

Les dotations technologiques sont l'ensemble des techniques de production et des innovations disponibles dans une économie. Certains pays, en raison de l'intensité de la recherche-développement, disposent d'un avantage technologique et sont en situation de monopole temporaire dans certaines productions. Le commerce international est donc lié à un écart technologique et la demande étrangère est satisfaite par des importations, d'où l'essor des échanges internationaux. C'est ainsi que la part des exportations de haute technologie dans les exportations de biens manufacturés est deux fois plus élevée en Corée du Sud que la moyenne mondiale en 2018 (Doc. 2).

► Conclusion

Les avantages comparatifs sont fondés sur des différentiels de productivité, des différences de dotations factorielles et technologiques, expliquant la spécialisation internationale et les échanges commerciaux. Ces différentiels varient selon les pays et dépendent, en grande partie, du niveau de développement des pays.

SUJET BAC
Dissertation

p. 70-71

Sujet : Quels sont les effets induits par le commerce international sur les inégalités ?

Analyse des documents

Doc. 1. Les inégalités entre pays tendent à augmenter à long terme de 1870 à 1990 ; elles se réduisent plus récemment, en lien avec l'insertion des pays émergents dans les échanges internationaux : l'indice de Theil a ainsi baissé de 0,25 de 1990 à 2010. Les inégalités au sein des pays, qui se réduisaient à long terme (l'indice de Theil est passé de 0,5 à 0,35 de 1870 à 1990), augmentent très récemment, mais cette hausse est beaucoup moins forte que la baisse des inégalités entre pays. Par conséquent, l'inégalité globale baisse.

Doc. 2. Le document présente des effets positifs liés à l'insertion des pays en développement dans les échanges mondiaux : la spécialisation de ces pays en fonction de leurs avantages comparatifs a favorisé la hausse de leurs exportations et une accélération de la croissance économique, d'où la hausse des revenus et la baisse de la pauvreté. Le nombre de personnes pauvres a ainsi été divisé par plus de deux en quarante ans dans ces pays. La dynamique de croissance est cependant inégalitaire : la croissance s'accélère peu en Afrique, contrairement aux pays émergents d'Asie ou d'Amérique du Sud. Les inégalités se creusent aussi au sein des pays, développés et en développement.

Doc. 3. Le graphique présente une corrélation négative et une relation de causalité entre la hausse des importations de produits textiles d'une part, et la baisse de la production et des effectifs salariés d'autre part en France. Les importations de produits textiles étaient de 14 milliards d'euros en 1990 et de 37 milliards d'euros en 2018 ; la production a suivi l'évolution inverse, passant de 37 milliards d'euros en 1990 à 15 milliards d'euros en 2018 ; les effectifs salariés ont été divisés par plus de 4,2 sur la même période. Ces évolutions sont liées à la spécialisation des pays émergents dans ces productions en raison de leur dotation factorielle abondante en main-d'œuvre non qualifiée et à leur insertion dans les échanges internationaux.

Doc. 4. Le revenu par adulte augmente plus rapidement dans les pays émergents que dans les pays anciennement industrialisés et qu'en moyenne mondiale : il progresse ainsi de 831 % en Chine de 1980 à 2016 contre seulement 40 % en Europe. Les inégalités de revenu entre pays tendent donc à baisser. En revanche, les inégalités de revenu au sein des pays augmentent : en Chine, le revenu par adulte des 50% les plus pauvres a augmenté de 417 % de 1980 à 2016, alors que celui des 10 % plus riches a augmenté de 1 316 %, soit trois fois plus rapidement.

► Introduction

Le Président américain Donald Trump a récemment augmenté les droits de douane sur les importations chinoises : serait-ce parce que ces importations, et le commerce international (soit l'ensemble des échanges de biens et services entre différents pays) en général, ont des effets négatifs en termes d'emploi et d'inégalités ? Il s'agira de montrer que le commerce international se traduit par une baisse des inégalités entre les pays, mais qu'il génère aussi une hausse des inégalités au sein des pays depuis les années 1990.

► Proposition de plan détaillé

I/ Le commerce international conduit à une baisse des inégalités entre pays.

A. La spécialisation des pays en développement favorise une hausse des revenus en leur sein et une baisse des inégalités de revenus entre pays.

Les pays en développement se spécialisant, en vertu du théorème HOS, dans des productions intensives en travail

non qualifié peu coûteuse, la demande de travail et les salaires y augmentent. Il y a ainsi une relative convergence des niveaux de vie à l'échelle internationale : elle se manifeste par une hausse du revenu par adulte plus rapide dans les pays émergents que dans les pays anciennement industrialisés (Doc. 4). Le revenu par adulte progresse ainsi de 831% en Chine de 1980 à 2016 contre seulement 40% en Europe. Les inégalités de revenu se réduisent récemment, en lien avec l'insertion des pays émergents dans les échanges internationaux : l'indice de Theil a ainsi baissé de 0,25 de 1990 à 2010 (Doc. 1).

B. Le commerce international favorise la croissance des pays émergents et leur permet d'entamer une dynamique de rattrapage.

En se spécialisant, les pays en développement et émergents s'insèrent dans les échanges mondiaux en exportant leur surplus : la hausse des exportations tire leur croissance, qui est source de revenus et d'emplois, favorisant la baisse de la pauvreté (Doc. 2). Les États peuvent, grâce aux recettes tirées de la croissance, financer des dépenses favorables au développement (éducation par exemple). Ces dépenses et l'insertion dans les chaînes de valeur mondiales permettent d'engager une stratégie de remontée des filières, de productions à faible valeur ajoutée dans lesquelles ils sont initialement spécialisés, vers des productions à plus forte valeur ajoutée : les pays en développement et émergents entament ainsi une dynamique de rattrapage des pays plus anciennement développés.

II/ Le commerce international conduit à une hausse des inégalités au sein des pays.

A. Les spécialisations en fonction des avantages comparatifs se traduisent par des destructions d'emploi au sein des pays développés.

Les pays en développement se spécialisant dans les productions intensives en main-d'œuvre peu qualifiée peu coûteuse, les pays développés perdent en compétitivité-prix dans ces productions et sont conduits, soit à abandonner ces productions, soit à les délocaliser dans les pays émergents. Le document 3 présente ainsi une corrélation négative et une relation de causalité en France entre la hausse des importations de produits

textiles d'une part, et la baisse de la production et des effectifs salariés d'autre part. Les importations de produits textiles étaient de 14 milliards d'euros en 1990 et de 37 milliards d'euros en 2018 ; la production a suivi l'évolution inverse, passant de 37 milliards d'euros en 1990 à 15 milliards d'euros en 2018 ; les effectifs salariés ont été divisés par plus de 4,2 sur la même période.

B. La répartition des gains tirés du commerce international est inégale.

Les pays développés, se spécialisant dans des productions intensives en capital et en travail qualifié, la demande de main-d'œuvre non qualifiée baisse, d'où une baisse de sa rémunération relative. Les classes moyennes-inférieures des pays développés bénéficient ainsi moins des effets du commerce international que les plus aisés : aux États-Unis, le revenu par adulte des 50 % les plus pauvres a augmenté de 5 % de 1980 à 2016, alors que celui des 10 % les plus aisés a progressé de 123 % (Doc. 4). Même si les revenus de la main-d'œuvre non qualifiée des pays émergents ont progressé, la dynamique de hausse des revenus reste aussi inégalitaire dans ces pays : en Chine, le revenu par adulte des 50 % les plus pauvres a augmenté de 417 % de 1980 à 2016, alors que celui des 10 % plus riches a augmenté de 1 316 %, soit trois fois plus rapidement (Doc. 4). Les inégalités de revenus au sein des pays s'accroissent donc récemment (Doc. 1).

► Conclusion

Le commerce international se traduit par une baisse des inégalités entre les pays : la spécialisation des pays en développement favorise une hausse des revenus en leur sein et leur permet d'entamer une dynamique de rattrapage des pays plus anciennement développés. Cependant, le commerce international génère aussi une hausse des inégalités de revenus au sein des pays parce qu'il provoque des destructions d'emplois dans les pays développés et parce que ses gains sont inégalement répartis.

La dynamique de croissance liée au commerce mondial n'est-elle pas aussi inégalitaire entre pays en développement et entre pays émergents ?

CHAPITRE 3 Comment lutter contre le chômage ?

Manuel p. 72-103

I. Présentation du chapitre

Centré sur les causes du chômage et la lutte contre le chômage, ce troisième chapitre de la partie « science économique » du programme officiel, est articulé autour de trois grands axes :

→ 1^{er} AXE

Le programme invite à définir le chômage (la situation d'une personne sans emploi et à la recherche d'un emploi rémunéré) et à connaître les indicateurs du taux de chômage (il rapporte le nombre de chômeurs à la population active) et du taux d'emploi (il rapporte le nombre d'actifs occupés à la population en âge de travailler). Le sous-emploi se définit comme la situation d'une personne travaillant involontairement une durée inférieure à celle souhaitée.

→ 2^e AXE

Les trois items suivants du programme portent sur les causes du chômage. Le chômage structurel peut être dû à des problèmes d'appariement (frictions, inadéquations spatiales et de qualifications), aux asymétries d'information qui incitent les employeurs à verser un salaire d'efficience à leurs salariés, ainsi qu'aux institutions (salaire minimum et règles de protection de l'emploi). Celles-ci peuvent cependant contribuer à une baisse du chômage structurel. Quant au chômage conjoncturel, il s'explique par les fluctuations de l'activité économique.

→ 3^e AXE

Le dernier item du programme concerne les politiques mises en œuvre pour lutter contre le chômage. Les politiques macroéconomiques de soutien de la demande globale permettent de lutter contre le chômage conjoncturel et les politiques d'allègement du coût du travail, de formation et de flexibilisation du marché du travail visent à lutter contre le chômage structurel.

II. La mise en œuvre du programme dans le chapitre

Après une première page de sensibilisation qui aborde la situation du marché du travail en France, le traitement du programme s'articule autour de trois dossiers, correspondant à chacun des trois axes abordés dans le programme.

Le **premier dossier** porte sur les notions et indicateurs mentionnés dans le programme. La présentation suppose de distinguer, dans la population totale, la population active et la population inactive, et, dans la population active, la population active occupée et les chômeurs, dont le nombre fait l'objet de deux mesures, celle de l'Insee et celle de Pôle emploi. Certains individus, actifs occupés, sont en situation de sous-emploi, à distinguer du halo autour du chômage (cf. chapitre 9). La présentation des grandes tendances du marché du travail en France depuis les années 1970 est l'occasion d'exercer les élèves à la maîtrise des indicateurs de taux de chômage, de taux d'emploi et de taux de sous-emploi.

Le **deuxième dossier** distingue les causes du chômage. Le choix a été fait de débuter l'étude des causes du chômage structurel par le rôle des institutions : les élèves doivent connaître les notions d'offre et de demande de travail et les conditions de formation de l'équilibre sur le marché du travail pour comprendre que le chômage structurel peut s'expliquer par l'inadéquation de l'offre et de la demande de travail (frictions, problèmes d'appariement) et par la fixation d'un salaire d'efficience supérieur au salaire d'équilibre. Le chômage conjoncturel s'explique par des chocs macroéconomiques d'offre et de demande négatifs ; toutes les économies ne sont pas autant sensibles aux fluctuations de l'activité économique en raison de l'existence d'une composante structurelle du chômage.

Le **troisième dossier** est consacré aux politiques de lutte contre le chômage. Les politiques macroéconomiques de soutien de la demande globale luttent contre le chômage conjoncturel, sous certaines conditions ainsi que le démontrent les politiques menées dans les pays développés face à la crise de 2008. Les politiques d'allègement du coût du travail, par des baisses de cotisations sociales ciblées sur les bas salaires, peuvent contribuer à une baisse du chômage structurel des individus les moins qualifiés. Les politiques de flexibilisation luttent contre les rigidités du marché du travail et le chômage structurel, mais il faut concilier flexibilité et sécurité afin d'éviter une montée de la précarité parmi les salariés. Les politiques de formation (dédoublement des classes en REP+, réforme de l'apprentissage) visent à lutter contre le chômage structurel d'appariement, élevé en France.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **Jérôme Gautié**, *Le Chômage*, coll. « Repères », La Découverte, 2015.
- **Emmanuel Combe**, *Précis d'économie*, Presses Universitaires de France, 2019. Le chapitre 3 porte sur l'emploi et le chômage dans les pays développés.
- **Antoine Goujard, Alexander Hijzen et Stefan Thewissen**, *Améliorer les performances du marché du travail en France. Mise en œuvre de la Stratégie pour l'emploi de l'OCDE*, Document de travail n°1 559, OCDE, 4 juillet 2019.
- **Anna Bornstein, Werner Perdrizet**, « Le développement des contrats de très courte durée en France », *Trésor-éco* n°238, Ministère de l'Économie et des finances, avril 2019.
- **Antoine Bozio, Sophie Cottet, Clément Malgouyres**, « Quels effets attendre de la transformation du CICE en réductions de cotisations employeurs ? », *Les notes de l'IPP* n°36, Institut des Politiques Publiques, octobre 2018.
- **La Direction générale du Trésor** publie chaque année, en annexe du projet de loi de finances, un *Rapport économique, social et financier* dont une partie porte sur les politiques de baisse du coût du travail et de formation en France.
- **OCDE**, *Études économiques de l'OCDE : France 2019*, avril 2019. Cette publication annuelle présente un panorama des causes du chômage en France et propose des pistes de réforme à mener.
- **Le site du ministère du travail** : la DARES publie régulièrement des études sur le marché du travail, très utiles dans le cadre de l'étude de ce questionnement (<https://dares.travail-emploi.gouv.fr/dares-etudes-et-statistiques>).
- **Les sites de l'Insee et la base de données d'Eurostat** permettent d'actualiser les données statistiques sur les marchés du travail en France et dans l'Union européenne (<https://www.Insee.fr/fr/accueil> et <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>).

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 72-73

L'objectif est de sensibiliser les élèves à la situation du marché du travail en France et aux acteurs qui interagissent sur celui-ci.

1. Lors d'un forum de l'emploi, se rencontrent les employeurs qui demandent du travail et les actifs (chômeurs ou actifs occupés qui souhaitent changer d'emploi) qui offrent leur travail.

2. La baisse du chômage s'explique de plusieurs manières : la réforme du marché du travail selon le ministère du Travail peut avoir levé certains freins à l'embauche ; la réforme de l'apprentissage a conduit à une hausse du nombre d'apprentis, désormais dans le monde de l'entreprise ; le départ à la retraite, chaque année de 600 000 personnes ; l'investissement élevé des entreprises, qui pour produire plus, ont aussi besoin d'embaucher.

3. La situation du marché du travail reste problématique : le taux de chômage reste plus élevé qu'en Allemagne ou aux États-Unis ; de nombreuses personnes se trouvent dans le halo du chômage (elles sont considérées comme inactives, par exemple parce qu'elles ont renoncé à chercher un emploi) ou sont en contrat de travail court (Contrats à Durée Déterminée) ; les actifs âgés subissent un chômage élevé ; la formation des actifs n'est pas toujours en adéquation avec les besoins des employeurs.

DOSSIER 1.

Comment définir et mesurer
l'emploi, le chômage
et le sous-emploi ?

p. 74-77

A. Les indicateurs de l'emploi, du chômage et du sous-emploi

Doc. 1 Taux d'emploi et taux de chômage

1. Font partie de la population inactive la population de moins de 15 ans et de plus de 64 ans et les individus en âge de travailler qui n'exercent pas et ne cherchent pas un emploi.

2. Un chômeur est actif : il n'a pas d'emploi mais est à la recherche d'un emploi rémunéré.

3. a. Samia est inactive ; **b.** Samuel est au chômage et est donc actif ; **c.** Gilles est inactif ; **d.** Mario est inactif ; **e.** Fleur est inactive ; **f.** Margot occupe un emploi rémunéré et est donc active.

4. Taux d'emploi = (Population active occupée/population en âge de travailler) x 100 = (26 745/40 924) x 100 = 65,4 %.

Taux de chômage = (Nombre de chômeurs/population active) x 100 = (2 693/29 438) x 100 = 9,1 %.

Doc. 2 Deux façons de mesurer le chômage

5. Le document 2 vise à montrer que le nombre de chômeurs est relatif.

Les critères (du Bureau International du Travail) pour être comptabilisé comme chômeur par l'Insee	Les critères pour être comptabilisé comme chômeur par Pôle emploi
<p>Un chômeur :</p> <ul style="list-style-type: none">• n'a pas travaillé du tout pendant la semaine de référence ;• est disponible pour prendre un emploi dans les quinze jours ;• a cherché activement un emploi dans le mois précédent.	<p>Un chômeur :</p> <ul style="list-style-type: none">• est une personne sans emploi durant le mois de référence et cherche activement un emploi ;• a travaillé à temps partiel (moins ou plus de 78 heures dans le mois de référence) et cherche activement un emploi.

6. $3,377/2,366 = 1,4$ Le nombre de chômeurs recensé par Pôle emploi est 1,4 fois plus élevé que celui recensé par l'Insee en France au deuxième trimestre 2019.

7. Un chômeur au sens du BIT ne l'est pas pour Pôle emploi si la personne n'est pas inscrite sur les listes de Pôle emploi. Par exemple, un jeune qui n'a pas travaillé pendant la semaine de référence et est disponible pour prendre un emploi dans les quinze jours est chômeur au sens du BIT, mais n'est pas comptabilisé par Pôle emploi s'il ne s'y est pas inscrit. Un chômeur au sens de Pôle emploi ne l'est pas au sens du BIT si la personne n'est pas disponible : les actifs à temps partiel qui ont travaillé la semaine de référence et/ou ne sont pas disponibles pour exercer un emploi dans les quinze jours sont chômeurs au sens de Pôle emploi mais pas au sens du BIT.

Doc. 3 Le sous-emploi et le halo autour du chômage en 2018

Le document 3 permet de distinguer le sous-emploi et le halo autour du chômage, notion qui pourra être remobilisée lors de l'étude du chapitre « Quelles mutations du travail et de l'emploi ? », dans la partie Sociologie et science politique du programme.

8. Une situation de sous-emploi est la situation d'une personne qui a un emploi mais qui travaille involontairement une durée moindre que ce qu'elle souhaiterait en raison d'un temps partiel subi ou d'autres causes (chômage technique, mauvais temps, baisse saisonnière d'activité).

9. Taux de sous-emploi = (Nombre d'actifs en sous-emploi/nombre d'actifs ayant un emploi) x 100 = $(1\ 614/26\ 745) \times 100 = 6,0\%$.

Le nombre d'actifs en sous-emploi représente 6 % du nombre d'actifs ayant un emploi en 2018 en France.

10. Pauline et Louis sont en situation de sous-emploi : Pauline exerce un emploi à temps partiel subi, contrairement à Bakary ; Louis ne travaille pas en raison des conditions climatiques.

11. Les salariés en chômage technique risquent d'abord de subir des difficultés financières liées aux baisses de salaires, puis les licenciements et le chômage si l'entreprise ferme ou réduit son activité.

12. Une personne au chômage et une personne dans le halo autour du chômage ont pour point commun d'être sans emploi. Mais une personne dans le halo autour du

chômage n'est pas considérée comme chômeuse si elle n'est pas disponible dans les quinze jours pour exercer un emploi et si elle n'a pas cherché activement un emploi dans le dernier mois : elle est alors considérée comme inactive.

13. La mesure est relative car elle dépend des critères retenus pour comptabiliser le nombre de chômeurs. Un individu en sous-emploi en raison d'un temps partiel subi n'est pas comptabilisé comme chômeur par l'Insee alors qu'il l'est par Pôle emploi s'il cherche activement un autre emploi. De même, un individu qui n'est pas disponible dans les quinze jours pour exercer un emploi peut être comptabilisé comme chômeur par Pôle emploi, mais pas par l'Insee, qui le considère comme inactif (dans le halo autour du chômage).

FAIRE LE POINT

1. Non. Elle a renoncé à chercher un emploi.
2. Oui. Il n'a pas travaillé pendant la semaine de référence et est partiellement disponible dans les quinze jours.
3. Oui. Un stage non rémunéré n'est pas un emploi ; elle est disponible dans les quinze jours pour exercer un emploi.
4. Non. Il a travaillé pendant la semaine de référence.

B. L'évolution de l'emploi du chômage et du sous-emploi en France depuis les années 1970

Doc. 1 Population active, emplois et chômage depuis 1975

1. Population active - emplois en 1975 = $22\ 418 - 21\ 643 = 775$.

Population active - emplois en 2018 = $29\ 438 - 26\ 745 = 2\ 693$.

Le nombre de chômeurs a donc été multiplié par $(2\ 693/775) = 3,5$ de 1975 à 2018.

2. La hausse de l'emploi de 1975 à 1997 ne se traduit pas par une baisse, mais par une hausse du chômage, parce que la population active a augmenté plus rapidement que le nombre d'emplois.

3. L'emploi augmente si les créations brutes d'emplois sont supérieures aux destructions brutes d'emploi : il y a alors des créations nettes d'emplois.

4. Les créations nettes d'emploi ne permettent pas une réduction du nombre de chômeurs si la population active augmente plus vite que ces créations nettes d'emplois.

Doc. 2 Taux de chômage, taux de chômage de longue et de très longue durée

5. Le taux de chômage augmente de 2008 à 2014, de près de 3 points, puis diminue de 2 points de 2014 à 2018. Le nombre de chômeurs de très longue durée représente 1 % des actifs, 2,2 % des actifs en 2014 et 2 % des actifs en 2018.

6. Il y a une corrélation positive entre le taux de chômage d'une part et le taux de chômage de longue ou de très longue durée d'autre part. C'est aussi une relation de causalité : plus le taux de chômage augmente, plus il est difficile d'en sortir quand il se prolonge.

7. Ces corrélation et causalité se vérifient aussi dans l'espace : par exemple, en Pologne en 2018, le nombre de chômeurs dans la population active est de 2,5 % et le nombre de chômeurs de longue durée dans la population active est d'environ 1 % ; en Grèce, le taux de chômage est de 19 % et le taux de chômage de longue durée est de 13,5 %.

Doc. 3 Taux d'emploi global, taux d'emploi par âge et par sexe

8. Le nombre d'actifs occupés de 15-24 ans représente 29,9 % de la population en âge de travailler de 15-24 ans en France en 2018.

9. La baisse du taux d'emploi des 15-24 ans s'explique par l'allongement de la durée des études et, depuis 2008, par la hausse du chômage. Le taux d'emploi des 50-64 baisse jusqu'au début des années 1990 en raison de la hausse du chômage, puis augmente sous l'effet du report de l'âge de la retraite de 60 à 62 ans et de l'allongement de la durée de cotisations de 40 à 42 ans. Les taux d'emploi des hommes et des femmes convergent depuis 1975 car leurs comportements d'activité se rapprochent (allongement de la durée des études compensée, pour les femmes, par une hausse de leur taux activité).

10. Le taux d'emploi global reste globalement stable, à environ 67 % sur l'ensemble de la période : la hausse du taux d'emploi des 50-64 ans et des femmes compensent globalement la baisse du taux d'emploi des 15-24 ans et des hommes.

11. Un taux d'emploi élevé est favorable à la croissance car la hausse de la quantité de facteur travail est l'une des sources de la croissance.

Doc. 4 Évolution du taux de sous-emploi global et par sexe

12. Le sous-emploi représente 6 % de l'emploi total en France en 2018.

13. Le taux de sous-emploi global a augmenté de 2 points de 1990 à 2018.

14. Certains salariés à temps partiel l'ont choisi : le sous-emploi ne concerne que les salariés à temps partiel subi. Le taux de sous-emploi est donc inférieur à part des salariés à temps partiel dans l'emploi.

15. Les hommes et les femmes ne sont pas égaux face au sous-emploi : 8,2 % des actives occupées sont en sous-emploi en 2018, contre 3,8 % des actifs occupés en France en 2018, et cet écart ne baisse que très peu. Il s'explique par la part plus élevée de femmes qui travaillent à temps partiel : 29,3 % des femmes en emploi travaillent à temps partiel en 2018 contre 8,4 % des hommes.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. Un taux d'activité par tranche d'âge rapporte le nombre d'actifs occupés de la tranche d'âge à la population en âge de travailler de cette même tranche d'âge.

2. Faux. Le nombre de chômeurs dépend de l'évolution de la population active et de celle du nombre d'emplois.

3. Faux. Le taux de chômage de très longue durée mesure la part des chômeurs depuis deux ans ou plus dans la population active.

4. Faux. Seuls les salariés à temps partiel subi sont dans une situation de sous-emploi.

DOSSIER 2 **Quelles sont les causes du chômage ?**

p. 78-85

A. Les effets positifs et négatifs des institutions sur le chômage structurel

Doc. 1 Les effets négatifs des institutions sur le chômage structurel selon les libéraux

1. En situation de reprise de l'activité économique, c'est le chômage conjoncturel, dû au ralentissement de l'activité économique, et non le chômage structurel dû à l'inadéquation de l'offre et de la demande de travail, qui baisse.

2. Le salaire minimum est une rigidité pour une entreprise car elle n'est pas en mesure de baisser le salaire à un niveau inférieur à ce salaire-plancher.

3. Les pouvoirs publics protègent l'emploi et fixent un salaire minimum afin que le rapport de force ne soit pas trop déséquilibré entre les employeurs et leurs salariés et que ceux-ci reçoivent une rémunération décente.

4. Les règles de protection de l'emploi rendent difficiles l'ajustement aux changements de l'environnement pour les entreprises : en cas de ralentissement de l'activité économique, elles doivent respecter des règles (préavis, versement d'indemnités de licenciement, solutions de reclassement ou créations d'activités nouvelles) avant de pouvoir licencier une partie des salariés.

Doc. 2 Les effets négatifs et positifs des règles de protection de l'emploi sur le chômage structurel

5. Des licenciements trop réglementés freinent les embauches : en cas de retournement de l'activité économique, compte tenu du temps (préavis) et du coût (indemnités de licenciement, indemnités prud-hommales), les employeurs peuvent être désincités à embaucher.

6. Les règles de protection de l'emploi contribuent au chômage structurel, notamment des personnes les moins qualifiées de deux manières :

- Les entreprises sont réticentes à embaucher (cf. question 5), ce qui fait baisser le niveau global d'emploi.
- Elles sont plus sélectives : l'employeur doit embaucher les candidats au profil adéquat afin de ne pas avoir à les licencier ultérieurement.

En freinant les embauches et les licenciements, les règles de protection de l'emploi nuisent au processus de destruction créatrice : des activités obsolètes perdurent alors que les secteurs innovants ne se développent pas assez rapidement. Le redéploiement des salariés entre secteurs, professions ou régions ne s'effectue pas correctement.

7. Les règles de protection de l'emploi peuvent être favorables à l'emploi : désincités à licencier, les entreprises adoptent des stratégies fondées sur la formation et la polyvalence de leurs salariés afin que leur profil soit en adéquation avec les besoins de la production. Il en résulte des gains de productivité et une baisse des coûts unitaires favorable à la compétitivité-prix. Des salariés formés et polyvalents sont davantage capables d'innover, d'où des gains de compétitivité hors-prix. Ces gains de compétitivité stimulent la hausse de la production, donc la hausse de l'emploi.

Doc. 3 Salaire minimum et chômage structurel

8. La flexibilité du salaire réel permet l'autorégulation du marché du travail : en situation de chômage, l'offre de travail des actifs est supérieure à la demande de travail des employeurs, le salaire réel doit donc baisser. Cette baisse provoque la baisse de l'offre de travail (certains actifs renoncent à offrir leur travail en raison du niveau jugé trop faible du salaire réel) et la hausse de la demande de travail (le coût marginal du travail devient inférieur à la productivité marginale, il est donc profitable d'embaucher).

9. L'instauration d'un salaire minimum supérieur au salaire d'équilibre empêche la flexibilité à la baisse du salaire réel : l'offre de travail reste durablement supérieure à la demande de travail.

10. Le salaire minimum est trop élevé pour convaincre les employeurs d'embaucher les chômeurs les moins qualifiés : le coût marginal du travail est supérieur à leur productivité marginale. À l'inverse, le coût marginal du

travail des plus qualifiés est inférieur à leur productivité marginale, d'où leur taux de chômage plus faible.

Doc. 4 Les effets positifs et négatifs du salaire minimum sur le chômage structurel

11. L'employeur dispose d'un pouvoir de marché : il peut fixer le salaire de telle sorte que le coût marginal du travail soit inférieur à la productivité marginale du dernier salarié embauché.

12. L'offre de travail étant une fonction croissante du salaire, la hausse du salaire minimum provoque la hausse de l'offre de travail : des inactifs peuvent entrer sur le marché du travail.

13. Compte tenu du pouvoir de marché des employeurs, même si le salaire minimum augmente, s'il reste inférieur à la productivité marginale du travail, l'embauche d'un salarié supplémentaire rapporte plus qu'elle ne coûte. L'instauration d'un salaire minimum n'a des effets négatifs sur l'emploi que si le coût marginal du travail devient supérieur à sa productivité marginale.

FAIRE LE POINT

Si le salaire minimum est élevé et **supérieur à la productivité marginale** du travail, l'embauche d'un travailleur supplémentaire **rapporte** plus qu'elle ne **coûte**. Le salaire minimum contribue au chômage **structurel** des moins **productifs**, notamment les **jeunes** et les moins **qualifiés**.

B. Les problèmes d'appariement, sources de chômage structurel

Doc. 1 Le chômage d'appariement

Le **document 1** vise à montrer les difficultés d'appariement entre les emplois vacants et les travailleurs susceptibles de les occuper.

1. L'appariement correspond à l'adéquation de l'offre et de la demande de travail.

2. Au point A, le taux de chômage est faible, par conséquent le taux d'emplois vacants est élevé : la conjoncture économique est favorable. Au point B, le taux d'emplois vacants est faible, par conséquent, le taux de chômage est élevé. La courbe de Beveridge montre une corrélation négative entre le taux de chômage et le taux d'emploi vacants.

3. La courbe la plus proche de l'origine représente une situation plus favorable : par exemple, aux points A et C, le taux d'emplois vacants est identique, mais le taux de chômage est moins élevé au point A qu'au point C.

4. Plus la courbe de Beveridge s'éloigne de l'origine, plus l'appariement entre l'offre et la demande de travail se dégrade : à même taux d'emplois vacants, le taux de chômage est plus élevé, ce qui révèle une difficulté plus grande à assurer l'adéquation entre l'offre et la demande de travail.



Doc. 2 Les inadéquations spatiales et de qualification

5. L'inadéquation du profil du candidat représente 60 % des recrutements jugés difficiles par les employeurs entre les mois de septembre et novembre 2015 en France.

6. L'éloignement géographique renvoie à une inadéquation spatiale entre la localisation du poste et celle du candidat. Le diplôme et la spécialité de la formation du candidat renvoient à une inadéquation de la qualification de l'individu en termes de savoir. L'expérience du candidat et ses compétences techniques renvoient à une inadéquation de la qualification de l'individu en termes de savoir-faire. Les qualités personnelles du candidat renvoient à une inadéquation de la qualification de l'individu en termes de savoir-être.

Doc. 3 Inadéquations entre l'offre et la demande de travail par groupe socioprofessionnel et qualifications en France

7. 66 % des recrutements d'employés qualifiés jugés difficiles par les employeurs le sont en raison d'une inadéquation du profil des candidats entre les mois de septembre et novembre 2015 en France.

8. Les deux principales difficultés rencontrées par les employeurs sont l'inadéquation du profil des candidats et le manque de candidatures.

9. Tous les groupes socioprofessionnels et niveaux de qualification ne sont pas également touchés par les problèmes d'appariement : l'inadéquation du profil des candidats représente 60 % des recrutements de cadres et d'ouvriers qualifiés jugés difficiles par les employeurs, mais seulement 48 % des recrutements d'ouvriers non qualifiés jugés difficiles.

Doc. 4 Les frictions dans le processus de rencontre des chômeurs et des employeurs

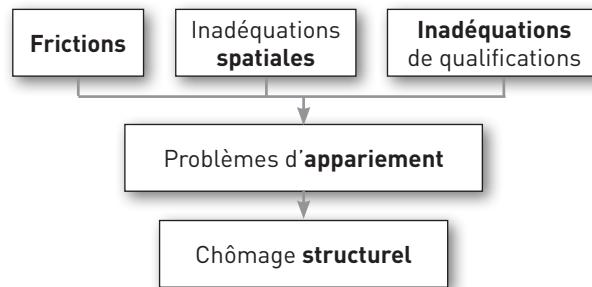
10. Un jour de recherche supplémentaire peut procurer un avantage financier au chômeur, par exemple l'espérance de trouver un emploi bien rémunéré.

11. Il y a des frictions dans le processus de rencontre entre les chômeurs et les employeurs car des délais sont nécessaires pour que les personnes en recherche d'emploi trouvent un emploi et pour que les employeurs parviennent à pourvoir un emploi.

12. Ces frictions sont à l'origine d'un chômage structurel car l'adéquation entre l'offre et la demande de travail n'est pas immédiate et est indépendante des fluctuations de l'activité économique.

13. Si l'indemnisation chômage est élevée, un chômeur peut se permettre de rester durablement au chômage : la durée du chômage et le taux de chômage sont donc corrélés positivement au niveau de la prestation chômage.

FAIRE LE POINT



C. Les asymétries d'information, sources de chômage structurel

Doc. 1 Les asymétries d'information sur le marché du travail

Le **document 1** vise à remobiliser les acquis de première sur les asymétries d'information.

- 1.** La rédaction du journal *Spirou* ne connaît pas les caractéristiques productives de Gaston Lagaffe avant de l'embaucher.
- 2.** L'employeur n'est pas en mesure de contrôler parfaitement les efforts fournis par Gaston Lagaffe.

Doc. 2 Le risque de sélection adverse sur le marché du travail

3. Un candidat à l'embauche se fixe un salaire de réservation (salaire-plancher) qui dépend de son niveau de productivité : plus il est élevé, plus le salaire de réservation l'est également. Une entreprise a donc rationnellement intérêt à proposer un salaire supérieur au salaire d'équilibre du marché du travail pour attirer les candidats les plus productifs.

4. Proposer un salaire au niveau du salaire d'équilibre se retournerait contre (adverse) les intérêts de l'employeur car cela le conduirait à sélectionner (sélection) les candidats les moins productifs.

Doc. 3 Le risque d'aléa moral sur le marché du travail

La vidéo qui accompagne le **document 3** permet d'illustrer la notion d'aléa moral.

5. L'employeur subit un risque d'aléa moral car il n'est pas en mesure de contrôler parfaitement les efforts fournis par ses salariés : le sachant, ceux-ci peuvent être tentés de « tirer au flanc », de ne pas fournir les efforts attendus.

6. La brasserie britannique surmonte ce risque en augmentant les salaires de 500 euros par mois, ce qui a contribué à une hausse de la productivité des salariés, qui se sentent davantage responsabilisés.

7. Mickaël, le salarié de la brasserie a intérêt à être productif car, s'il perdait cet emploi, il serait contraint de cumuler deux emplois moins bien rémunérés et verrait ses conditions de travail et de vie se dégrader.

8. L'entreprise n'a licencié aucun salarié, les démissions sont très peu nombreuses, ce qui limite les coûts de rotation liés au recrutement et à la formation de la main-d'œuvre.

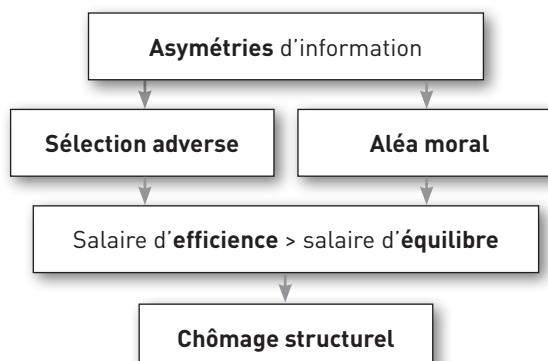
Doc. 4 Les effets du salaire d'efficience sur le chômage structurel

9. Un salaire d'efficience est un salaire supérieur au salaire d'équilibre : l'entreprise attire ainsi les candidats à l'embauche les plus productifs (et surmonte ainsi la sélection adverse) et incite ses salariés à fournir les efforts attendus (et surmonte ainsi le risque d'aléa moral).

10. Du fait du salaire d'efficience, l'offre de travail est durablement supérieure à la demande de travail, d'où l'existence d'un chômage structurel.

11. Contrairement à l'analyse libérale du chômage, le chômage est involontaire dans la théorie du salaire d'efficience : les chômeurs ne refusent pas de travailler pour un salaire jugé trop faible. Par ailleurs, ce ne sont pas l'État ou les syndicats qui sont à l'origine de cette rigidité sur le marché du travail, mais les entreprises elles-mêmes.

FAIRE LE POINT



D. Les effets des fluctuations de l'activité économique sur le chômage conjoncturel

Doc. 1 Chômage conjoncturel et chômage structurel

1. En 2015, en France, le chômage représente 10,4 % de la population active et le chômage structurel représente 9,2 % de la population active.

2. Le chômage conjoncturel est dû aux fluctuations de l'activité économique, aux mouvements de ralentissement ou d'accélération du rythme de la croissance économique.

3. Il y a du chômage conjoncturel lorsque le taux de chômage est supérieur au taux de chômage structurel, soit sur les périodes 1992-2000, 2004-2006 et 2010-2018.

Doc. 2 Les chocs macroéconomiques négatifs et leurs conséquences sur le chômage conjoncturel

4. La hausse du coût des facteurs de production dégrade les conditions de l'offre car les entreprises sont conduites à augmenter leurs prix : elles perdent ainsi en compétitivité-prix.

5. Des politiques de rigueur pour lutter contre l'inflation se traduisent par une hausse des taux d'intérêt (politique monétaire), une baisse des dépenses publiques et/ou une hausse des prélèvements obligatoires : elles conduisent donc à une baisse de la consommation et de l'investissement, qui sont des composantes de la demande globale réalisée. Par conséquent, les producteurs anticipent une baisse de la demande (effective) : la production, la demande de travail et le niveau de l'emploi baissent, d'où une hausse possible du chômage conjoncturel si l'offre de travail reste constante.

6. Les chocs d'offre et de demande négatifs se traduisent par des mouvements de ralentissement de l'activité économique, donc par un chômage conjoncturel dû aux fluctuations économiques.

Doc. 3 L'exemple de la dépression des années 1930 aux États-Unis

7. L'indice du PIB réel en 1932 aux États-Unis était de 70, ce qui signifie que la quantité produite a baissé de 30 % de 1928 à 1932.

8. Il y a une corrélation négative et une relation de causalité entre l'évolution du PIB réel et celle du taux de chômage : la baisse du PIB réel provoque la hausse du taux de chômage, et inversement si le PIB réel augmente.

9. La crise de 1929 s'explique par un choc de demande : le ralentissement de la hausse des salaires provoque le ralentissement de la consommation (choc de demande négatif). Dans le même temps, la production devient une production de masse : l'offre augmente donc plus vite que la demande.

Doc. 4 Des économies inégalement sensibles aux fluctuations de l'activité économique

10. L'Allemagne a connu la récession la plus forte puisque son PIB réel, a baissé d'environ 6 % en 2009. La France connaît la récession la moins forte avec une baisse du PIB réel d'environ 3 %.

11. Le taux de chômage augmente d'environ 2 points en France, d'environ 5 points en Espagne, mais il stagne en Allemagne de 2008 à 2009.

12. Le taux de chômage est donc le moins sensible à la conjoncture économique en Allemagne et le plus sensible à celle-ci en Espagne.

13. Le chômage n'est donc pas seulement lié aux fluctuations économiques : il augmente en France et stagne en Allemagne alors que celle-ci a connu une récession plus forte, parce que, pour des raisons structurelles, le taux de chômage y est moins sensible à la conjoncture économique.

FAIRE LE POINT

a. Chômage conjoncturel : la baisse des exportations correspond à un choc de demande négatif.

b. Chômage structurel lié à des difficultés d'appariement entre l'offre et la demande de travail.

c. Chômage conjoncturel : la hausse des salaires provoquent une hausse des coûts de production et une dégradation des conditions d'offre (choc d'offre négatif).

d. Chômage conjoncturel : la hausse de la consommation correspond à un choc de demande positif.

e. Chômage structurel : les rigidités sont moindres sur le marché du travail si les règles de licenciement sont assouplies.

DOSSIER 3

Quelles sont les politiques mises en œuvre pour lutter contre le chômage ?

p.86-93

A. Les politiques macroéconomiques de soutien de la demande globale

Doc. 1 Les politiques de relance de la demande : instruments et effets attendus

1. La politique monétaire de relance consiste pour la Banque centrale à baisser son taux directeur, qui se répercute sur les taux d'intérêt pratiqués par les banques : le crédit pour financer l'investissement des entreprises et des ménages est moins coûteux. La baisse des impôts sur les ménages et les entreprises, la hausse du traitement des fonctionnaires et des revenus sociaux (politique budgétaire de relance) peuvent également les inciter à investir.

2. La hausse de la consommation s'explique par la politique budgétaire de relance (baisse des impôts sur les ménages, hausse du traitement des fonctionnaires et des prestations sociales) et par la politique des revenus (hausse du SMIC et des minima sociaux).

3. Du fait de la hausse de la demande globale et anticipée, la production doit augmenter, et le chômage, baisser : il s'ensuit une hausse des revenus distribués, qui peut contribuer à nouveau à une hausse de la demande globale et anticipée. Un cercle vertueux de

hausse de la demande-hausse de la production-baisse du chômage peut se mettre en place.

Doc. 2 Les conditions d'efficacité des politiques macroéconomiques de soutien de la demande globale

Le **document 2** a pour objet de montrer que les politiques macroéconomiques de soutien de la demande globale s'effectuent sous contrainte.

4. Une politique de relance keynésienne n'agit que sur le chômage conjoncturel et non sur le chômage structurel : elle est donc inefficace si les causes du chômage sont structurelles. Si les agents anticipent une hausse des impôts suite à une hausse des dépenses publiques, ils choisissent d'épargner plutôt que de consommer ou investir : l'effet de relance est annulé. Si les entreprises ne peuvent pas répondre à la hausse de la demande, celle-ci va se traduire par une hausse des importations, qui profite aux partenaires commerciaux et non au pays lui-même. Si les politiques économiques entre les pays ne sont pas coordonnées, la relance isolée d'un pays profite aux autres pays (hausse de leurs exportations) : chaque pays a intérêt à se comporter en passager clandestin, à attendre que les autres mènent une politique de relance sans en supporter les coûts tout en profitant des avantages de la relance.

5. Bulle 1 : une politique de relance de la demande vise à pallier l'insuffisance de la demande anticipée.

Bulle 4 : la hausse de la demande doit être suffisamment massive pour convaincre les entreprises d'embaucher afin de produire davantage.

Bulle 5 : les banques doivent répercuter la baisse du taux directeur de la Banque centrale dans leur taux d'intérêt afin que les crédits soient moins coûteux pour les agents non financiers.

Bulle 6 : un pays de la zone euro ne peut pas pratiquer de politique de relance budgétaire si son déficit public excède 3 % du PIB et si sa dette publique excède 60 % du PIB car une telle politique conduirait à creuser le déficit et la dette.

Doc. 3 Une illustration : les politiques conjoncturelles depuis la crise de 2008

Ce **document 3** a été choisi pour, à la fois, illustrer les politiques de relance de la demande menées face à la crise de 2008 et les contraintes auxquelles elles font face.

6. Le taux directeur de la Fed est resté très faible, à 0,25 % ; le taux directeur de la BCE est passé de 2,5 % en décembre 2008 à 0,05 % à la fin de l'année 2015. Les taux des crédits distribués aux agents non financiers ont donc baissé, les incitant à consommer et investir.

7. Les pays présentés mènent des politiques budgétaires de relance de 2008 à 2010 : par exemple, l'impulsion budgétaire est de 7,1 points de PIB aux États-Unis et de 7,4 points de PIB en Espagne.

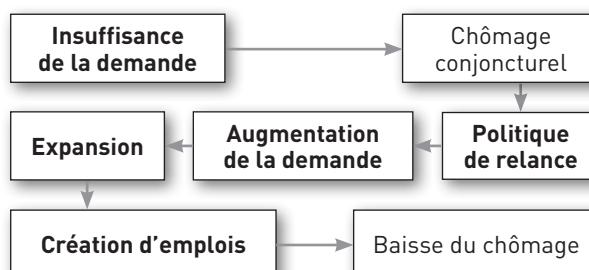
8. Hormis en Allemagne, le chômage s'accroît de 2008 à 2010, par exemple de 4 points aux États-Unis et de 9 points en Espagne.

9. Sur l'ensemble de la période 2008-2017, l'impulsion budgétaire est globalement positive en Allemagne et aux États-Unis. Cette impulsion permet de soutenir la croissance et de réduire le chômage : le PIB en volume a augmenté de 2,1 points en Allemagne, contribuant à une baisse du taux de chômage de 3 points.

10. L'Espagne, la France et l'Italie ont adopté une politique budgétaire de rigueur sur la période 2011-2015 : l'impulsion budgétaire est par exemple de - 8,4 points de PIB en Espagne. Cette politique n'est pas appropriée car elle contribue à la baisse du PIB, de 11,5 points, et à la hausse du chômage, de 6 points, en Espagne.

11. Les politiques de rigueur menées par les partenaires européens contribuent à une baisse de la demande intérieure, donc des importations de ces pays : la demande adressée à la France et ses exportations se réduisent, contribuant au ralentissement de la croissance.

FAIRE LE POINT



B. Les politiques d'allègement du coût du travail

Doc. 1 Les effets directs et indirects de la baisse du coût du travail

1. Le salaire super brut est égal au salaire net auquel s'ajoutent les cotisations sociales salariales et patronales ainsi que des impôts et taxes (CSG et CRDS) : il correspond donc au coût du travail.

2. L'effet substitution consiste à substituer du travail au capital fixe, si le coût du travail baisse : par conséquent, l'emploi augmente, ce qui contribue à la baisse du chômage.

3. La baisse du coût du travail peut être répercutée en une baisse des prix des entreprises, qui gagnent alors en compétitivité prix : elles exportent davantage. La baisse des prix élève le pouvoir d'achat des ménages qui consomment et investissent davantage. La baisse du coût du travail peut aussi conduire à une hausse des profits des entreprises qui sont incitées à investir davantage du fait de la hausse de la consommation et

des exportations. La demande, intérieure et extérieure, augmente, d'où une hausse de la production et de l'emploi qui contribue à la baisse du chômage.

Doc. 2 L'efficacité de la baisse du coût du travail ciblée sur les bas salaires

4. En France, en 2018, environ 8 % de la population active et 14 % des actifs les moins qualifiés sont au chômage.

5. $(9/3) \times 100 = 300$

En Allemagne en 2018, le taux de chômage des moins qualifiés représente 300 % de celui de la population active. Il est donc trois fois plus élevé.

6. Une baisse du coût du travail ciblée sur les bas salaires est efficace car la demande de travail peu qualifié est sensible à son coût : la substitution capital/travail est plus aisée pour les moins qualifiés.

7. Pour les salariés les moins qualifiés, le coût marginal du travail au niveau du SMIC est plus élevé que leur productivité marginale : la baisse du coût du travail, le rendant inférieur à la productivité marginale, doit inciter les entreprises à embaucher des actifs peu qualifiés. Une baisse du coût du travail se traduit par une baisse des prix et/ou une hausse des profits : la demande et la production augmentent, incitant aussi les entreprises à créer des emplois plus qualifiés.

Doc. 3 La politique de baisse des cotisations sociales employeurs en France

8. Au 1^{er} octobre 2018 : $(45,07/16,53) \times 100 = 272,7$.

Au 1^{er} octobre 2019 : $(39,23/6,63) \times 100 = 591,7$.

Au 1^{er} octobre 2018 en France, le taux de cotisations sociales employeurs pour un salarié non cadre représente 272,7 % du taux de cotisations employeurs pour un salarié au SMIC ; il en représente 591,7 % au 1^{er} octobre 2019.

9. L'État a baissé les cotisations sociales employeurs sur les bas salaires afin d'inciter les entreprises à créer des emplois peu qualifiés.

10. Ces mesures de réduction de cotisations sociales patronales semblent efficaces : une baisse du coût du travail de 1 % conduit à une hausse de l'emploi de 1,7 % dans les entreprises du secteur manufacturier. 80 000 à 200 000 emplois devraient être créés suite à la baisse du taux de cotisations sociales employeurs depuis le 1^{er} octobre 2019.

Doc. 4 Un comparatif du coût du travail au niveau du salaire minimum

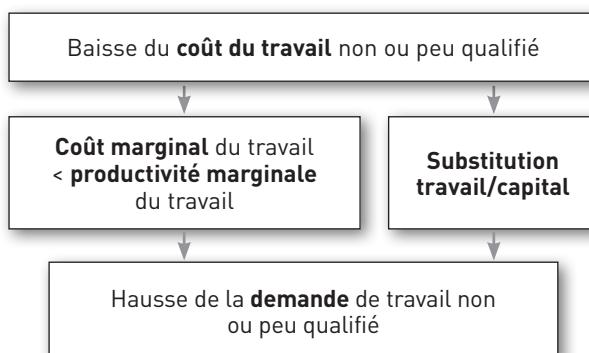
11. $(14,5/10,2) \times 100 = 142,2$

12. Le niveau du salaire minimum brut en France est désormais inférieur à celui de l'Allemagne, mais supérieur à celui du Royaume-Uni, de l'Espagne et des États-Unis.

13. Le salaire minimum brut reste plus élevé en France qu'en Allemagne, mais la baisse et la faiblesse des cotisations sociales employeurs rendent le coût du travail au niveau du SMIC plus faible en France qu'en Allemagne.

14. Le coût du travail en France devrait baisser relativement par rapport à celui de l'Allemagne et du Royaume-Uni parce que des hausses importantes du salaire minimum interviennent en 2020 dans ces deux pays.

FAIRE LE POINT



C. Les politiques de flexibilisation pour lutter contre les rigidités du marché du travail

Doc. 1 Les différentes formes de flexibilité du travail

1. La flexibilité du travail cherche à lutter contre le chômage structurel lié aux institutions qui induisent des rigidités sur le marché du travail.

	Flexibilité quantitative			Flexibilité qualitative	Flexibilité salariale
	Interne	Externe	Par externalisation		
Caractéristiques	Variation du nombre d'heures travaillées	Variation du nombre de salariés	Déplacement du lien contractuel avec le salarié vers d'autres entreprises	Polyvalence des salariés	Salaires fixés par le marché en fonction de l'offre et de la demande de travail
Exemples	Adoption d'horaires variables	Licenciements, recours à des emplois en CDD	Sous-traitance d'une partie de la production, recours à des salariés intérimaires	Formation des salariés, stage de reconversion des salariés	Baisse des cotisations sociales patronales, suppression du SMIC, salaires variables en fonction des résultats
Avantages	Ajuster le nombre d'heures travaillées à la production et à la demande en quantité, éviter les surcoûts	Ajuster le nombre d'emplois à la production et à la demande en quantité, éviter les surcoûts	Reporter le coût des embauches et des licenciements sur l'entreprise sous-traitante	Adapter la production à la demande en qualité, différenciation, innovation	Ajuster les salaires et le coût du travail à la productivité marginale des salariés et aux résultats de l'entreprise

Doc. 2 L'essor de la flexibilité du travail en France

3. L'annualisation du temps de travail renvoie à la flexibilité quantitative interne, puisque l'entreprise a la possibilité de faire varier la durée du travail au cours de l'année.

4. Grâce à la flexibilité du travail, les entreprises peuvent ajuster le volume de l'emploi à la production et à la demande.

5. Taux de variation de la part des CDD de moins d'un mois dans les intentions d'embauche de 2000 à 2019
$$= [(67,2 - 48,2)/48,2] \times 100 = + 39,4 \%$$

6. La réforme de 2017 allège les règles de protection de l'emploi (coût des licenciements).

7. Les entreprises sont moins sélectives lorsqu'elles embauchent puisqu'elles ont davantage « droit à l'erreur » (cf. Doc. 2 p. 78) : elles peuvent prendre le risque d'embaucher des jeunes peu expérimentés ou des chômeurs de longue durée puisqu'il leur sera moins coûteux de les licencier si nécessaire.

Doc. 3 Les formes particulières d'emploi dans l'Union européenne

8. Les emplois stables, contrairement aux emplois atypiques, sont des contrats à durée indéterminée (CDI). Ils sont également à temps plein, alors que les emplois atypiques peuvent être à temps partiel.

9. L'emploi à temps partiel représentait 16 % de l'emploi salarié en Allemagne en 1995 et 26,8 % de l'emploi salarié en 2018 : sa part dans l'emploi salarié a donc été multipliée par 1,7. L'emploi temporaire représentait

7,2 % de l'emploi salarié en Italie en 1995 et 17,1 % de l'emploi salarié en 2018 : sa part dans l'emploi salarié a donc été multipliée par 2,4.

10. Grâce aux emplois atypiques, les entreprises peuvent mieux ajuster le volume de l'emploi à la production et à la demande, en quantité, mais elles recourent ainsi à des salariés dont les compétences ne sont pas nécessairement immédiatement adaptées à leurs besoins. Les emplois atypiques peuvent être un sas d'entrée sur le marché du travail pour de jeunes salariés ou des actifs peu qualifiés, avant l'obtention d'un CDI, mais ce sont des emplois précaires, instables, et souvent moins rémunérés.

Doc. 4 La flexicurité : un équilibre entre flexibilité et sécurité

11. La flexicurité cherche à surmonter le dilemme entre la flexibilité quantitative externe (recours aux emplois atypiques), qui présente des avantages pour les entreprises, et la précarité que subissent les salariés.

12. Le modèle danois permet de concilier la flexibilité du marché du travail et la sécurité pour les actifs qui perçoivent des indemnités généreuses en cas de chômage et sont accompagnés (recherche, formation, reconversion) afin de retrouver rapidement un emploi.

FAIRE LE POINT

- | | |
|---|---|
| 1. Horaires atypiques (travail de nuit, du dimanche...) | → Flexibilité quantitative interne |
| 2. Allègement des procédures de licenciement | → Flexibilité quantitative externe |
| 3. Salaire au rendement | → Flexibilité salariale |
| 4. Plan de remise à niveau des compétences | → Flexibilité qualitative des compétences |

C. Les politiques de formation

Doc. 1 Les gains liés à l'éducation et à la formation

1. Il y a une corrélation positive et une relation de causalité entre le niveau d'éducation et l'accès à l'emploi : près de 10 % des titulaires d'un CAP ou d'un BEP sont au chômage en France en 2018, soit un point de plus que la moyenne ; 5,4 % des titulaires d'un diplôme à bac + 2 sont au chômage, soit 3,6 points de moins que la moyenne des actifs.

2. L'éducation et la formation rendent les actifs plus productifs. Elles permettent d'améliorer l'appariement entre l'offre et la demande de travail : dans un contexte de mondialisation et de progrès technique, le nombre

d'emplois peu qualifiés baisse et la demande de qualification augmente ; de plus, les actifs sont davantage polyvalents, capables de s'adapter aux exigences changeantes des entreprises en termes de compétences, et de se reconvertir.

3. Selon l'auteur, il faut privilégier la formation initiale car la formation continue profite davantage aux plus qualifiés qui savent apprendre et se former.

Doc. 2 La formation initiale en France : défis et réformes

4. Les élèves français obtiennent de faibles résultats scolaires aux tests PISA et leur employabilité est plus faible de 6,5 points qu'en moyenne dans l'Union européenne. Des inégalités liées à l'origine sociale persistent : le nombre d'élèves décrocheurs et le taux de chômage sont deux fois plus élevés dans les quartiers défavorisés qu'en moyenne nationale.

5. La hausse du stock de capital humain est l'une des sources du progrès technique et de la croissance de long terme, elle-même favorisant la création d'emplois et la baisse du chômage. Une meilleure employabilité contribue aussi à la réduction du chômage.

6. Le dédoublement des classes de CP et de CE1 dans les quartiers défavorisés facilite les apprentissages des savoirs de base : les élèves seront ainsi plus aptes à poursuivre leur scolarité et leurs études dans de bonnes conditions. Ce développement du capital humain devrait rendre les futurs actifs plus productifs et plus polyvalents, donc employables.

Doc. 3 L'apprentissage en Allemagne et en France

7. La part des apprentis dans l'enseignement secondaire est 4,1 fois plus élevée en Allemagne qu'en France en 2018.

8. Cet écart s'explique par la perception différenciée de l'apprentissage dans les deux pays : c'est une voie d'excellence valorisée, un moyen d'intégration rapide sur le marché du travail (emplois de qualification moyenne avec des perspectives de carrière) et un dispositif prisé des entreprises en raison de la rareté de la main-d'œuvre qualifiée en Allemagne, contrairement à la France.

9. L'apprentissage ne facilite pas l'appariement entre l'offre et la demande de travail en France car il donne accès à des métiers peu rémunérés et avec des faibles perspectives professionnelles. L'apprentissage ne donne le plus souvent pas lieu à une embauche dans les Très Petites Entreprises.

10. L'apprentissage favorise mieux l'intégration sur le marché du travail en Allemagne : 6,8 % des actifs de 15-24 ans sont au chômage, soit 3,3 fois moins qu'en France, et 46,5 % des jeunes de 15-24 ans exercent un emploi, soit 1,6 fois plus qu'en France.

Doc. 4 Les réformes des politiques de formation en France depuis 2017

11. Les publics ciblés prioritairement par les politiques de formation en France sont les moins qualifiés, les jeunes, les travailleurs âgés et les chômeurs de longue durée car ce sont les actifs qui manquent davantage de compétences (expérience, qualifications) et sont les moins employables : il y a 3,1 fois plus de chômage parmi les non diplômés que parmi les titulaires d'un diplôme supérieur à bac + 2. 17,7 % des jeunes sont des NEETs (ni en emploi, ni dans le système éducatif, ni en formation) et seulement 10 % des chômeurs accèdent à la formation.

12. La réforme de l'apprentissage semble atteindre son objectif puisque le nombre d'apprentis a augmenté de 4,9 % de juin 2018 à septembre 2019.

13. Les politiques de formation cherchent à lutter contre le chômage structurel d'appariement dû à l'inadéquation des qualifications.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. Elles visent à améliorer l'adéquation de l'offre et de la demande de travail en termes de qualifications.

2. Faux. Le progrès technique et la mondialisation, du fait de la substitution capital/travail et des possibilités de produire dans des pays à faibles coûts de main-d'œuvre, provoquent une baisse de la demande de travail peu qualifié.

3. Faux. Les politiques de formation concernent aussi les plus jeunes (formation initiale).

4. Vrai. Il faut renforcer leurs compétences afin d'augmenter leur employabilité.

EXERCICES

p. 97

Exercice 1

1. Faux. Il se mesure par $\frac{[(\text{population active occupée} / \text{population en âge de travailler}) \times 100]}{}$.

2. Faux. Le salaire minimum n'est une cause du chômage que s'il est supérieur à la productivité marginale du travail.

3. Vrai. L'employeur peut être réticent à embaucher s'il est coûteux et difficile de licencier.

4. Vrai. Les difficultés à assurer l'adéquation de l'offre et de la demande de travail sont l'une des causes du chômage structurel.

5. Faux. Un employeur peut avoir intérêt à verser un salaire d'efficience supérieur au salaire d'équilibre pour surmonter les asymétries d'information.

6. Faux. Elle vise à lutter contre le chômage conjoncturel lié aux fluctuations de l'activité économique.

7. Vrai. Le coût du travail baisse, ce qui incite les employeurs à accroître leur demande de travail.

8. Faux. Ces politiques doivent cibler prioritairement les moins qualifiés dont l'employabilité est faible.

9. Vrai. La flexibilisation du travail favorise l'adéquation entre l'offre et la demande de travail en termes de quantité, de qualification et de salaire.

10. Vrai. Recruter un salarié en CDD ou en intérim peut, par exemple, permettre de répondre à une hausse de la demande.

Exercice 2

1. Taux de chômage des 15-24 ans =

$$\frac{\text{nombre de chômeurs de 15-24 ans}}{\text{nombre d'actifs de 15-24 ans}} \times 100 = \frac{[596 / 2\ 870]}{100} = 20,8$$

Un taux de chômage par âge se calcule par :

$$\frac{\text{nombre de chômeurs de la tranche d'âge}}{\text{nombre d'actifs de la tranche d'âge}} \times 100$$

Taux de chômage des femmes =

$$\frac{\text{nombre de chômeuses}}{\text{nombre d'actives}} \times 100 = \frac{[1\ 310 / 14\ 401]}{100} = 9,1$$

Un taux de chômage par sexe se calcule par

$$\frac{\text{nombre de chômeurs du sexe considéré}}{\text{nombre d'actifs du sexe considéré}} \times 100$$

2. 20,8 % des actifs de 15-24 ans sont au chômage en France en 2018. 9,1 % des actives sont au chômage en France en 2018.

3. Taux de chômage de longue durée =

$$\frac{\text{nombre de chômeurs de longue durée}}{\text{nombre d'actifs}} \times 100 = \frac{[1\ 122 / 29\ 824]}{100} = 3,8$$

Part des chômeurs de longue durée =

$$\frac{\text{nombre de chômeurs de longue durée}}{\text{nombre de chômeurs}} \times 100 = \frac{[1\ 122 / 2\ 702]}{100} = 41,5$$

4. Le premier calcul rapporte le nombre de chômeurs de longue durée au nombre d'actifs et évalue la part des chômeurs de longue durée dans la population active. Le second calcul rapporte le nombre de chômeurs de longue durée au nombre total de chômeurs et mesure la part du chômage de longue durée dans le chômage.

5. Le chômage et le chômage de longue durée ne touchent pas de manière identique toutes les catégories de population : les 15-24 ans sont plus massivement touchés par le chômage et le chômage de longue durée (5,1 % des actifs de cette tranche d'âge le subissent,

contre 3,8 % en moyenne dans la population). En revanche, 6,4 % des actifs de 50 ans sont au chômage, soit un taux de chômage inférieur de 2,7 points à la moyenne. Cette inégalité par âge peut s'expliquer par le manque d'expérience des jeunes, contrairement aux plus âgés. Ces derniers, même non qualifiés, ont pu acquérir au cours de leur carrière des compétences de savoir-faire et de savoir-être, que des jeunes non qualifiés ne détiennent pas.

Exercice 3

1. Base 100 en 1995, l'indice du nombre d'apprentis est de 149 en 2018, ce qui signifie que leur nombre a augmenté de 49 % de 1995 à 2018 en France.
2. Le nombre d'apprentis a davantage augmenté que le nombre d'étudiants (en hausse de 23 %). Quant aux effectifs d'élèves du premier et du second degré, il a baissé de 2 % sur l'ensemble de la période.
3. Le nombre d'apprentis a augmenté de 35 % de 1995 à 2015 et de 49 % de 1995 à 2018 : la hausse est donc de 14 points de 2015 à 2018.

L'INFOGRAPHIE DU CHAPITRE p. 98

Mise en activité

1. Les CDI représentaient 23,8 % des embauches en 1993 et 13,2 % des embauches en 2017 : par conséquent, la part des CDI dans l'emploi salarié baisse (ils représentaient 91,3 % de l'emploi salarié en 1993 et 87,7 % de l'emploi salarié en 2017). La hausse de la part des CDD dans les embauches provoque la hausse de la part des CDD et du sous-emploi dans l'emploi salarié : la part du sous-emploi dans l'emploi total a été multipliée par 1,5 de 1990 à 2018. Les CDD courts représentaient 63 % des CDD en 2001 et 83,2 % des CDD en 2017. Par conséquent, la durée moyenne des CDD diminue de 112,9 jours à 45,8 jours entre ces dates et le taux de rotation de la main-d'œuvre en CDD a été multiplié par 3,3 de 1993 à 2017.

2. La hausse de la part des ruptures conventionnelles dans le nombre de contrats rompus (de 8 points de 2009 à 2017) s'accompagne d'une baisse de la part des licenciements économiques dans le nombre de contrats rompus (de 2 points de 2009 à 2017) : il s'agit d'une relation de causalité. Les employeurs préfèrent recourir aux ruptures conventionnelles plutôt qu'aux licenciements économiques car le salarié renonce alors à saisir les prud'hommes.

3. La métamorphose du marché du travail français est le signe d'une flexibilisation du marché du travail : la part des emplois atypiques, de plus en plus courts, dans les embauches et dans l'emploi salarié augmente, de même que le sous-emploi ; les ruptures conventionnelles sont préférées aux licenciements économiques. Cependant, les CDI représentent encore plus de 85 % de l'emploi salarié.

SUJET BAC Épreuve composée

p. 100-101

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

Distinguez le chômage du sous-emploi.

Le chômage est la situation d'un individu qui est sans emploi et est à la recherche d'un emploi rémunéré. Le sous-emploi est la situation d'un individu qui travaille involontairement une durée inférieure à celle souhaitée : c'est le cas par exemple d'une personne en temps partiel subi ou d'une personne en chômage technique.

La différence entre les deux notions porte donc sur le fait d'exercer un emploi : le chômeur est actif, mais n'a pas d'emploi ; la personne en situation de sous-emploi est active occupée et exerce un emploi.

PARTIE 2. Étude d'un document

Question 1

La corrélation est une relation statistique entre deux variables : elle est positive si la hausse de l'une des variables s'accompagne d'une hausse de la seconde variable ; elle est négative si la hausse de l'une des variables s'accompagne d'une baisse de la seconde variable. L'existence d'une corrélation ne dit rien de l'existence ou du sens de la causalité : une relation de causalité implique que la variation de l'une des variables provoque la variation de l'autre variable.

Le document est un graphique de corrélation présentant le niveau du salaire minimum mensuel brut (en euros) et le taux de chômage (en % de la population active) en 2018 dans quelques pays du monde. Le document est issu du site ec.europa.eu en date du 29 juillet 2019. Quelle relation le document permet-il d'établir entre le niveau du salaire minimum et le taux de chômage ?

La droite de corrélation démontre l'existence d'une corrélation négative entre le niveau du salaire minimum et le taux de chômage : plus le salaire minimum est élevé, plus le taux de chômage est faible. Au Luxembourg, le salaire minimum mensuel brut est de 2 000 euros et le chômage représente 5,5 % de la population active ; à l'autre extrémité de la droite de corrélation, le salaire minimum mensuel brut est d'environ 300 euros et le taux de chômage d'environ 11 %. Cependant, cette corrélation n'est pas toujours vérifiée : en Bulgarie, le salaire minimum mensuel brut est d'environ 300 euros, et le chômage représente 5,5 % de la population active, comme au Luxembourg.

Il peut aussi s'agir aussi d'une relation de causalité : le salaire minimum peut avoir des effets positifs sur le chômage structurel.

Question 2

Un salaire minimum élevé semble protéger le plus souvent d'un taux de chômage important : en Grèce, près de 20 % de la population active est au chômage alors que le salaire minimum mensuel brut n'est que de 700 euros ; en Irlande, le taux de chômage n'est que de 6 % alors que le salaire minimum mensuel brut est de

1 600 euros. En effet, un salaire minimum élevé incite les personnes sans emploi à offrir leur travail ; elles peuvent être embauchées si le salaire minimum est inférieur à la productivité marginale du travail.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Analyse des documents

Doc. 1. 12,6 % des femmes et 29,2 % des jeunes de 15-24 ans sont salariés en contrat à durée déterminée, alors que ce n'est le cas que de 10,5 % des actifs occupés en moyenne en France en 2018. Les jeunes sont aussi plus massivement que la moyenne apprentis puisque c'est un dispositif qui leur est réservé. A contrario, 92,5 % des plus de 50 ans sont salariés en contrat à durée indéterminée. En termes d'âge, les emplois atypiques peuvent être considérés comme un sas d'entrée sur le marché du travail pour les plus jeunes, permettant leur intégration professionnelle. Il s'agit d'une période probatoire (cf. Doc. 2) permettant à ces actifs de faire leur preuve avant d'être éventuellement embauchés en CDI.

Doc. 2. Le document justifie le recours aux emplois atypiques par les entreprises : ces emplois sont un moyen de sélectionner et de former (notamment l'apprentissage) la main-d'œuvre, avant une éventuelle embauche en CDI ; cette justification renvoie à la flexibilité qualitative ou fonctionnelle. En recourant à des emplois atypiques, les entreprises réduisent le coût d'usage du travail car les salariés en emplois atypiques sont en général moins bien rémunérés que des emplois en CDI et ne bénéficient pas de certains compléments de salaire (prime d'ancienneté, treizième mois, intérêsement...) : la flexibilité salariale est ainsi plus forte grâce à ces emplois. Les emplois atypiques permettent aussi de réduire le coût du travail, en permettant d'ajuster le volume de l'emploi au volume de la production et de la demande (flexibilité quantitative externe), et d'éviter des surcoûts liés à l'emploi d'une main-d'œuvre inutilisée.

Doc. 3. Le document montre l'existence d'une corrélation négative entre la part des embauches en CDD de moins d'un mois et la part des embauches en CDI ou en CDD de plus d'un mois : les CDD de moins d'un mois représentaient 48 % des embauches en 2000 et 68 % en 2018 ; les CDI représentaient 25 % des embauches en 2000 et 16 % en 2018, les CDD de plus d'un mois représentaient 28 % des embauches en 2000 et 17 % en 2018. Il s'agit aussi d'une relation de causalité : c'est parce que la part des embauches en CDD de moins d'un mois augmente que les parts des embauches en CDI et en CDD de plus d'un mois baissent.

► Introduction

La loi El Khomri de 2016 et les ordonnances Macron de 2017 ont conduit à une flexibilisation accrue du marché du travail. Ces politiques de flexibilisation visent à réduire les rigidités du marché du travail pour permettre aux employeurs de mieux ajuster l'emploi

à la conjoncture économique. Ces rigidités sont des contraintes empêchant les entreprises d'ajuster l'emploi aux nécessités de la production et sont une cause de chômage structurel. Comment les politiques de flexibilisation permettent-elle de surmonter ces rigidités en France depuis les années 2000 ? Il s'agira de montrer que la flexibilité quantitative permet de mieux ajuster l'emploi à la production et de limiter les coûts, puis de présenter successivement les avantages liés aux flexibilités qualitative et salariale.

► Proposition de plan détaillé

I/ La flexibilité quantitative permet d'ajuster le volume de l'emploi à la production et à la demande et de limiter les coûts de production.

A. La flexibilité quantitative permet d'ajuster le volume de l'emploi à la production et à la demande.

En recourant à la flexibilité quantitative interne (horaires atypiques, annualisation du temps de travail), à la flexibilité quantitative externe (emplois atypiques, Doc. 1, notamment les CDD très courts, Doc. 3) et à la flexibilité par externalisation (sous-traitance, intérim), l'employeur peut ajuster le volume de l'emploi à celui de la production et de la demande.

B. La flexibilité quantitative permet de réduire les coûts de production.

En ajustant ainsi le volume de l'emploi, l'employeur évite les surcoûts liés à l'emploi d'une main-d'œuvre non ou sous-utilisée. La flexibilité par externalisation permet aussi de reporter les coûts d'embauche et de licenciement, les coûts liés aux investissements sur l'entreprise sous-traitante.

II/ La flexibilité qualitative ou fonctionnelle permet aux entreprises de s'adapter aux évolutions technologiques et induites par la concurrence internationale.

Le progrès technique et la mondialisation provoquent la baisse de la demande de travail peu qualifié et la hausse de la demande de travail qualifié. La formation et la reconversion des salariés permettent ainsi aux employeurs de s'adapter à ces évolutions en agissant sur les qualifications. Des actifs plus polyvalents sont aussi capables de changer de profession, de secteur : cette forme de flexibilisation réduit donc aussi le chômage d'appariement, lié à l'inadéquation de l'offre et de la demande de travail en termes de qualification.

L'embauche en emplois atypiques est aussi un moyen pour les employeurs de sélectionner et de former la main-d'œuvre (Doc. 2), notamment les jeunes, par exemple les apprentis (Doc. 1) : il s'agit alors d'une période probatoire (Doc. 2), avant une éventuelle embauche en CDI (les salariés de plus de 25 ans, notamment les plus de 50 ans, sont davantage que la moyenne en CDI, Doc. 1).

III/ La flexibilité salariale permet d'ajuster le coût du travail à la productivité marginale du travail.

Dans la théorie néo-classique, un employeur n'embauche que si le coût marginal du dernier salarié embauché est

inférieur à sa productivité marginale : un salarié doit coûter moins que ce qu'il rapporte en termes de production supplémentaire. Le salaire doit donc être flexible en fonction de la productivité marginale. Le recours aux emplois atypiques permet cette flexibilité salariale car les salariés en emplois atypiques sont en général moins rémunérés que des salariés en CDI (Doc. 2). La baisse du SMIC, la baisse ou l'exonération de cotisations sociales sur les bas salaires seraient aussi des mesures susceptibles de convaincre les employeurs d'embaucher des salariés peu qualifiés, jeunes et moins productifs : c'est un moyen, pour ces actifs, de s'intégrer professionnellement.

► Conclusion

Les différentes formes de flexibilité du travail permettent de surmonter les rigidités du marché du travail et de lutter contre le chômage structurel en permettant aux employeurs d'ajuster le volume de l'emploi et les qualifications aux nécessités de la production et de limiter les coûts de production. Les politiques de flexibilisation du travail ne présentent-elles que des avantages ? Ne se traduisent-elles pas par une montée de la précarité parmi les salariés ?

SUJET BAC
Dissertation

p. 102-103

Analyse des documents

Doc. 1. 67 % des entreprises du bâtiment indiquent qu'elles subissent des barrières à l'embauche en France au deuxième trimestre 2019. La première barrière concerne l'indisponibilité d'une main-d'œuvre compétente, citée par 55 % des entreprises du bâtiment : il s'agit de problèmes d'appariement qui sont une cause de chômage structurel. C'est aussi le cas des coûts liés à l'emploi et des réglementations (rigidités) qui dissuadent les entreprises d'embaucher. L'incertitude sur la situation économique, citée comme barrière par 27 % des entreprises du bâtiment, est une cause du chômage conjoncturel.

Doc. 2. Le document montre l'existence d'une corrélation négative et d'une relation de causalité entre le rythme de la croissance économique et l'évolution du taux de chômage : par exemple, sur la période 2004-2007, le rythme de la croissance s'accélère (le PIB réel augmente de 2,5 % en 2004 et de 3,5 % en 2007) et le taux de chômage baisse : les chômeurs représentent 9 % de la population active en 2004 et 7 % de la population active en 2007. Trois périodes peuvent être distinguées : de 2000 à 2007, puis de 2013 à 2018, le rythme de croissance soutenu est associé à une baisse du taux de chômage ; de 2008 à 2013, le ralentissement de la croissance et la récession (en 2009) se traduisent par une hausse du taux de chômage, de nature conjoncturelle.

Doc. 3. En 2015, le taux de chômage observé est de 10,5 % et le taux de chômage structurel est d'environ

9 % : l'écart entre ces deux données correspond à un chômage de type conjoncturel, lié aux fluctuations de l'activité économique.

Doc. 4. Certaines catégories d'actifs sont davantage touchées par le chômage : les jeunes, les plus âgés, les moins qualifiés et les immigrés. Ces taux de chômage plus élevés s'expliquent par des problèmes d'appariement : les compétences de ces catégories d'actifs ne sont pas en adéquation avec la demande de travail qualifié exprimée par les employeurs. Cette inadéquation est accrue par l'inadaptation de la formation initiale et continue aux besoins des entreprises. Il est notamment difficile pour les travailleurs âgés d'adapter leurs compétences en raison de l'absence d'accès à une formation continue de qualité au cours de la carrière.

► Introduction

Le taux de chômage peine à baisser en France contrairement à d'autres pays comme l'Allemagne et les États-Unis qui sont aujourd'hui en quasi-plein-emploi : comment expliquer cette difficulté depuis les années 1990 ? Le chômage se définit comme la situation d'un actif sans emploi et à la recherche d'un emploi rémunéré. Il s'agira de montrer dans une première partie que le chômage est de nature conjoncturelle, lié aux fluctuations de l'activité économique, avant de présenter dans une seconde partie ses causes structurelles.

► Proposition de plan détaillé

I/ **Le chômage est de nature conjoncturelle lorsqu'il est dû aux fluctuations de l'activité économique, elles-mêmes liées à des chocs de demande et d'offre.**

A. **Les chocs de demande sont à l'origine du chômage conjoncturel.**

La demande globale réalisée est l'un des déterminants de la demande effective, anticipée par les entreprises selon John Maynard Keynes : c'est en fonction de celle-ci que les entreprises décident de leur niveau de production et d'emploi.

Un choc négatif de demande peut alors contribuer à une baisse de l'emploi et à une hausse du chômage : un tel choc peut être dû à des politiques, monétaire ou budgétaire, de rigueur qui contribuent au ralentissement de la consommation et de l'investissement. Un ralentissement de la demande mondiale peut aussi affecter la production et l'emploi par le biais des exportations. La crise mondiale de 2008 se traduit ainsi par une récession dans l'Union européenne en 2009 (le PIB réel baisse de plus de 4 %), suivie d'une forte hausse du taux de chômage, de plus de 3 points de 2007 à 2013 (Doc. 2).

B. **Les chocs d'offre peuvent aussi être à l'origine du chômage conjoncturel.**

Les conditions de l'offre sont aussi un déterminant du niveau de la production et de l'emploi à court terme. Un choc d'offre négatif peut ainsi dégrader les conditions de l'offre et contribuer à une hausse du chômage. Un

tel choc peut être dû à la hausse du coût des consommations intermédiaires (par exemple lors d'un choc pétrolier), du capital fixe (par exemple le prix des équipements) et du travail (par exemple la hausse du SMIC).

L'incertitude sur la situation économique, qu'elle soit due à des chocs d'offre ou de demande est ainsi citée par 27% comme barrière à l'embauche dans le secteur du bâtiment en France au second trimestre 2019 (Doc. 1). La composante conjoncturelle du chômage s'apprécie comme la différence entre le taux de chômage observé et le taux de chômage structurel : il y a par exemple un volant de chômage conjoncturel de 1,5 point en France en 2015 (Doc. 3).

II/ Le chômage est de nature structurelle s'il est dû à une inadéquation durable de l'offre et de la demande de travail : il peut s'expliquer par des contraintes pesant sur les employeurs ou par les comportements des offreurs et demandeurs de travail.

A. Les institutions peuvent dissuader les entreprises d'embaucher et contribuer au chômage structurel.

Le salaire minimum est un frein à l'emploi des salariés les plus jeunes et les moins qualifiés : si le SMIC est trop élevé et supérieur au salaire d'équilibre, le coût marginal du travail est supérieur à la productivité marginale, dissuadant les entreprises d'embaucher. L'offre de travail reste durablement supérieure à la demande de travail, d'où la persistance d'un chômage structurel.

Les règles de protection de l'emploi ont des effets désincitatifs sur la demande de travail des employeurs : ces derniers sont réticents à embaucher quand les procédures de licenciement sont contraignantes et coûteuses. 19 % des entreprises du bâtiment citent la réglementation comme barrière à l'embauche en France au second trimestre 2019 (Doc. 1). Elles sont aussi plus sélectives car elles ont moins le droit à l'erreur, ce qui nuit à l'emploi des jeunes ou des moins qualifiés. La réallocation de la main-d'œuvre entre les secteurs obsolètes et les secteurs innovants est moins rapide, ce qui affecte la croissance et l'emploi.

B. Les comportements et caractéristiques des offreurs et des demandeurs de travail expliquent une partie du chômage structurel.

Les employeurs subissent une asymétrie d'information : *ex-ante*, ils ne connaissent pas les caractéristiques productives des candidats à l'embauche (caractéristiques cachées) ; *ex-post*, ils ne sont pas en mesure d'observer et de contrôler les efforts que fournissent leurs salariés (actions cachées). Pour surmonter le risque de sélection adverse (sélectionner des candidats peu productifs) et d'aléa moral (comportements de « tire au flanc » des salariés), les entreprises ont intérêt à verser un salaire d'efficience supérieur au salaire d'équilibre : l'offre de travail reste donc supérieure à la demande de travail, d'où l'existence d'un chômage structurel.

Celui-ci s'explique aussi par des problèmes d'appariement entre l'offre et la demande de travail : ils proviennent d'inadéquations spatiales (entre la localisation des chômeurs et celle des postes disponibles) et de qualifications (entre la qualification des individus et celle des emplois) : l'indisponibilité d'une main-d'œuvre compétente est citée comme barrière à l'embauche par 55% des entreprises du bâtiment en France au second trimestre 2019 (Doc. 1). Elle peut s'expliquer par l'insuffisance des dispositifs de formation (Doc. 4). Des frictions, liées aux délais structurellement nécessaires à la personne en recherche d'emploi pour en trouver un et au recruteur pour pourvoir un poste, sont aussi à l'origine de ces problèmes d'appariement.

► Conclusion

Le chômage est de nature conjoncturelle lorsqu'il s'explique par les fluctuations de l'activité économique, elles-mêmes liées à des chocs de demande et d'offre négatifs. Le chômage structurel s'explique par l'existence d'institutions qui dissuadent les entreprises d'embaucher et par les comportements et caractéristiques des offreurs et des demandeurs de travail. Quelles sont alors les politiques qui sont mises en œuvre pour lutter contre le chômage ?

CHAPITRE 4 Comment expliquer les crises financières et réguler le système financier ?

Manuel p. 104-131

I. Présentation du chapitre

L'objectif de ce chapitre est d'expliquer l'apparition des crises financières, leurs effets sur l'économie réelle et les moyens par lesquels il est possible de réguler le système financier. Il intervient dans le programme après un chapitre sur les politiques de lutte contre le chômage et avant un chapitre sur les politiques économiques dans le cadre européen.

Ce chapitre est articulé autour de quatre grands axes qui s'appuient sur les enseignements de l'histoire économique et de la théorie.

→ 1^{er} AXE

Le premier axe part de l'histoire économique pour comprendre les caractéristiques des crises financières. Deux exemples sont mobilisés : la crise des années 1930 et la crise de 2008. Il s'agit alors de comprendre que ces deux crises financières, en dépit de leurs spécificités, ont des caractéristiques communes à la fois dans leurs conséquences sur le système financier (effondrement boursier, faillites en chaîne) et sur l'économie réelle (chute du PIB et montée du chômage).

→ 2^e AXE

Le deuxième axe opère une généralisation du déroulement des crises financières à partir de la notion de bulle spéculative. Il s'agit de comprendre et d'illustrer par des exemples concrets la formation et l'éclatement des bulles spéculatives. Cela permet de revenir sur les mécanismes à l'origine d'enchaînements cumulatifs caractéristiques des crises : comportements mimétiques, prophéties auto-réalisatrices, paniques bancaires.

→ 3^e AXE

Les deux premiers axes ont permis de comprendre la dimension purement financière des crises financières. Le troisième axe se propose d'étudier les mécanismes de transmission de ces crises à l'économie réelle. On commence par s'intéresser aux conséquences sur le niveau de consommation et d'investissement, en étudiant les effets de richesse négatifs et la contraction du crédit. On poursuit en montrant que les crises financières dégradent la situation financière des agents économiques, ce qui les pousse à se désendetter (vente d'actifs) et baisse la valeur des garanties qu'ils apportent à leurs créanciers (baisse du prix du collatéral).

→ 4^e AXE

Enfin, le dernier axe porte sur la régulation du système financier. L'étude démarre par l'analyse de la solvabilité des banques et de leur surveillance. C'est l'occasion de présenter les réformes récentes du cadre prudentiel bancaire. Un point spécifique est fait sur le rôle des banques centrales, et plus précisément de la BCE, l'Union bancaire ayant profondément modifié la régulation du système financier de la zone euro.

II. La mise en œuvre du programme dans le manuel

L'entrée dans le chapitre se fait par un travail sur la notion de krach boursier au travers notamment d'une vidéo explicative et illustrative qui donne de nombreux exemples. Une photographie essaie par ailleurs de faire réfléchir les élèves sur les conséquences économiques et sociales de la crise des années 1930.

Le chapitre est par la suite organisé en quatre dossiers qui cherchent à restituer fidèlement l'esprit du programme et s'appuient sur les quatre axes décrits précédemment.

Le **premier dossier** explique le déroulement des crises des années 1930 et de 2008 à partir de textes précisant les enchaînements spécifiques de ces crises et de données chiffrées permettant d'en cerner les conséquences sur l'économie réelle. À l'issue du travail sur ce dossier, les élèves doivent être en mesure de caractériser les crises financières (effondrement boursier, faillite en chaîne, chute du PIB et accroissement du chômage) et de comprendre certaines de leurs dimensions spécifiques, comme par exemple pour la crise de 2008, le rôle des crédits subprimes et de la titrisation.

Le **deuxième dossier** est centré sur le déroulement des crises. La notion de bulle spéculative est d'abord travaillée avec un texte permettant une définition précise et imagée. Le rôle complémentaire des comportements mimétiques et des prophéties auto-réalisatrices est alors analysé. Dans un second temps, l'analyse des paniques bancaires complète la compréhension du déroulement des crises financières. Le dossier est alors l'occasion de revenir sur la notion d'asymétrie d'information et de montrer son utilité pour saisir le déroulement des crises financières.

Le **troisième dossier** détaille les uns après les autres les canaux de transmission des crises financières à l'économie réelle : effets de richesse négatifs, contraction du crédit, ventes forcées et baisse du prix du collatéral (cette notion étant notamment présentée de la façon la plus pédagogique possible pour une meilleure compréhension). Ce dossier est l'occasion de présenter de façon simplifiée des théories économiques centrales comme la théorie du revenu permanent ou la théorie de la déflation par la dette.

Le **quatrième dossier**, enfin, explique la notion de ratio de solvabilité. La compréhension de cette notion est facilitée par la présentation préalable (dossier 2) d'un bilan bancaire simplifié. En zone euro, la régulation du système financier est aujourd'hui le fait de la Banque centrale. La dernière partie du dossier revient sur ce rôle en précisant les deux piliers de l'Union bancaire.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **Alexis Tremoulinas**, *Comprendre la crise*, Bréal, coll. « Thèmes et débats », 2013.
- **Pierre-Cyrille Hautcoeur**, *La Crise de 1929*, La Découverte, coll. « Répères », 2009.
- **Olivia Montel-Dupont** (dir.), *Comprendre les marchés financiers*, Cahiers français n°361, La Documentation française, 2011.
- Présentation de **l'Union bancaire** sur le site du Conseil de l'Union européenne : <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/banking-union/>

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 104-105

1. En octobre 1987, les bourses mondiales ont chuter brutalement, le Dow Jones par exemple aux États-Unis a perdu plus de 22 % de sa valeur en une journée.
2. Selon la vidéo, un krach est une baisse brutale, très forte des marchés des valeurs mobilières dans une ou plusieurs bourses dans le monde.

3. Les crises financières peuvent avoir des conséquences économiques et sociales. Elles peuvent entraîner une baisse de la production et une montée du chômage, ce qui peut entraîner une montée de la précarité et de la pauvreté, comme l'illustre la photographie.

DOSSIER 1

Quelles sont les caractéristiques des crises financières ?

p. 106-109

A. La crise des années 1930

Doc. 1 Avant la crise : le boom spéculatif de la fin des années 1920

Le **document 1** décrit le contexte économique et financier qui a précédé la crise des années 1930. Il insiste sur le caractère spéculatif de la hausse des cours boursiers à la fin des années 1920.

1. Il est possible de parler de boom spéculatif dans la mesure où les cours de bourses, à partir du début de l'année 1928, se sont éloignés des « réalités économiques ». Ainsi, les cours des entreprises cotées à Wall Street ont augmenté bien plus rapidement que le niveau

6. Voici un tableau qui récapitule les évolutions :

Cours	Valeur fin 1929	Valeur mi 1932	Évolution en %
Indice des cours boursiers	300	50	$(50-300)/300 = -83,3\%$
General Motors	71,8	7,6	$(7,6-71,8)/71,8 = -89,4\%$
Standard Oil	70,8	23,5	$(23,5-70,8)/70,8 = -66,8\%$
American Sugar Refng	81,8	16,4	$(16,4-81,8)/81,8 = -79,9\%$

de leurs profits à partir de ce moment-là. Un chiffre illustre ce boom spéculatif : le prix des titres a quadruplé entre début 1925 et l'été 1929.

2. L'emballage spéculatif a concerné des acteurs du monde financier, et notamment des sociétés d'investissement et des brokers. Mais des sociétés non financières, dont les activités étaient plutôt industrielles et commerciales, ont également pris des risques en prêtant leurs réserves aux brokers.

3. Le cours de bourse est censé refléter la performance économique réelle d'une entreprise. L'un des indicateurs de cette performance est le niveau de profit qu'elle atteint. Lorsque le cours de bourse est décorrélé du niveau de profit, cela est donc anormal. C'est par ailleurs dangereux car les investisseurs se portent acquéreurs de titres qui sont surévalués. Le risque est alors que ces titres perdent de leur valeur, ce qui ruinerait les détenteurs et déclencherait une crise boursière.

Doc. 2 1929 : le krach boursier

Le **document 2** propose des éléments chiffrés sur le krach boursier de la fin octobre 1929, en présentant une vision de l'évolution de l'indice boursier de référence, mais également en donnant l'évolution de la valeur des actions d'entreprises particulières.

4. À la fin de l'année 1929, l'indice des cours Standard and Poor's à la bourse de New York atteint le niveau de 300, base 100 en 1920, soit une multiplication par 3 en 9 ans.

5. Un dividende est le revenu que perçoivent les détenteurs d'une action. Il est versé lorsque l'entreprise dont l'action est détenue réalise un bénéfice et choisit d'en distribuer tout ou partie à ses actionnaires. Le montant total du dividende perçu dépend alors du nombre d'actions détenues.

7. À partir de 1929, notamment parce qu'ils s'aperçoivent que leur valeur en bourse est surévaluée, les investisseurs financiers cherchent à vendre les titres qu'ils possèdent. Cela se traduit par une augmentation importante de l'offre de titres sur le marché. La demande quant à elle n'a pas augmenté, et a même probablement diminué dans cette période. Ce déséquilibre sur le marché s'est traduit par une baisse du cours des titres.

8. Un krach boursier est un épisode de baisse soudaine et importante des cours des titres cotés en bourse.

Doc. 3 De la crise financière à la crise économique mondiale

Le **document 3** est une infographie qui permet de comprendre l'ensemble des conséquences en termes de chômage et de baisse de la production du krach boursier de 1929 sur la situation économique des années 1930.

9. Aux États-Unis, la crise financière de 1929 a entraîné une baisse importante de la production industrielle : entre fin 1929 et fin 1932, celle-ci a en effet chuté de plus de 50 %.

10. Les dépôts bancaires n'étant pas assurés lors de la crise des années 1930, les faillites bancaires avaient pour conséquence immédiate pour les déposants la perte des sommes dont ils disposaient sur leurs comptes. Cette situation déclencheait des paniques bancaires : dès lors que les déposants avaient un doute sur la santé financière de leur banque, ils se ruiaient au guichet pour retirer leurs dépôts.

11. Entre 1929 et 1933, le PIB par habitant en France a diminué de 14 %, passant de l'indice 100 en 1929 à l'indice 86 en 1933. Aux États-Unis, le PIB par habitant a baissé de 29 % sur la même période. La crise des années 1930 a donc été une crise mondiale, qui a touché une partie importante des pays développés, mais la profondeur de la dépression n'a pas été identique dans tous les pays.

12. L'évolution du chômage en France pendant la crise des années 1930 suit un profil atypique. Le chômage augmente entre 1929 et 1932, comme dans l'ensemble des pays présents sur le graphique, mais cette hausse est beaucoup moins rapide en France et le taux de chômage atteint en fin de période est bien plus faible qu'ailleurs dans le monde (moins de 4 % en France contre 25 % aux États-Unis par exemple). À partir de 1932, alors que le taux chômage baisse dans l'ensemble des pays et ce de façon continue jusqu'en 1937, il continue d'augmenter lentement en France où un niveau haut de 5 % est atteint en 1936.

FAIRE LE POINT

1. Faux. L'ensemble des secteurs d'activité a été touché. Par exemple, la production industrielle a baissé de 50 % aux États-Unis entre 1929 et 1932.

2. Faux. Les années 1932-1933 représentent plutôt la période où la crise est la plus marquée. Par exemple,

c'est en 1933 que le chômage atteint son point haut et le PIB/habitant son point bas aux États-Unis.

3. Faux. C'est aux États-Unis que la crise est la plus importante. En France, le taux de chômage connaît un profil atypique alors qu'en Grande-Bretagne, le PIB/habitant retrouve son niveau de 1929 dès 1933.

4. Faux. En l'absence de garantie, les déposants perdent les sommes placées auprès d'une banque qui fait faillite.

5. Faux. À partir de 1928, il y a une décorrélation entre l'évolution des cours de bourse et l'évolution des profits des entreprises cotées.

B. La crise de 2008

Doc. 1 À l'origine de la crise : les crédits subprimes

Le **document 1** permet de comprendre que l'origine de la crise de 2008 se situe sur le marché des crédits hypothécaires américains et propose une explication du fonctionnement de ce marché.

1. La différence entre crédit *prime* et crédit *subprime* réside dans le niveau de solvabilité de l'emprunteur. Alors que les crédits *prime* sont accordés à des ménages qui bénéficient de capacités de remboursement solides et vérifiées, les crédits *subprimes* sont destinés à des clients dont les capacités de remboursement sont quasi-nulles.

2. Le taux d'intérêt initial, qui permet de calculer le montant des remboursements du crédit *subprime* en début de période (les deux premières années), est plus bas que le taux d'intérêt pour les années qui suivent. Ce taux d'intérêt initial est qualifié de promotionnel car son objectif est d'attirer les emprunteurs potentiels.

3. Les ménages ayant souscrit des crédits *subprimes* ont fait défaut pour deux raisons. La première est que ce sont des ménages pauvres, à faible capacité de remboursement. La seconde est que le taux d'intérêt de leur emprunt dépendait du niveau des taux d'intérêt réels. La hausse des taux en 2005-2006 a donc entraîné une hausse des charges de remboursement immobilier, hausse que ces ménages ne pouvaient supporter compte tenu de leur situation financière.

Doc. 2 La titrisation et la dissémination des risques à l'échelle mondiale

Le **document 2** présente le fonctionnement de la titrisation et le rôle joué par cette technique financière dans la dissémination des risques de crédit du marché subprime américaine au monde entier.

4. Une opération de titrisation est une opération financière par laquelle une banque transforme des créances qu'elle possède à son bilan en titres financiers. Pour ce faire, la banque cède les créances à un fond commun de créances (SPV) qui les acquiert en émettant des titres appelés ABS (Asset back securities) qu'il vend à des investisseurs financiers (banques d'investissement...).

À l'issue de l'opération, le portefeuille de créances ne figure plus au bilan de la banque qui a accordé les crédits correspondants.

5. Pour une banque, cette opération a pour principal intérêt d'alléger son bilan en retirant des portefeuilles de créances, ce qui lui permet de retrouver une capacité de prêts. Les créances qui sortent du bilan peuvent par ailleurs être des créances risquées, c'est-à-dire des créances sur des agents peu solvables. Le risque de défaut de ces agents est, après l'opération de titrisation, porté par les investisseurs qui ont acquis les titres émis par le fonds commun de créances (SPV).

6. La titrisation permet à des banques américaines de transformer des créances sur des ménages américains en titres financiers qui seront vendus dans le monde entier à des investisseurs financiers. C'est ainsi que le risque de défaut de ces ménages est disséminé partout dans le monde.

Doc. 3 Des subprimes à la crise boursière et bancaire

Le **document 3** explique comment la crise sur le marché américain des prêts hypothécaires *subprimes*

10. Voici un tableau qui récapitule les évolutions :

Indice	Valeur début mai 2007	Valeur début février 2009	Évolution en %
Dow Jones	13 627,6	7 062,9	$(7 062,9 - 13 627,6)/13 627,6 = - 48,2 \%$
CAC 40	6 104	2 702,5	$(2 702,5 - 6 104)/6 104 = - 55,7 \%$
FTSE	6 621,4	3 830,1	$(3 830,1 - 6 621,4)/6 621,4 = - 42,2 \%$
Nikkei 225	17 875,7	7 568,4	$(7 568,4 - 17 875,7)/17 875,7 = - 57,7 \%$

Doc. 4 Les conséquences de la crise sur le PIB et le chômage

Le **document 4** présente des séries relatives au taux de chômage et à l'évolution du PIB qui permettent de comprendre les conséquences de la crise de 2008 sur l'économie réelle.

11. Voici un tableau de synthèse qui récapitule les évolutions

Pays	Taux de chômage en 2007	Taux de chômage en 2010	Évolution en %
France	7,7	8,9	$(8,9 - 7,7)/7,7 = + 15,6 \%$
Allemagne	8,7	7	$(7 - 8,7)/8,7 = - 19,5 \%$
Italie	6,1	8,4	$(8,4 - 6,1)/6,1 = + 37,7 \%$
Japon	3,8	5,1	$(5,1 - 3,8)/3,8 = + 34,2 \%$
Royaume-Uni	5,3	7,8	$(7,8 - 5,3)/5,3 = + 47 \%$
États-Unis	4,6	9,6	$(9,6 - 4,6)/4,6 = + 108,7 \%$

12. L'ampleur de la hausse du chômage n'a pas été identique dans l'ensemble des pays étudiés. L'Allemagne, pour commencer, a vu son niveau de chômage baisser de près de 20 % entre 2007 et 2010. Pour les autres pays, ce taux de chômage a augmenté dans des proportions diverses. La plus forte hausse se rencontre aux États-Unis, où le taux de chômage a augmenté près

est devenue une crise boursière et bancaire mondiale. Il présente pour cela une série de données sur les marchés financiers aux États-Unis, en Union européenne et dans le monde.

7. C'est au second semestre 2006 que les prix sur le marché immobilier américain commencent à baisser. C'est cet événement qui est à l'origine des doutes sur la qualité des produits titrisés.

8. Les craintes sur les faillites bancaires s'expliquent principalement par le fait que le mécanisme de titrisation a disséminé les titres « toxiques », c'est-à-dire très risqués, dans les bilans de nombreuses institutions financières dans le monde, y compris des banques. La baisse du cours de ces titres pouvait donc fragiliser la solvabilité de ces banques, qui étaient détentrices de titres dont la valeur était faible et en baisse. L'autre mécanisme (étudié plus loin dans le Dossier 3. B/I) repose sur le fait que la baisse du marché immobilier a entraîné la baisse du prix du collatéral que les ménages utilisaient en garantie, ce qui augmentait le risque de crédit.

9. Entre mi 2007 et début 2009, l'indice de la capitalisation boursière des banques aux États-Unis, base 100 en 1990, passe de 1 800 à 400, soit une baisse de 77,7 % ou encore une division par 4,5.

de 7 fois plus en % qu'en France, qui a connu la moins forte hausse sur la période.

13. Tous les pays touchés par la crise de 2008 ont connu une récession. En Italie, au Japon, au Royaume-Uni et aux États-Unis, ce sont même deux années consécutives de recul du PIB. Ainsi, par exemple, le PIB chute de 1,1 % en

Italie en 2008 et de 5,5 % en 2009. En France et en Allemagne, le PIB ne recule qu'en 2009, respectivement de 2,9 % et de 5,6 %.

FAIRE LE POINT

Crédits à des ménages américains **peu solvables** → Accumulation de **risques** par les banques américaines → Transfert des risques via la **titrisation** → Hausse des **défauts de paiement** et perte de confiance dans les produits titrisés → Blocage du **marché interbancaire** → Crise **bancaire** puis effondrement **boursier** → Baisse du **PIB** et hausse du **chômage**

DOSSIER 2

Comment les crises financières se déroulent-elles ?

p. 110-113

A. La formation et l'éclatement des bulles spéculatives

Doc. 1 Qu'est-ce qu'une bulle spéculative ?

Le **document 1** permet de définir la notion de bulle spéculative, en montrant notamment qu'elle peut s'appliquer à tout type d'actif, financier ou réel.

1. Une bulle spéculative correspond à une situation au cours de laquelle le prix d'un actif (immobilier, financier...) augmente sans que cette hausse soit corrélée avec la valeur réelle de l'actif en question.

2. Les bulles spéculatives ne concernent pas que les actifs financiers. Dans l'histoire, les marchés immobiliers ou encore ceux de l'or ont été touchés par des bulles spéculatives. Au Pays-Bas, au XVII^e siècle, une bulle spéculative a également touché le marché des bulbes de tulipes.

3. Cette phrase permet de comprendre que la caractéristique essentielle d'une bulle spéculative et les variations du prix de l'actif ne sont pas corrélées avec leur valeur réelle. Ainsi, si l'offre de blé est importante, il n'y a pas de raisons pour que les prix du blé montent. De la même façon, le cours d'une action ne devrait augmenter que si les anticipations de profits futurs sont bonnes...

4. Les bulles deviennent spéculatives parce que la hausse de la valeur de l'actif n'est pas justifiée par l'évolution des caractéristiques réelles de l'actif. La hausse s'explique plutôt par la croyance pour une partie importante des acheteurs que les cours vont continuer à monter.

5. La bulle finit par éclater parce que la déconnection entre le prix de l'actif et sa valeur réelle ne peut perdurer éternellement, les investisseurs finissant par s'apercevoir que les hausses des prix de l'actif ne se poursuivront pas. Ils décident alors de vendre leurs actifs, ce qui déclenche un mouvement de baisse.

Doc. 2 Le rôle des comportements mimétiques dans la formation d'une bulle

Le **document 2** est complémentaire du document 1 et explique que les comportements mimétiques sont un des mécanismes à l'origine de la formation des bulles spéculatives.

6. On parle de comportement moutonner ou mimétique lorsque les décisions des agents économiques sont prises par imitation de l'opinion dominante. Ainsi, si la demande d'une catégorie de titres augmente, adopter un comportement mimétique consiste à imiter le « marché » et acquérir à son tour des titres de cette catégorie.

7. Les agents économiques n'hésitent pas à s'endetter pour acquérir les titres car ils ont la conviction que le prix des titres continuera d'augmenter. Ainsi, ils auront toujours la possibilité de revendre le titre pour rembourser leur dette, et de réaliser une plus-value (différence entre le prix d'achat et le prix de vente d'un titre) dans cette opération.

8. Les comportements mimétiques favorisent l'apparition de bulles spéculatives. En effet, en se comportant tous de la même façon, les acheteurs sur un marché ont tendance à augmenter le niveau de la demande de façon importante, ce qui pousse les prix à la hausse. Les prix augmentant, les acheteurs sont confortés dans leurs anticipations et augmentent de nouveau la demande, jusqu'à ce que le cours des titres soit complètement déconnecté de la valeur réelle de l'actif.

Doc. 3 Formation et éclatement des bulles : le rôle des prophéties auto-réalisatrices

Dans le **document 3**, l'auteur détaille la manière dont le mécanisme des prophéties auto-réalisatrices peut permettre de comprendre l'apparition puis l'éclatement des bulles spéculatives.

9. Par cette métaphore, l'auteur explique que les bulles spéculatives finissent toujours par éclater. L'idée est que le prix d'un actif ne peut monter continuellement, surtout si les caractéristiques de cet actif (niveau de profit pour une action, demande de logement pour un actif immobilier...) n'évoluent pas parallèlement.

10. Dans le mécanisme des prophéties auto-réalisatrices, ce sont les croyances, les anticipations des agents sur l'arrivée prochaine d'un événement qui déclenchent cet événement. Ainsi, si les agents croient dans une crise financière, ils peuvent décider de vendre leurs titres, ce qui risque de provoquer une baisse brutale des cours et déclenchera la crise redoutée.

11. Une prophétie (ou anticipation) ne peut devenir auto-réalisatrice sur un marché que si un nombre suffisant d'agents l'adopte. Or les comportements mimétiques permettent d'atteindre ce seuil critique d'agents. Si un groupe d'agents anticipe une crise financière et que l'ensemble du marché se rallie, par comportement mimétique, à cette opinion, les ventes de titres seront massives et déclencheront la baisse des cours, point de départ de la crise anticipée.

12. Prévision de hausse du prix d'un actif (actions, immobilier) → hausse des achats de l'actif → hausse effective du prix de l'actif → déconnexion entre le prix de l'actif et sa valeur réelle → crainte d'une baisse du prix de l'actif → hausse des ventes de l'actif → baisse effective du prix de l'actif.

Doc. 4 L'exemple de la bulle Internet

Le **document 4** permet d'illustrer la formation d'une bulle spéculative à partir d'un exemple concret et récent : la formation puis l'éclatement de la bulle spéculative sur les nouvelles technologies à la fin des années 1990.

13. Au début de l'année 2000, le cours du Nasdaq atteint l'indice 5 049, base 100 en 1971, soit une multiplication par près de 50 entre 1971 et 2000.

14. Entre le point bas (indice de 1 575 en septembre 1998 base 100 en 1971) et le point haut du cours du Nasdaq (indice 5 049 au début de l'année 2000), le cours a été multiplié par 3,2.

15. Les auteurs expliquent la formation de la bulle spéculative par « l'aveuglement collectif des agents ». On peut rapprocher cette notion des mécanismes de comportements mimétiques et de prophéties auto-réalisatrices. Les agents anticipant une forte croissance des profits réalisés par les entreprises de nouvelles technologies se sont mis à acheter massivement (comportement mimétique) les titres de ces entreprises, déclenchant un mouvement de hausse des cours (prophétie auto-réalisatrice) qui a abouti à la formation de la bulle spéculative.

FAIRE LE POINT

1. c - 2. b - 3. a

B. Les paniques bancaires

Doc. 1 Comprendre un bilan bancaire

Le **document 1** permet de comprendre le bilan d'une banque et pointe la différence entre le bilan sain d'une banque et le bilan dégradé d'une banque. En comparant ces deux situations, le document met en évidence les sources de dégradation du bilan bancaire.

1. Les clients des banques réalisent chaque jour des milliers d'opérations qui nécessitent des transferts de monnaie entre banques. Ces transferts ne peuvent se réaliser qu'en monnaie centrale que les banques n'ont pas la possibilité de créer. Les banques en besoin de monnaie centrale peuvent donc s'en procurer sur le marché interbancaire en empruntant sur des durées très courtes (contre mise en garantie de titres) à d'autres banques, qui, elles, disposent de réserves excédentaires de monnaie centrale.

2. Une banque qui réalise un crédit prend le risque que l'emprunteur fasse défaut, c'est-à-dire qu'il ne soit pas en mesure de rembourser les sommes empruntées. La créance de la banque n'a dans ce cas plus aucune valeur, ce qui réduit le niveau de l'actif de son bilan.

3. Lorsqu'elle achète un titre financier ou un bien immobilier, une banque prend le risque de voir le prix du titre ou du bien immobilier évoluer défavorablement. La baisse du prix a, là encore, des répercussions sur la valeur de l'actif du bilan de la banque.

4. Pour compenser la baisse de la valeur de l'actif, la banque a besoin de ressources. Les fonds propres sont les seules ressources dont elle peut disposer sans mettre à mal ses engagements vis-à-vis d'autres acteurs. En effet, elle ne peut compter sur les dépôts de ses clients car elle doit être en mesure de répondre à des demandes de retrait, ni sur les emprunts interbancaires, car elle doit être en mesure de les rembourser (à brève échéance bien souvent).

Doc. 2 Les sources des paniques bancaires

Le **document 2** présente de façon synthétique les événements qui peuvent être à l'origine d'une dégradation des bilans bancaires et le mécanisme économique qui permet de comprendre ces événements : l'asymétrie d'information.

5. Une asymétrie d'information dans le secteur bancaire correspond à une situation dans laquelle les agents auprès desquels la banque est engagée (déposants notamment) ne disposent pas d'un niveau d'information comparable à celui dont dispose la banque sur sa propre situation financière.

6. Dès lors que les déposants ont un doute sur la solidité financière de leur banque et ignorent la situation réelle (présence d'asymétries d'information), ils sont incités à retirer massivement et conjointement leurs dépôts, ce qui déclenche une panique bancaire.

7. Les bilans bancaires peuvent se détériorer dès lors que la valeur de l'actif de la banque diminue. Cela peut avoir pour causes : le défaut de paiement des emprunteurs, la baisse de la valeur des titres financiers ou immobilier dont la banque est détentrice, le non remboursement d'un prêt interbancaire.

8. Lorsqu'un bilan bancaire se détériore, une banque peut avoir des difficultés à rembourser les emprunts qu'elle a contractés auprès d'autres banques ou encore à répondre aux demandes de retrait de la part des déposants. C'est donc principalement les engagements vis-à-vis de ses créanciers et de ses déposants que la banque ne peut plus tenir.

Doc. 3 Faillites bancaires en chaîne : l'exemple français du début des années 1930

Ce **document 3** est une illustration par l'histoire économique des paniques bancaires. Le schéma explique les faillites bancaires en chaîne que la France a connues au début des années 1930.

9. Que ce soit en novembre 1930 ou en septembre 1931, les paniques bancaires ont eu pour point de départ la faillite d'une banque de taille importante : la Banque Adam en 1930, la Banque Nationale de Crédit en 1931.

10. Ces faillites bancaires se déroulent dans le contexte de la crise des années 1930, qui a démarré à la fin de l'année 1929 par l'effondrement boursier de la bourse de New York.

11. C'est le mécanisme de panique bancaire qui explique la diffusion de la faillite d'une banque à l'ensemble du système. Face à la faillite d'une grande institution bancaire, les déposants ont des doutes sur la solidité financière de la banque auprès de laquelle ils ont placé leurs dépôts (asymétrie d'information). Ils se ruent alors au guichet en demandant le retrait de leurs dépôts. Les banques n'ont pas les liquidités pour répondre à cet afflux de demande de retraits et sont contraintes à la faillite.

Doc. 4 Chronologie de la crise sur le marché interbancaire : 2007/2008

Le **document 4** revient, là encore pour illustrer la notion de panique bancaire, sur les caractéristiques bancaires de la crise de 2008, au travers d'une chronologie des événements qui ont conduit à la faillite de Lehman Brothers.

12. Les risques de faillite des grandes banques américaines et de Lehman Brothers s'expliquent par l'exposition de ces acteurs aux crédits subprimes. Les banques américaines et Lehman Brothers avaient acquis des titres adossés à des crédits subprimes. La hausse des défauts de paiement sur ces crédits a entraîné une baisse de la valeur de l'actif de ces banques, les exposant à un risque de faillite si elles ne disposaient pas de fonds propres suffisants.

13. Sur le marché interbancaire, les banques prêteuses ont été rendues méfiantes par les difficultés annoncées par d'autres banques et par la faillite de Lehman Brothers. Craignant le non remboursement des prêts qu'elles accorderaient, elles ont conservé leurs liquidités, déclenchant un blocage du marché interbancaire.

14. Les banques doivent quotidiennement rembourser des prêts. Elles ont beau disposer d'actifs (actions, biens immobiliers...) solides, elles ne peuvent les vendre à court terme pour respecter leurs échéances de remboursement. Si elles ne trouvent pas les liquidités sur le marché interbancaire ou auprès des banques centrales, elles ne peuvent alors respecter leurs engagements financiers et sont conduites à la faillite.

FAIRE LE POINT

Lors de la crise de 2008, les **bilans** des banques ont été dégradés par les **défaillances** des emprunteurs subprimes. Le secteur bancaire dans son ensemble étant concerné, la **confiance** entre les banques a disparu, ce qui a bloqué le **marché interbancaire** privant certaines banques d'une source essentielle de **refinancement** et les contraignant à la **faillite**. Quand les banques éprouvent une difficulté temporaire à assurer leurs engagements, on parle de **crise de liquidité**. Lorsque la crise bancaire perdure et s'étend, les banques risquent de subir une **crise de solvabilité**.

DOSSIER 3

Par quels canaux les crises financières se transmettent-elles à l'économie réelle ?

p. 114-117

A. Les effets de richesse négatifs et la contraction du crédit

Doc. 1 La consommation d'un ménage dépend du niveau de sa richesse

Le **document 1** réalise un détour synthétique pour expliquer les effets de richesse à partir de la théorie du revenu permanent (Friedman). Il permet de comprendre comment la consommation évolue suite à l'évolution de la richesse d'un agent.

1. Le revenu d'un agent est un flux monétaire régulier que l'agent utilise pour consommer et épargner. Lorsqu'il décide d'épargner, il peut conserver une part de ce revenu sous différentes formes (biens immobiliers, livret d'épargne...) qui en s'accumulant progressivement constituent son patrimoine, c'est-à-dire l'ensemble des actifs qu'il possède à une date donnée. Le revenu permanent n'est pas un revenu réellement perçu par l'agent. Il résulte d'un calcul qui correspond à la moyenne actualisée de ses revenus présents et anticipés. C'est en quelque sorte le revenu moyen que l'agent percevra tout au long de sa vie.

2. Le patrimoine d'un agent est une des composantes de son revenu permanent. Ainsi, toute évolution du patrimoine de l'agent entraîne une évolution du revenu permanent de l'agent. Or, selon Friedman, c'est le revenu permanent qui détermine les choix de consommation de l'agent.

3. Les crises financières se traduisent par une baisse de la valeur des titres financiers, par exemple à la suite d'un effondrement boursier. Si les ménages détiennent une partie de leur patrimoine sous une forme financière, les crises financières ont donc pour effet de diminuer la valeur de leur patrimoine.

4. Il y a effet de richesse lorsque l'on assiste à une variation du niveau de consommation et d'investissement des ménages entraînée par une variation de la valeur de leur patrimoine. L'effet de richesse est négatif quand la valeur du patrimoine et la consommation diminuent.

Doc. 2 L'évolution de la richesse des ménages et ses conséquences sur la consommation

Le **document 2** porte sur la crise de 2008. Il détaille l'impact de cette crise sur la richesse financière et immobilière des ménages américains et les effets de richesse négatifs qui en ont découlé.

5. Les deux dessins renvoient, pour le premier au patrimoine immobilier des ménages, et pour le second à leur patrimoine financier.

6. Les prix de l'immobilier aux États-Unis connaissent une baisse en 2006 et en 2007 du fait de la *crise des subprimes*. Les ménages endettés, ne pouvant faire face à leurs

échéances de remboursement devenues très élevées, ont été contraints de mettre en vente leur bien immobilier ou ont subi les saisies de ces biens par les banques, qui elles-mêmes mettaient ces biens en vente. Cette hausse de l'offre sur le marché a entraîné une baisse des prix immobiliers.

7. La richesse financière des ménages qui possédaient des actions de sociétés du CAC 40 a diminué. En effet, l'indice CAC 40 a baissé de 60 % entre le déclenchement de la crise et mars 2009.

8. Dans tous les pays présents dans le tableau, à l'exception de l'Allemagne, la crise a entraîné une baisse de la croissance annuelle moyenne de la consommation. Par exemple, en France, alors que la consommation des ménages a crû en moyenne de 1,4 % par an entre 1990 et 2008, elle n'a augmenté que de 0,3 % en moyenne par an entre 2008 et 2016.

9. Toute variation de la demande globale a un impact sur le PIB. La consommation est une composante importante de la demande globale, au côté de l'investissement

12.



13. Les agents à besoin de financement ont besoin de ressources pour financer leur projet de consommation ou d'investissement. Les crédits sont un des moyens dont ils disposent pour se procurer ces ressources. Une baisse des crédits accordés entraîne donc une baisse de la consommation et de l'investissement.

Doc. 4 Les conséquences de la crise de 2008 sur le crédit aux entreprises

Après avoir présenté les mécanismes (document 3), le **document 4** permet d'illustrer la contraction des crédits par l'étude de l'évolution des crédits accordés aux sociétés non financières suite à la crise de 2008.

14. Au début de l'année 2008, les crédits accordés aux sociétés non financières en zone euro augmentaient à un rythme annuel de 15 %.

15. La crise de 2008 a entraîné une contraction du crédit en Europe. En effet, au début de l'année 2010, les crédits accordés aux sociétés non financières décroissaient à un rythme annuel de -5 % en Allemagne, d'environ -2,5 % en France et en Italie et d'environ -4 % pour la zone euro, et ce alors qu'ils avaient systématiquement connu une évolution positive entre 2006 et mi 2009 en France, en Allemagne, en Italie et pour l'ensemble de la zone euro.

16. Le crédit bancaire permet principalement aux entreprises de financer leurs projets d'investissement. Elles peuvent aussi y recourir pour couvrir leurs besoins de trésorerie à court terme.

17. La contraction du crédit bancaire peut également toucher les ménages ou encore les administrations publiques.

et des exportations. Une baisse de la consommation entraîne donc une baisse de la production, ce qui se traduit dans les chiffres du PIB.

Doc. 3 Le risque de contraction du crédit (*credit crunch*)

Ce **document 3** aborde un autre mécanisme par lequel les crises financières se transmettent à l'économie réelle, la contraction du crédit. Il illustre ce mécanisme à partir de la crise des années 1930.

10. Il y a asymétrie d'information dans la relation entre l'emprunteur et le prêteur car le premier connaît parfaitement sa situation financière et la qualité du projet qu'il compte financer alors que le second ne dispose pas de cette information.

11. Une ruée bancaire a pour conséquence de diminuer les liquidités dont disposent les banques. Cette baisse des liquidités les entraîne à diminuer le montant des crédits qu'elles accordent.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. Il s'agit du mécanisme de l'effet de richesse. Une hausse du patrimoine des ménages peut entraîner une hausse de la consommation des ménages propriétaires.

2. Faux. L'effet de richesse est négatif quand la baisse de la valeur du patrimoine entraîne une baisse de la consommation et de l'investissement des ménages.

3. Vrai. Les prêteurs ne connaissent pas précisément la situation des emprunteurs, ce qui les incite à réduire les crédits qu'ils accordent s'ils ont un doute sur la situation financière des emprunteurs.

4. Vrai. Le crédit permet de financer certaines dépenses de consommation des ménages et d'investissement des entreprises.

B. La baisse du prix du collatéral et les ventes forcées

Doc. 1 Qu'est-ce qu'un collatéral ?

Le **document 1** propose une définition de la notion centrale de cette partie : le collatéral. Il propose également une schématisation du rôle joué par ce collatéral dans la relation prêteur/emprunteur.

1. Le collatéral est l'ensemble des garanties apportées par l'emprunteur au prêteur dans le cadre d'un contrat d'endettement.

2. Le prêteur court le risque que l'emprunteur, que l'on appelle la contrepartie dans le schéma, ne rembourse

pas les sommes empruntées à la date prévue au contrat. Il s'agit d'un risque de défaut de la contrepartie.

3. Le collatéral permet de baisser le niveau de risque. En effet, en cas de défaut de la contrepartie, la perte subie par le prêteur est moindre dans la mesure où le collatéral apporté en garantie devient la propriété du prêteur. Le collatéral permet donc de couvrir la perte subie.

4. Dans le cas d'un crédit subprime, le collatéral est le bien immobilier pour l'achat duquel l'emprunteur a souscrit un crédit. Ainsi, en cas de défaut de paiement, la banque ayant accordé le crédit devient propriétaire du bien immobilier et peut le céder pour couvrir tout ou partie des pertes qu'elle a subies.

Doc. 2 L'impact de l'évolution du prix du collatéral sur le risque de crédit

Le **document 2** permet d'illustrer la notion de collatéral et les mécanismes associés à partir de l'exemple des crédits hypothécaires dits subprimes.

5. Lorsque la valeur du collatéral augmente, le risque de crédit diminue. On comprend ainsi que si les banques anticipent une hausse des prix de l'immobilier, le risque de crédit qui caractérise un emprunteur aux faibles revenus sera acceptable, notamment parce qu'il se réduira à l'avenir avec la hausse du prix du bien immobilier servant de garantie.

6. La hausse des prix de l'immobilier ayant pour conséquence d'augmenter la valeur du collatéral apporté en garantie, elle entraîne une hausse des capacités d'emprunts des emprunteurs.

7. Le crédit subprime est garanti par le bien immobilier dont il a permis le financement. Le niveau de risque que subit le prêteur peut être réduit par le collatéral servant de garantie. Plus la valeur du collatéral est élevée, plus le prêteur aura la possibilité de couvrir sa perte en cas de défaut de paiement. Il y a donc une corrélation négative entre risque de crédit et valeur du collatéral.

8. La situation correspond probablement à une saisie d'un bien immobilier apporté en garantie d'un crédit.

FAIRE LE POINT

Variables	Nature de la corrélation
Prix du collatéral et risque de crédit	<i>Négative.</i> Une hausse du prix du collatéral entraîne une baisse du risque de crédit.
Valeur des actifs et solvabilité d'un agent économique	<i>Positive.</i> Plus les actifs ont de la valeur, plus la santé financière de l'agent est bonne.
Capacité d'endettement et prix du collatéral	<i>Positive.</i> Plus les actifs apportés en garantie ont un prix élevé, plus l'agent peut s'endetter.
Accord de crédit hypothécaire et prix de l'immobilier	<i>Positive.</i> Une hausse des prix de l'immobilier entraîne une hausse de la valeur du collatéral dans les contrats de crédit hypothécaire et favorise donc leur accord.
Hausse des ventes d'actifs et prix des actifs	<i>Négative.</i> Une hausse des ventes d'actifs entraîne une baisse du prix des actifs.
Hausse du nombre de faillites et croissance économique	<i>Négative.</i> Une hausse du nombre de faillites entraîne une baisse de la production et donc de la croissance économique.

Le défaut de paiement de l'emprunteur a permis à la banque de devenir propriétaire du bien. Elle cherche alors à la vendre pour couvrir ses pertes.

Doc. 3 Crises financières, ventes forcées d'actifs et déflation

Le **document 3** permet de comprendre et de schématiser le rôle que jouent les ventes forcées et la baisse du prix du collatéral au cours des crises financières.

9. En période de crise financière, les agents économiques dans leur ensemble (entreprises, banques, ménages...) subissent une baisse de la valeur de leurs actifs. Cela fragilise leur situation financière, notamment parce que ces actifs servent de garantie dans des contrats de dette. Pour faire face à cette situation, les agents cherchent à se désendetter. Or le contexte de crise financière les prive des liquidités nécessaires à ce désendettement. Les agents sont donc contraints de vendre leurs actifs pour se désendetter.

10. La hausse de l'offre a pour conséquence de faire baisser le prix des actifs, car la demande d'actifs n'augmente pas dans les mêmes proportions, voire même est déprimée compte tenu du contexte de crise financière.

11. Le bilan des entreprises et des banques est constitué d'un actif et d'un passif. Au passif on trouve les dettes notamment. Si la valeur des actifs diminue alors que les dettes au passif restent stables (ce sont dans ce cas les fonds propres de l'entreprise qui absorbent les pertes), alors le poids des dettes dans le bilan a tendance à augmenter.

12. La baisse du prix des actifs a pour effet immédiat de réduire le prix du collatéral (question 10) et d'augmenter le poids de la dette dans les bilans des entreprises et des banques (question 11). Cette situation fragilise les entreprises et des banques qui, pour certaines, sont poussées à la faillite. On assiste alors aux mécanismes de transmission de la crise à l'économie réelle : baisse de la production, hausse du chômage, contraction du crédit... L'économie entre en dépression.

DOSSIER 4.

Comment réguler le système bancaire et financier ?

p. 118-121

A. Surveiller la solvabilité des banques

Doc. 1 La doctrine *Too big to fail* et le risque d'aléa moral

Le **document 1** permet de comprendre pourquoi il est important de surveiller la solvabilité des banques en exposant le mécanisme d'aléa moral à l'origine de la prise de risque excessive.

1. Un établissement bancaire *too big to fail* est un établissement dont la taille est telle que sa faillite ferait courir des risques très importants au système financier et à l'économie réelle. Face à cette situation, la puissance publique est en quelque sorte contrainte de venir en aide de ce type d'établissement en cas de risque de faillite.

2. Continental était typiquement un établissement *too big to fail*. Le régulateur américain craignait que la faillite de cet établissement entraîne des conséquences économiques graves pour le système financier et l'économie réelle. L'organisme de surveillance a donc décidé en 1984 de sauver Continental de la faillite.

3. L'aléa moral est la conséquence d'une asymétrie d'information. Il désigne le fait qu'un individu ou une entreprise, assurés contre la réalisation d'un risque, modifient leur comportement en prenant davantage de risque par rapport à une situation sans assurance.

4. Les banques *too big to fail* ont la certitude qu'elles seront sauvées de la faillite en cas de difficultés financières. Cela fonctionne comme une assurance implicitement offerte par la puissance publique. Il s'agit donc d'une situation d'aléa moral. Se sachant assurées, les banques sont davantage incitées à prendre des risques dans leurs opérations financières.

Doc. 2 Exigences de fonds propres et ratio de solvabilité

Le **document 2** explique le calcul des ratios de solvabilité bancaires et le rôle qu'il joue dans la surveillance des banques.

5. Le secteur financier joue un rôle clé dans l'économie. Il permet notamment le financement des agents économiques et gère l'épargne des agents économiques. À ce titre, il a une influence sur le niveau de croissance économique et sur l'emploi. Il est donc important de réguler ce secteur.

6. Plus une banque dispose de fonds propres importants, plus elle est en mesure de faire face à une dégradation de son bilan (cf. Dossier 2). Ainsi, il existe une corrélation positive entre niveau de fonds propres et solvabilité.

7. Les fonds propres peuvent, contrairement aux autres engagements du passif, être réduits en cas de baisse

de la valeur de l'actif (cf. Dossier 2). Il s'agit donc d'une protection face aux risques financiers que la banque encourt (défaut de paiement d'un emprunteur, baisse de la valeur des titres...).

8. Les ratios prudentiels ont pour objectif de s'assurer que les banques disposent de suffisamment de fonds propres compte tenu des risques qu'elles ont pris en acquérant des actifs (créances sur les ménages, prêts interbancaires...). Le régulateur impose donc aux banques des ratios de solvabilité à respecter : cela permet de minimiser les risques de faillites bancaires et de protéger les épargnants.

9. Les ratios de solvabilité sont le rapport entre les fonds propres et les actifs pondérés par les risques. Une banque, pour augmenter son ratio de solvabilité, peut donc soit augmenter son niveau de fonds propres (par exemple en faisant un appel à ses actionnaires), soit réduire le niveau de risque de son actif (en choisissant des titres, des créances, moins risqués).

Doc. 3 Les réformes du secteur bancaire depuis la crise de 2008

Le **document 3** permet de comprendre les modifications apportées à la régulation prudentielle des banques depuis la crise de 2008.

10. Pour la plupart des banques, le ratio de solvabilité minimum qu'elles doivent respecter est de 10,5 %, c'est-à-dire que le niveau de leurs fonds propres doit représenter au minimum 10,5 % de leurs actifs pondérés par les risques.

11. Les établissements systémiques sont des établissements dont la taille est telle que leur faillite entraînerait une crise financière et économique sévère. Ainsi, il est compréhensible que le régulateur souhaite éviter encore davantage une faillite de ces établissements, d'où des exigences de fonds propres plus importantes.

12. La différence essentielle est que dans le cas d'un ratio de levier, les actifs ne sont pas pondérés par les risques dans le calcul du ratio de solvabilité.

13. L'auteure de l'article préfère l'utilisation du ratio de levier car les calculs de pondération par les risques des actifs sont réalisés dans certains cas par les banques elles-mêmes en utilisant des modèles internes. Ainsi, ces modèles peuvent amener les banques à sous-estimer les risques qu'elles prennent afin de gonfler artificiellement leur niveau de solvabilité.

Doc. 4 Les ratios de solvabilité du secteur bancaire français

Le **document 4** propose une illustration chiffrée du niveau de solvabilité du secteur bancaire français.

14. Entre 2008 et 2018, le niveau de fonds propres du secteur bancaire français est passé de 132 milliards d'euros en 2008 à 313 milliards d'euros en 2018, soit une hausse de 165 % ou encore une multiplication par 2,65.

15. Depuis 2008, la solvabilité des banques françaises s'est nettement améliorée. En effet, la hausse des fonds propres n'a pas été compensée par une hausse de la valeur des actifs pondérée par les risques. Ainsi, le ratio de solvabilité du secteur a été multiplié par 2,34 entre 2008 et 2018, passant de 5,8 % à 13,6 %.

FAIRE LE POINT

1. + → Cette hausse augmente le niveau de fonds propres de la banque.

2. - → La hausse des défauts de paiement augmente l'appréciation du risque à l'actif. Donc la valeur des actifs pondérée par les risques augmente, ce qui baisse le ratio de solvabilité.

3. - → L'achat de titres risqués augmente l'appréciation du risque à l'actif. Donc la valeur des actifs pondérée par les risques augmente, ce qui baisse le ratio de solvabilité.

4. + → Si on considère que le secteur des nouvelles technologies est un secteur plus risqué que d'autres, cette vente fait baisser le niveau de risques à l'actif et entraîne une hausse du ratio de solvabilité.

B. La supervision des banques par la Banque centrale

Doc. 1 L'Union bancaire

Le **document 1** présente le fonctionnement de l'Union bancaire, en détaillant notamment les deux piliers de cette union : les mécanismes de surveillance et de résolution unique.

1. L'Union bancaire repose sur deux piliers, qui sont le Mécanisme de surveillance unique (MSU) et le Mécanisme de résolution unique (MRU). L'objectif du MSU est d'agir en prévention en établissant des règles pour le secteur bancaire et en surveillant leur application. Le MRU agit lui afin de résoudre les problèmes des banques défaillantes.

2. L'Union bancaire repose sur un partage des tâches entre la BCE et les autorités nationales de régulation. La BCE surveille plus spécifiquement les banques systémiques alors que les autorités nationales surveillent les établissements de taille moins importante.

3. Le MSU dispose de deux leviers d'actions principaux en cas de non-respect des règles bancaires de l'Union. Il peut retirer l'agrément bancaire et ainsi empêcher une banque d'exercer. Il peut également imposer des sanctions (par exemple une hausse des exigences de fonds propres) aux banques contrevenantes.

4. Le MRU est sollicité dans le cas où un établissement bancaire particulier rencontre des difficultés financières et est en risque de faillite. Le MRU est alors chargé de piloter l'apport de ressources à l'établissement, en mobilisant un fonds spécifique auxquels toutes les banques de l'Union contribuent.

Doc. 2 Tester la solidité du système bancaire

Le **document 2** présente l'un des outils à la disposition du régulateur pour surveiller la solvabilité des banques : les tests de résistance bancaire.

5. Un test de résistance permet de simuler la façon dont les banques supporteraient une crise majeure qui affecterait la valeur de leurs actifs. Il sert notamment à vérifier que le système bancaire disposerait de suffisamment de fonds propres pour résister à ces chocs.

6. Une hausse des créances non remboursées a pour effet de diminuer la valeur des actifs bancaires (les défauts de paiement ont pour effet d'annuler ou de déprécier la valeur des créances), ce qui correspond à une dégradation du bilan qui doit être absorbée par les fonds propres bancaires.

7. Le niveau de solvabilité des banques européennes s'est amélioré, en tous cas en ce qui concerne les établissements systémiques. Ainsi, le ratio de solvabilité des 87 banques systémiques a augmenté de 8,8 % entre 2016 et 2018.

Doc. 3 Un exemple d'intervention de la BCE en août 2019

Le **document 3** donne un exemple de mobilisation des mécanismes de l'Union bancaire sur le cas concret d'une banque défaillante.

8. La banque PNB Banka a subi une forte baisse de la valeur de ses actifs, alors qu'elle ne disposait pas de fonds propres suffisants pour couvrir les pertes ainsi générées. La situation a abouti à une valeur de passif inférieure à la valeur de l'actif, rendant la banque défaillante : ses actifs ne permettaient plus de couvrir les engagements qu'elle avait pris au passif.

9. Le MRU n'est pas intervenu en raison de la taille de la banque. La faillite de cet établissement ne faisait pas courir de risque de crise financière et économique grave, d'où la décision de ne pas intervenir pour la sauver de la faillite.

Doc. 4 La supervision macroprudentielle

Les documents précédents présentaient la surveillance microprudentielle au niveau des établissements. Le **document 4** présente une synthèse des mécanismes de surveillance macroprudentielle.

10. À la différence des politiques microprudentielles, qui jouent un rôle en établissant des règles et une surveillance au niveau des établissements, la politique macroprudentielle porte sur la surveillance du système financier pris dans son ensemble. D'où le préfixe « macro ».

11. Un endettement excessif des ménages ou des entreprises indique que la situation financière des acteurs endettés risque de se dégrader, ce qui pourrait se traduire par une hausse des défauts de paiement et une fragilisation (i.e. des pertes) du système bancaire et financier.

12. Une hausse des exigences de fonds propres permet de renforcer la capacité des banques à résister à un choc

qui affecterait la valeur de leurs actifs. Ainsi, si toutes les banques augmentent leur niveau de fonds propres, alors le risque systémique est limité.

FAIRE LE POINT

- 1.** Faux. Les autorités nationales assurent la surveillance des établissements bancaires non systémiques.
- 2.** Faux. Le MSU peut par exemple retirer l'agrément bancaire à une banque qui ne respecterait pas les règles de l'Union bancaire.
- 3.** Vrai. La BCE a par exemple décidé de mettre en faillite la PNB Banka en 2019.
- 4.** Faux. Le niveau de solvabilité des banques européennes s'est plutôt amélioré entre 2016 et 2018.
- 5.** Vrai. La lutte contre l'apparition de bulles spéculatives se réalise dans le cadre de la politique macroprudentielle.

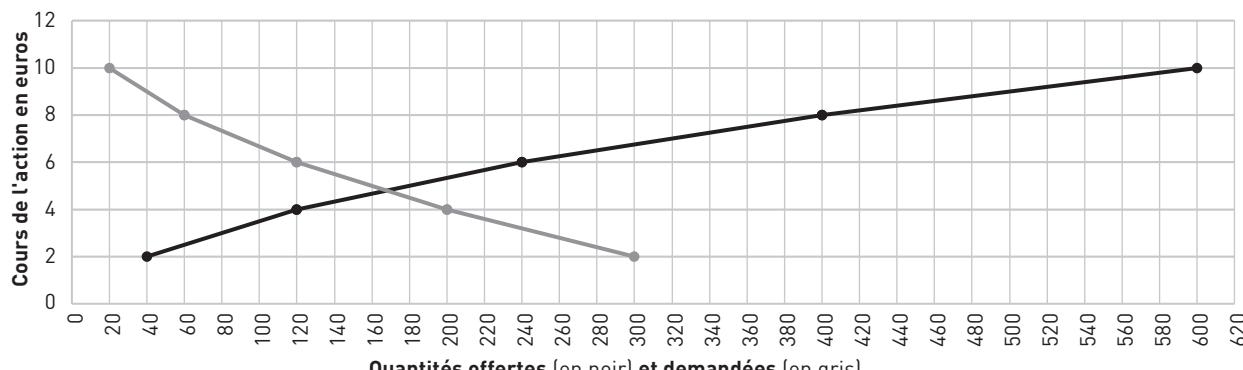
EXERCICES

p. 125-126

Exercice 1

- 1.** Vrai. Les banques, ayant des craintes sur le niveau de solvabilité des banques souhaitant emprunter, ont tendance à réduire leurs prêts interbancaires.
- 2.** Vrai. Ces deux mécanismes expliquent que les prix des actifs puissent progressivement s'éloigner de la valeur réelle de ces actifs.
- 3.** Faux. Une crise financière touche l'ensemble du système financier et se transmet, par divers mécanismes, à l'économie réelle.
- 4.** Vrai. Se sachant assurer implicitement par la puissance publique qui les sauvera de la faillite, les grandes banques sont incitées à prendre plus de risques.
- 5.** Faux. La BCE assure la surveillance des banques systémiques.
- 6.** Vrai. C'est dans le cadre du Mécanisme de surveillance unique que ces sanctions sont prises.
- 7.** Faux. En raison d'asymétrie d'informations, les déposants craignent pour la sécurité de leur dépôt y compris quand leur banque est en bonne santé financière.

- 3.** Voici la nouvelle représentation de ce marché :



La hausse de l'offre des actions a entraîné une baisse du cours d'équilibre, autour de 5 euros désormais.

8. Faux. L'effet de richesse négatif désigne un recul de la consommation lié à la baisse de la valeur des patrimoines des ménages en période de crise financière.

9. Vrai. Par exemple, le PIB/habitant a baissé de 29 % entre 1929 et 1932.

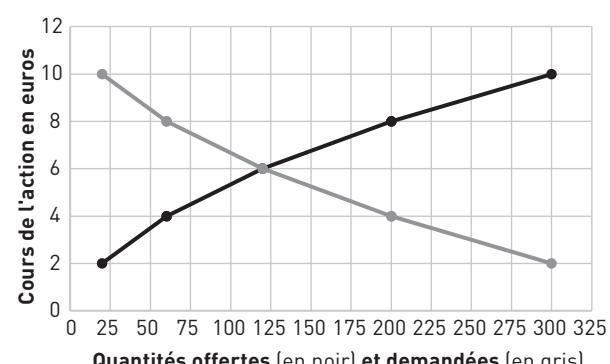
10. Vrai. La titrisation a fait en sorte que les risques liés aux crédits subprimes se retrouvent dans les bilans de nombreuses banques dans le monde entier.

Exercice 2

- 1.** En 2018, selon l'Insee en France, les taux d'intérêt nominaux de long terme étaient de 0,78 %, les taux d'intérêt de court terme étaient de -0,32 % et le taux d'inflation était de 1,8 %.
- 2.** On peut estimer le taux d'intérêt réel en partant de la formule : taux d'intérêt réel = taux d'intérêt nominal - taux d'inflation. Ainsi, le taux d'intérêt réel de long terme en 2010 était environ de 1,62 % [3,12 - 1,5].
- 3.** Il est intéressant de s'endetter à court terme et à long terme en 2018 car les taux d'intérêt réels sont dans les deux cas négatifs. À court terme, le taux d'intérêt réel est de -2,12 % (-0,32 - 1,8) alors qu'à long terme il est de -1,02 % (0,78 - 1,8).

Exercice 3

1.



- 2.** Le prix d'équilibre est de 6 euros l'action. En effet, à ce cours, l'offre et la demande d'actions sont égales.

Exercice 4

1.

Entreprise	Chiffre d'affaires	Cours NIVEAU 1	Cours NIVEAU 2	Indice simple d'évolution base 100 en période 1
A	10	150	165	110
B	30	8	4	50
C	20	15	18	120
D	5	75	82,5	110
E	35	90	36	41,5

On constate ainsi que 3 entreprises voient leurs cours de bourse augmenter entre le niveau 1 et 2, alors que 2 entreprises voient leur cours baisser.

2. Les entreprises qui ont le chiffre d'affaires le plus élevé, l'entreprise B et l'entreprise C, ont vu leur cours baisser entre les deux niveaux.

3. Il s'agit de calculer la part de chaque entreprise dans le chiffre d'affaires total.

Entreprise	Chiffre d'affaires	Part dans le chiffre d'affaires total
A	10	10 %
B	30	30 %
C	20	20 %
D	5	5 %
E	35	35 %

4.

Entreprise	Chiffre d'affaires	Pondération	Cours NIVEAU 1	Cours NIVEAU 2
A	10	0,1	150	165
B	30	0,3	8	4
C	20	0,2	15	18
D	5	0,05	75	82,5
E	35	0,35	90	36

Moyenne pondérée Niveau 1 = $150 \times 0,1 + 8 \times 0,3 + 15 \times 0,2 + 75 \times 0,05 + 90 \times 0,35$.

Moyenne pondérée Niveau 2 = $165 \times 0,1 + 4 \times 0,3 + 18 \times 0,2 + 82,5 \times 0,05 + 36 \times 0,35$.

5. On effectue le calcul suivant : $(38,025 \times 100) / 55,65 = 68,3$.

L'indice des cours pondérés du niveau 2, base 100 la moyenne pondérée des cours niveau 1, est de 68,3.

6. L'indice boursier dans le jeu a baissé entre les deux niveaux de 31,7 %. En effet, l'indice est pondéré par la taille des entreprises. Or les entreprises qui ont la pondération la plus élevée voient leur cours baisser de façon importante entre les deux niveaux.

Exercice 5

Les élèves pourront trouver des ressources utiles en ligne :

Un article de D. Plichon comparant les deux crises : <https://www.cairn.info/revue-idees-economiques-et-sociales-2013-4-page-12.htm>

Un podcast avec P.C. Hautcoeur, spécialiste d'histoire monétaire et financière, dédié à cette comparaison : <https://www.franceculture.fr/emissions/la-fabrique-de-lhistoire/faire-lhistoire-dune-crise-2008-2018-14-les-crises-de-1929-et-2008>

Un chapitre du manuel d'économie en ligne CORE comparant les deux crises :

<https://core-econ.org/the-economy/book/fr/text/17.html>

Le plan de l'oral pourra s'articuler en trois parties :

I/ Une comparaison de la dimension financière des deux crises

II/ Une comparaison de l'impact sur l'économie réelle des deux crises

III/ Une comparaison des politiques économiques menées pour sortir des deux crises

MÉTHODE BAC

p. 127

Analyser un graphique

Ce graphique présente l'évolution du **PIB réel par habitant** en France, en Italie, en Allemagne et au Royaume-Uni entre 2007 et 2016.

Selon Eurostat, entre 2007 et 2016, le PIB réel par habitant a augmenté pour trois des pays étudiés. En effet, en France, en Allemagne et au Royaume-Uni, il a augmenté respectivement de **1 %, 9 % et 2,5 %**. En Italie en revanche, l'indice du PIB réel par habitant atteint **90** base **100 en 2007**, soit une baisse de **10 %**.

Tous les pays présentés ont connu une baisse de leur PIB réel par habitant entre 2007 et 2008, au début de la crise financière. Par exemple, en France, l'indice atteint, en 2008, **99**, base 100 en 2007. La France, l'Allemagne et le Royaume-Uni connaissent alors une reprise de la croissance de leur PIB réel par habitant. Mais, en 2016, seule l'Allemagne parvient à dépasser nettement le niveau du PIB par habitant de 2007 de presque **9 %**.

SUJET BAC

Épreuve composée

p. 128-129

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

Quelles sont les principales caractéristiques de la crise des années 1930 ?

La crise des années 1930 est une crise financière majeure qui a eu des impacts sur l'économie réelle.

C'est une crise qui est d'abord caractérisée par un effondrement boursier qui commence à la fin du mois

d'octobre 1929 et qui fait suite à l'apparition d'une bulle spéculative à la fin des années 1920. Les cours de bourse aux États-Unis sont ainsi divisés par 6 entre 1929 et 1932.

Cette crise financière a entraîné la faillite de nombreuses banques et entreprises, notamment en 1931 et 1932 en France ou aux États-Unis. Ainsi, par exemple, la faillite de la Banque nationale de crédit en septembre 1931 en France déclenchera une panique bancaire qui aboutira à la faillite de nombreuses autres banques.

Cette crise est enfin caractérisée par l'ampleur de ses conséquences sur l'économie réelle. Les pays avancés vont connaître une chute de leur PIB par habitant entre 1929 et 1933 : - 29 % aux États-Unis, - 14 % en France par exemple. La dépression économique aura également des conséquences sur le niveau de chômage qui augmentera partout dans le monde, même si certains pays, comme la France, connaîtront des profils d'évolution atypiques.

PARTIE 2. Étude d'un document

Question 1

Au Royaume-Uni, le taux de chômage a fortement augmenté entre 2006 et 2011, avec une hausse de l'ordre de 50 %. Après une très légère baisse entre 2006 et 2007, le taux de chômage commence une hausse d'abord lente puis qui s'accélère jusqu'en 2009. Ainsi, entre 2006 et 2009, le taux de chômage a augmenté de 30 % au Royaume-Uni. Entre 2009 et 2011, la hausse du chômage se poursuit mais à un rythme moins élevé : l'indice du taux de chômage au Royaume-Uni augmente de 10 points.

En France, le taux de chômage a très légèrement augmenté entre 2006 et 2011, avec une hausse de 5 % environ. Le chômage baisse entre 2006 et 2008. L'indice du taux de chômage base 100 en 2006 atteint 85 en 2008, soit une baisse de 15 %. Entre 2008 et 2009, le taux de chômage augmente puisque l'indice passe de 85 à 104 environ. À partir de 2009, il y a une relative stabilisation du taux de chômage en France jusqu'en 2011.

En Allemagne, le taux chômage baisse fortement entre 2006 et 2011, de l'ordre de 42 %. Le niveau de chômage baisse de façon rapide entre 2006 et 2008, de l'ordre de 30 % environ. À la suite de cette baisse rapide, le chômage est relativement stable jusqu'en 2010 avant de baisser de nouveau entre 2010 et 2011, l'indice perdant 12 points environ.

Question 2

Le taux de chômage a évolué de façon différenciée pour les trois pays représentés sur le graphique entre 2006 et 2011. La hausse du niveau de chômage a été très importante au Royaume-Uni, puisque l'indice du taux de chômage base 100 en 2006 atteint 150 en 2011, soit une hausse de près de 50 %. En France, la hausse est plus modérée, le taux de chômage étant multiplié par 1,05 environ sur la période. En Allemagne, le chômage a diminué sur la période considérée, de près de 42 %.

Le profil d'évolution des trois pays présente en revanche quelques similitudes. En effet, le taux de chômage commence par baisser modestement entre 2006 et 2007 dans les trois pays. De la même façon, l'indice du taux de chômage base 100 en 2006 est à la hausse dans les trois pays entre 2008 et 2009 : +18 points environ en France, + 35 points environ au Royaume-Uni, +1 point environ en Allemagne.

À partir de 2009, on retrouve des évolutions différencierées. Le taux de chômage poursuit sa hausse au Royaume-Uni, l'indice augmentant de 10 points. En France, le taux de chômage se stabilise autour de son niveau de 2009 alors qu'en Allemagne, la baisse du chômage est importante : l'indice du taux de chômage base 100 en 2006 passe de 70 à 58 sur la période.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous expliquerez la formation et l'éclatement des bulles spéculatives.

Analyse des documents

Doc. 1. Ce document est un texte qui permet de décrire les mécanismes de formation et d'éclatement des bulles spéculatives en donnant des illustrations utiles pour le développement de l'argumentation. La première partie du texte porte sur la phase de « manie spéculative » caractéristique de l'« emballement » qui débouche sur la montée du prix des actifs. La seconde partie du texte se centre sur l'éclatement des bulles en insistant sur les mécanismes cumulatifs de baisse du prix des actifs.

Doc. 2. Ce document est un graphique représentant l'évolution des prix de l'immobilier entre 1990 et 2017. Il montre la montée des prix en Espagne, en France et aux États-Unis au début des années 2000. En Espagne et aux États-Unis notamment, on perçoit le retournement de l'indice des prix caractéristique de l'éclatement de la bulle immobilière lors de la crise de 2008.

Doc. 3. Ce document est un texte revenant sur la notion de prophétie auto-réalisatrice. Il explique la notion en revenant sur l'historique du concept et en l'illustrant par de nombreux exemples, y compris des exemples pris dans le secteur financier, proches du thème de l'épreuve.

► Introduction

À la fin des années 1990, le cours des actions des sociétés de nouvelles technologies augmente très rapidement alors même que les caractéristiques réelles de ces entreprises n'avaient pas significativement évolué. Ce phénomène est caractéristique de la formation d'une bulle spéculative, une situation dans laquelle la hausse du prix d'un actif est déconnectée de la valeur réelle de cet actif. Les bulles spéculatives ont généralement une existence limitée, dans la mesure où elles finissent par éclater, c'est-à-dire que l'évolution du prix des actifs se

retourne brutalement pour retrouver des valeurs plus en lien avec les caractéristiques réelles de l'activité économique concernée. Comment expliquer la formation et l'éclatement des bulles spéculatives ?

► Proposition de plan détaillé

I/ Les comportements mimétiques jouent un rôle clé dans la formation et l'éclatement des bulles spéculatives.

Dans ce paragraphe, nous montrerons que les comportements mimétiques, qu'il s'agira de définir, entraînent en période de formation de la bulle spéculative des comportements d'achats massifs des titres, ce qui explique la hausse rapide de leurs cours. Ces comportements sont également responsables de la baisse des cours des titres en période d'éclatement de la bulle, les agents se portant alors massivement à la vente. Nous nous appuierons sur le document 1 pour montrer que les bulles peuvent toucher de nombreux secteurs et sur le document 2 pour illustrer le paragraphe à partir de la bulle immobilière du début des années 2000.

II/ Les agents peuvent également avoir des prophéties auto-réalisatrices qui expliquent la formation et l'éclatement des bulles spéculatives.

Dans ce paragraphe, nous montrerons que la formation des bulles spéculatives peut démarrer du fait du mécanisme des prophéties auto-réalisatrices : croyant que la valeur des actifs va croître, les agents achètent, ce qui a pour conséquence d'augmenter le prix des actifs et entraîne un mécanisme cumulatif de hausse. Le mécanisme fonctionne aussi à la baisse : anticipant que les cours vont se retourner, les agents vendent massivement les titres, ce qui a pour conséquence d'entraîner un mouvement cumulatif de baisse. Nous illustrerons cet argument à partir du document 3 qui décrit précisément ce phénomène et en mobilisant les connaissances du cours sur la crise de 2008.

► Conclusion

Nous pouvons donc affirmer que deux mécanismes permettent d'expliquer la formation et l'éclatement des bulles spéculatives : les comportements mimétiques et les prophéties auto-réalisatrices. Ces deux mécanismes sont par ailleurs complémentaires : pour qu'une croyance des agents ait un effet réel sur le marché (prophétie auto-réalisatrice), il faut que les agents soient suffisamment nombreux à l'adopter (comportement mimétique).

SUJET BAC Dissertation

p. 130-131

Sujet : Quelles sont les conséquences économiques des crises financières et comment les expliquer ?

Analyse des documents

Doc. 1. Ce texte revient précisément sur les mécanismes de la crise de 2008. Il démarre par une présentation de la formation de la bulle immobilière alimentée par

l'expansion des crédits subprimes. Il montre comment la construction de ces crédits conduit à l'insolvabilité d'un nombre croissant de ménages américains, ce qui va déclencher une crise qui progressivement s'étend à l'ensemble des marchés financiers. À la fin du texte, on comprend le mécanisme de contraction du crédit, qui est un des canaux de transmission de la crise financière à l'économie réelle.

Doc. 2. Ce graphique présente l'évolution du comportement d'accord de crédits par les banques durant la crise des années 1930 en France. Il montre la période d'expansion du crédit entre 1920 et 1929, caractéristique des phases ascendantes des cycles financiers. Après 1929, on constate la baisse du ratio crédits/dépôts, qui passe d'un point haut de 60 % en 1929 à un point bas d'à peine plus de 30 % en 1934. Ce document permet donc d'illustrer le mécanisme de contraction des crédits.

Doc. 3. Ce document permet de montrer l'impact concret sur l'économie réelle de la crise de 2008. Il reprend les deux éléments centraux mis en avant par le programme : chute du PIB et accroissement du taux de chômage. Il porte sur les pays européens et montre la récession généralisée qui a frappé l'économie européenne en 2009 : tous les pays connaissent une contraction de leur PIB et une montée du chômage cette année-là.

Doc. 4. Le graphique montre l'évolution du rythme de croissance trimestrielle de la consommation des ménages en France entre 2000 et 2011. Là encore, c'est un des mécanismes de transmission des crises financières à l'économie réelle qui est illustré : l'effet de richesse négatif. On note clairement le ralentissement du rythme de croissance trimestriel moyen qui passe de 0,5 % entre 2000 et 2008 à un rythme quasi nul entre 2008 et 2011.

► Introduction

Loi de séparation des activités bancaires (*Glass Steagall Act* en 1933), réforme des règles prudentielles de surveillance s'appliquant aux banques (accords de Bâle 3 publiés en 2010), mise en place de l'Union bancaire au sein de la zone euro en 2014 afin d'homogénéiser et de renforcer la surveillance du système financier : ces exemples de réformes d'envergure ont pour point commun de faire suite à une crise financière majeure (crise des années 1930 et crise de 2008). Si la puissance publique envisage des réformes, c'est afin de prévenir la survenance de crises financières et d'éviter les conséquences néfastes qu'elles peuvent avoir sur l'économie. Les crises financières sont des crises dont l'origine se trouve dans le système financier (banques, marchés financiers notamment) et qui se transmettent à l'économie réelle. Ces crises ont des conséquences économiques majeures si bien qu'il est intéressant de comprendre les mécanismes économiques à l'œuvre. Quelles sont les conséquences économiques des crises financières et comment les expliquer ?

Pour répondre à cette question, nous commencerons par démontrer que les crises financières touchent le système financier mais aussi l'économie réelle, avant d'expliquer les mécanismes de transmission des crises financières à l'économie réelle.

► Proposition de plan détaillé

I/ Les crises financières ont des conséquences sur le système financier et sur l'économie réelle.

A. Les conséquences des crises financières sur le système financier

Dans cette sous-partie, nous mettrons en évidence les conséquences des crises financières sur les marchés financiers (effondrement boursier) et sur le système bancaire (faillite bancaire en chaîne). Nous montrerons que la crise des années 1930 et la crise de 2008 présentent de ce point de vue des caractéristiques similaires. Nous nous appuierons sur le document 1 pour montrer les conséquences de la crise de 2008 sur le secteur bancaire et mobiliserons nos connaissances personnelles pour illustrer cet argument avec des données relatives au krach boursier d'octobre 1929.

B. Les conséquences des crises financières sur l'économie réelle

Les conséquences des crises financières vont au-delà du seul secteur financier. Nous montrerons que les crises financières ont pour conséquence un ralentissement de l'activité économique qui se traduit par une baisse de la production et une montée du chômage. Nous nous appuierons sur le document 3 pour montrer que l'année 2009, qui suit la crise financière de 2008, est caractérisée par une montée du chômage et une baisse du PIB au sein des pays européens. Nous mobiliserons nos connaissances personnelles sur la crise des années 1930 pour montrer qu'elle s'est aussi traduite par une montée du chômage et une baisse du PIB.

II/ Les mécanismes de transmission des crises financières à l'économie réelle.

A. Le rôle des effets de richesse négatifs et de la contraction du crédit

Cette sous-partie permettra de mettre en évidence l'impact des crises financières sur l'investissement et la

consommation. Pour cela, nous expliquerons le mécanisme des effets de richesse négatifs en nous appuyant en guise d'illustration sur le document 4 qui montre la baisse du taux de croissance de la consommation des ménages après la crise financière de 2008. Nous présenterons aussi la contraction du crédit qui fait suite aux crises financières : la baisse des crédits accordés au cours de la crise des années 1930 est visible dans le document 2.

B. Le rôle de la baisse du prix du collatéral et les ventes forcées

Nous expliquerons que les crises financières se transmettent à l'économie réelle par le biais de la baisse du prix des actifs et des ventes d'actifs auxquelles les agents sont contraints de procéder. Nous présenterons le rôle joué par le collatéral pour faire baisser le niveau du risque de crédit. Nous montrerons que dans un contexte de crise financière, les agents cherchent à se désendetter et que pour ce faire ils vendent leurs actifs, ce qui entraîne un mouvement de baisse du prix des actifs et de la valeur du collatéral. Nous nous appuierons pour illustrer ces mécanismes sur le document 1 qui décrit comment les prix de l'immobilier se sont retournés lors de la crise de 2008.

► Conclusion

Nous avons montré que les crises financières avaient des conséquences économiques qui affectaient à la fois le système financier mais aussi l'économie réelle et avons expliqué les mécanismes de transmission à l'œuvre : effets de richesse, contraction du crédit et évolution du prix des actifs.

Si la nature des conséquences est similaire lorsque l'on compare les crises des années 1930 et de 2008, l'ampleur de la dépression économique a été bien plus limitée en ce qui concerne la crise de 2008. On peut donc s'interroger sur la capacité des politiques économiques à contrer les conséquences économiques des crises financières.

CHAPITRE 5 Quelles politiques économiques dans le cadre européen ?

Manuel p. 132-163

I. Présentation du chapitre

Ce chapitre est le dernier chapitre de science économique du manuel. Il fait suite à un chapitre sur la croissance économique et le développement et un chapitre sur le commerce international et l'internationalisation de la production, ainsi qu'à deux chapitres portant sur des déséquilibres économiques et financiers (le chômage et les crises financières).

Il est structuré en quatre axes, qui constituent chacun un des dossiers du chapitre.

→ 1^{er} AXE

Le premier axe porte sur les grandes caractéristiques de l'intégration européenne (marché unique et zone euro) et sur les effets du marché unique sur la croissance économique.

→ 2^e AXE

Le deuxième axe porte sur la politique européenne de la concurrence : ses objectifs, ses modalités et ses limites.

→ 3^e AXE

Le troisième axe consiste en une présentation générale de la politique monétaire et de la politique budgétaire et analyse comment ces politiques agissent sur la conjoncture.

→ 4^e AXE

Le quatrième axe porte sur la politique monétaire européenne et sur les politiques budgétaires européennes. La politique monétaire est unique et conduite de manière indépendante par la Banque centrale européenne. Les politiques budgétaires sont quant à elles du ressort de chaque pays membre de la zone euro mais contraintes par les traités européens. Cette situation soulève des difficultés (défaut de coordination, chocs asymétriques) qu'il s'agit de comprendre.

II. La mise en œuvre du programme dans le manuel

La page de sensibilisation présente les différents élargissements qui ont fait passer la communauté européenne de 6 pays en 1957 à 28 pays en 2013, avant d'évoquer le Brexit. L'objectif est de susciter une première réflexion sur les effets de l'intégration européenne.

Les quatre axes du programme sont ensuite déclinés en quatre dossiers.

Le **premier dossier** présente les grandes étapes de ce processus d'intégration marquées notamment par le Traité de Rome (1957), l'Acte unique (1986) et le Traité de Maastricht (1992). Il détaille plus particulièrement le cas du marché unique. Il s'agit d'abord d'analyser

l'avancement de cette unification des marchés ce qui amène à constater que cette unification est globalement inachevée et beaucoup plus avancée pour certains (marchés des capitaux) que pour d'autres (marché du travail). Ensuite, sont étudiés les effets du marché unique sur la croissance économique. On montrera que si les effets théoriques sont assez faciles à mettre en évidence, en revanche, leur estimation empirique s'avère plus difficile. On observera également l'inégale répartition de ces effets selon les pays et les régions.

Le **deuxième dossier** porte sur la politique européenne de la concurrence. On présentera les objectifs et effets attendus de cette politique, tout en soulignant sa complémentarité avec l'objectif d'élaboration d'un marché unique dans l'Union européenne. Les modalités de cette politique seront exposées : lutte contre les ententes, lutte contre les abus de position dominante, contrôle des concentrations et contrôle des aides d'État. Pour chacune de ces modalités, des exemples d'interventions de la Commission européenne seront donnés. Il s'agira ensuite d'aborder les limites de cette politique européenne de la concurrence. Nous montrerons que sa position hégémonique dans l'UE est susceptible de contraindre le déploiement d'autres politiques, notamment la politique industrielle, tout en soulignant que cette question est l'objet de débats. Enfin, nous évoquerons la menace potentielle que fait peser une politique de concurrence, combinant à la fois la politique de la concurrence, la régulation sectorielle et la politique de libéralisation, pour les services publics et les inégalités d'accès à ces services.

Le **troisième dossier** présente, de manière générale, les politiques de régulation du cycle conjoncturel que sont la politique monétaire et la politique budgétaire. Concernant la politique monétaire, seront exposés les objectifs et instruments, y compris ceux relevant des politiques non conventionnelles, les mécanismes et les limites de cette politique. L'exemple de la politique de la Réserve fédérale américaine depuis 2009 servira d'illustration. Concernant la politique budgétaire, seront également exposés les objectifs, les mécanismes et les limites quant à l'efficacité de cette politique. Nous verrons notamment que la valeur du multiplicateur dépend de la position dans le cycle et nous aborderons la question du *policy mix*.

Le **quatrième dossier** est consacré à la politique monétaire européenne et aux politiques budgétaires européennes. Nous présenterons l'objectif de stabilité des prix de cette politique monétaire unique conduite par la Banque centrale européenne indépendante, puis les politiques budgétaires européennes menées par les États membres de la zone euro et chargées de réguler les conjonctures nationales sous la contrainte des règles budgétaires imposées par les traités européens. Il s'agira ensuite d'analyser la difficulté, dans ce cadre,

pour les politiques budgétaires européennes à faire face aux chocs asymétriques, en précisant que la capacité d'absorption des chocs asymétriques est ce qui définit une zone monétaire optimale. Enfin, nous analyserons les défauts de coordination qui découlent de cet agencement des politiques conjoncturelles sans la zone euro,

en distinguant les défauts de coordination relatifs à l'articulation entre la politique monétaire et les politiques budgétaires, et les défauts de coordination des politiques budgétaires nationales entre elles. Nous évoquerons alors quelques alternatives à la coordination par les règles caractéristique de la zone euro.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **Marie-Annick Barthe**, *Économie de l'Union européenne*, 6^e édition, Economica, 2017.
- **OFCE**, *L'Économie européenne 2020*, La Découverte, coll. « Repères », 2020.

Chaque année, un peu avant le printemps, l'OFCE publie dans la collection « Repères » des éditions La Découverte un ouvrage synthétique sur l'état de l'économie européenne et sur les enjeux de l'année à venir.

- **Le Blog de l'OFCE** : <https://www.ofce.sciences-po.fr/blog/fr/>

De nombreux billets de ce blog portent sur les politiques économiques européennes.

- **Le site Toute l'Europe** (<https://www.touteleurope.eu/>) propose des supports variés : infographies, cartes, vidéos...
- **Le site officiel de l'Union européenne** (https://europa.eu/european-union/index_fr) possède notamment un espace apprentissage destiné aux enseignants.

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 164-165

1. Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas. Ces six pays ont adopté l'euro en 1999.

2. Non. Le dessin fait référence à une pétition lancée en mars 2019 demandant l'annulation du Brexit. Lors du référendum du 23 juin 2016, 17,4 millions de personnes ont voté pour le Brexit et 16,1 millions pour rester dans l'UE.

3. D'après la vidéo, le Royaume-Uni espère que sa sortie de l'Union européenne lui permettra de retrouver sa souveraineté en se libérant des réglementations européennes et de mieux contrôler l'afflux de travailleurs étrangers. Les risques associés à cette sortie seraient les restrictions potentielles que subiraient les Britanniques concernant l'accès aux marchés (marchandises, services, capitaux) de l'UE.

DOSSIER 1

Quels sont les caractéristiques et les enjeux de l'intégration européenne ?

p. 134-137

A. L'intégration européenne : marché unique et zone euro

Doc. 1 Une intégration européenne par étapes : du libre-échange au marché unique et à l'euro

Le **document 1** s'appuie sur la typologie de Bela Balassa qui présente les étapes d'une intégration régionale en

partant de la forme d'intégration superficielle que constitue une zone de libre-échange pour aller vers la forme d'intégration profonde que constitue une union économique et monétaire. Il montre que l'Europe a franchi, de manière plus ou moins complète, ces différentes étapes au travers notamment du Traité de Rome de 1957 qui vise une intégration commerciale et la constitution d'un marché commun, et du Traité de Maastricht qui programme une intégration monétaire reposant sur la création d'une monnaie unique.

1. Le Traité de Rome ne programme pas d'intégration monétaire. Il programme une intégration commerciale ainsi que la création d'un marché commun.

2. Un marché unique est un marché commun approfondi par l'harmonisation des réglementations et la coordination de diverses politiques (fiscales, migratoires...) susceptibles de créer des obstacles à la libre circulation des biens et services et des facteurs de production. En Europe, le marché unique est programmé par l'Acte unique de 1986, lequel vise la réalisation des « quatre libertés » : liberté de circulation des marchandises, des personnes, des capitaux et la liberté de prestation de services.

3. Non. L'intégration économique européenne est un processus long qui est passé par différentes étapes associées à plusieurs traités signés par les Européens et contribuant, de 1957 à aujourd'hui, à une intégration plus profonde. De plus, si les traités signés modifient la législation et organisent la coordination de politiques nationales dans un sens favorisant l'intégration, il faut également que ces évolutions du cadre institutionnel se traduisent dans les comportements réels des acteurs pour que l'espace économique européen devienne, dans les faits, effectivement plus intégré (voir le document 2 pour une illustration).

4. L'adoption de l'euro peut être considérée comme l'étape ultime du marché unique dans la mesure où le fait d'utiliser dans tous les pays de la zone euro une seule et même monnaie contribue à unifier les marchés au niveau européen, c'est-à-dire à conduire à ce que les offres et les demandes se rencontrent sur des marchés européens (de biens, de services, de capitaux, de travail) plutôt que sur des marchés nationaux relativement indépendants les uns des autres. Les avantages espérés de la monnaie unique sont des gains d'efficacité liés à la baisse des coûts de transaction (il n'y a plus à réaliser d'opération de conversion de monnaies pour échanger au sein de la zone), à la formation d'un prix unique pour un même bien ou service (signe que la concurrence s'exerce à l'échelle européenne et pas seulement à l'échelle de chaque pays) et à la disparition du risque de change (ce risque nuit à l'efficacité des décisions des acteurs du fait notamment du coût qu'implique la couverture contre ce risque).

5. La réponse est b. Le document se contentant de faire la liste des critères de convergence, la réponse ne peut être donnée que par élimination de la réponse « a. », pour une raison purement logique : si une monnaie unique augmentait les déficits publics, seul le 1^{er} des quatre critères se justifierait. Ces critères sont effectivement censés permettre de garantir une fixité des taux de change rendue indispensable par le fait que l'adoption d'une monnaie unique prive chaque pays de la zone de la possibilité de modifier le taux de change (les taux de change deviennent irrévocablement fixes). On ne pourra expliquer davantage en quoi ces critères favorisent la fixité des taux de change ; il faudrait pour cela recourir à l'analyse des déterminants des taux de change, laquelle n'est pas au programme.

Doc. 2 Une unification inachevée des marchés

Le **document 2** décrit quelques caractéristiques et évolutions des marchés européens des capitaux, des biens, des services et du travail, permettant d'apprécier (grossièrement) le degré d'intégration de chacun de ces marchés, donc l'état d'avancement du processus d'unification des marchés programmé par l'Acte unique de 1986.

6. Du degré d'intégration le plus élevé au degré d'intégration le plus faible : le marché des capitaux, le marché des biens, le marché des services, le marché du travail. À noter que, comme le souligne le document 3, si le marché des capitaux peut être considéré comme le plus intégré, on ne peut toutefois pas parler d'intégration parfaite.

7. Le document révèle qu'à peine 2 % de la main-d'œuvre est mobile à l'échelle de l'Union. La rencontre entre l'offre et la demande de travail ne s'effectue donc pas (ou très peu) à l'échelle européenne, mais à l'échelle nationale, voire régionale : il n'y a pas de marché du travail européen. Les principales raisons sont, outre les différences nationales de législations relatives au travail, les obstacles sociaux et culturels.

8. Le document ne permet pas de répondre précisément à cette question. Mais il donne toutefois des indices. Le fait que les échanges commerciaux de biens soient aux deux

tiers des échanges intra-UE pourrait laisser penser que l'intégration économique européenne a favorisé un repli des échanges au sein de l'UE au détriment des échanges extra-UE. Toutefois, le document suggère également que l'UE est très insérée dans la mondialisation (le marché unique représente un tiers du marché mondial) et en est un acteur important (en étant un leader dans la production de normes et standards internationaux).

Doc. 3 L'Union des marchés de capitaux pour approfondir l'intégration ?

Le **document 3** traite du projet d'Union des marchés de capitaux dans l'UE lancé en 2015. Parmi les différents objectifs visés par ce projet réside celui d'approfondir l'intégration des marchés de capitaux au sein de l'Union. Ce document permet donc de souligner que, même si le marché des capitaux est sans doute le marché le plus intégré en Europe (Doc. 2), nous ne pouvons pas parler d'un marché parfaitement uniifié.

9. Non. La libéralisation des mouvements de capitaux rend possible en droit cette intégration financière mais d'autres obstacles, réglementaires ou non, empêchent directement ou indirectement l'existence d'une intégration financière immédiate et totale dès 1990. Par exemple, la libre prestation de services bancaires, à partir de 1993, contribuera à une plus grande intégration financière dans l'UE. Mais, encore aujourd'hui, l'ajustement de l'épargne et de l'investissement se fait pour une part au niveau national.

10. Oui, les dirigeants de la Banque de France et de la Bundesbank, auteurs de ce texte, considèrent qu'un marché des capitaux unifié (intégration totale) favoriserait le financement de l'économie dans l'UE. Le dessin suggère au contraire qu'un financement de l'économie reposant sur les marchés financiers, davantage que sur les banques traditionnelles (le crédit), pourrait être marqué, du fait des vagues spéculatives qui caractérisent ces marchés, par une alternance d'afflux massifs de capitaux et d'assèchements brutaux. Ce n'est donc pas seulement la question, purement descriptive, de l'état d'avancement de l'intégration économique dans l'UE qui est posée ici. C'est aussi de savoir jusqu'à quel point cette intégration est souhaitable, au moins concernant certains marchés.

11. Non. Les documents 1 et 2 et les questions portant sur ces documents apportent une réponse claire, même si elle doit être précisée en fonction des différentes composantes de cette intégration (commerciale, financière, monétaire...).

FAIRE LE POINT

1. Faux. Le Traité de Rome est signé en 1957, pas en 1953.
2. Faux. L'euro est la monnaie commune à 19 pays sur les 27 (sans compter le Royaume-Uni) de l'Union européenne.
3. Faux. L'intégration monétaire européenne ne débute qu'à partir de 1979 (si l'on néglige l'expérience du serpent

monétaire européen) alors que la réalisation, bien que progressive, du marché commun débute dès 1957.

4. Faux. L'unification du marché du travail en Europe est nettement moins avancée que l'unification des marchés de capitaux. Il est même peu pertinent de parler d'un marché du travail européen (sauf peut-être pour certains métiers). Là encore, on pourra souligner qu'il y a aussi une autre question importante, comme l'illustrent les débats sur les travailleurs détachés : devrait-il y avoir une telle unification ?

B. Les effets du marché unique sur la croissance

Doc. 1 Principaux effets attendus du marché unique sur la croissance

Le **document 1** présente les différents canaux par lesquels le marché unique, donc une unification des marchés des biens, services, des capitaux et du travail, peuvent, théoriquement, favoriser la croissance économique.

1. Il y a des économies d'échelle lorsque le coût unitaire de production décroît avec la quantité produite. Une meilleure allocation des ressources signifie que les ressources (en capital, en travail...) sont affectées à des activités économiques plus efficaces, c'est-à-dire qui créent davantage de richesses.

2. Des gains de productivité peuvent être générés par le marché unique grâce à : 1) une meilleure spécialisation de l'appareil productif permise par l'ouverture des marchés de biens et services (théorie des avantages comparatifs), 2) des innovations suscitées par cette ouverture, 3) une efficacité accrue du financement de l'économie (allocation optimale de l'épargne).

3. Selon Paolo Cecchini, auteur du rapport commandé par la Commission européenne suite à la signature de l'Acte unique, le marché unique est source de croissance parce qu'il doit favoriser les deux facteurs essentiels de la croissance économique que sont l'investissement et les gains de productivité. Au fondement de ces effets positifs se trouve le principe suivant : la concurrence est la source de l'efficacité économique.

Doc. 2 Effets de création et de détournement de commerce

Le texte du **document 2** présente un exemple théorique qui mobilise les notions et mécanismes introduits par Jacob Viner dans son étude théorique publiée en 1950 portant sur les effets de la formation d'une union douanière. Son modèle montre, dans un cadre de concurrence parfaite, que la formation d'une union douanière crée des effets positifs et des effets négatifs sur le bien-être (mesuré par le surplus) des membres de l'union. Des effets positifs parce qu'en libéralisant les échanges au sein de l'union, il en ressort un gain d'efficacité économique (effets de création de commerce). Des effets

négatifs parce qu'une partie du commerce créé au sein de l'union peut se faire au détriment d'un commerce plus efficace avec certains des pays extérieurs à l'union (effets de détournement de commerce). Le message principal qui ressort du modèle de Viner est que, dans un cadre de concurrence parfaite, une union douanière est préférable à des barrières douanières entre les pays de l'union mais reste moins favorable qu'une situation de libre-échange total au niveau mondial. Le graphique de ce document 2 traite, au travers de la provenance des importations des pays membres de l'UE, de l'évolution des échanges commerciaux intra-UE entre 1995 et 2018 : il montre que l'intégration économique européenne (en particulier la marche vers un marché unique) n'a pas coïncidé avec une intensification de ces échanges intra-UE.

4. Les gagnants sont les producteurs italiens (qui fournissent désormais davantage l'Allemagne) et les consommateurs allemands (qui obtiennent des pantalons à un prix moindre en provenance d'Italie). Les perdants sont les producteurs allemands (qui bénéficiaient de la protection douanière vis-à-vis des producteurs italiens avant l'union douanière) et l'État allemand (qui ne perçoit plus de droits de douane sur les importations venant d'Italie). Nous excluons ici le cas où l'efficacité de la Tunisie serait telle que ce pays serait l'unique fournisseur de l'Allemagne aussi bien avant qu'après l'union douanière.

5. Un effet de création de commerce désigne l'augmentation des échanges commerciaux entre des pays formant une union douanière du fait de la suppression des droits de douane, et autres barrières douanières, entre les pays de l'union. Un effet de détournement désigne le détournement de commerce qui s'opère, du fait de l'union, au détriment des pays fournisseurs extérieurs à l'union (pour lesquels les barrières douanières sont maintenues) et au profit des pays membres de l'union.

6. Une union douanière peut favoriser la croissance économique des pays membres via les gains d'efficacité issus de la libéralisation des échanges au sein de l'union : cette libéralisation est censée permettre une spécialisation plus efficace de l'appareil productif, autrement dit une meilleure allocation des ressources. Le texte du document 2 décrit ainsi une situation où la demande des consommateurs allemands est satisfaite, grâce à l'union, davantage par des producteurs italiens que par des producteurs allemands, ces derniers étant moins efficaces que les premiers. Toutefois, l'effet positif sur la croissance des pays membres de l'union ne se réalise que si ces effets de création de commerce au sein de l'union ne sont pas compensés par les effets de détournement au détriment de producteurs extérieurs à l'union plus efficaces (les producteurs tunisiens dans l'exemple du document 2). D'autres effets positifs, non appréhendés dans le document 2, peuvent également se manifester, tels que la réalisation d'économies d'échelle (document 1) par les producteurs italiens.

7. Il s'agit d'une question piège car le graphique ne permet pas précisément d'y répondre. Entre 1995 et 2018, l'UE a connu plusieurs élargissements (la faisant

passer de l'UE à 15 à l'UE à 28). La seule chose que nous pouvons affirmer c'est que la part des importations des pays de l'UE-15 en provenance des pays de l'UE-15 (et de l'UE dans son ensemble) a baissé entre 1995 et 2018. Une partie de cette baisse est en fait due à l'augmentation des échanges commerciaux avec des pays de l'Europe centrale et orientale qui ont intégré l'UE au cours de la période. Néanmoins, même si le graphique ne le révèle pas précisément, il s'avère qu'effectivement la part des importations (comme celle des exportations) intra-UE a baissé dans la période récente, ce qui ne remet toutefois pas en cause à ce jour la forte intégration commerciale européenne issue du processus entamé en 1957.

Doc. 3 Les retombées du marché unique estimées par la Commission européenne

Le **document 3** présente une estimation récente de la Commission européenne des gains en termes de PIB pour l'UE tirés du marché unique. Les questions aideront à comprendre les difficultés et les limites d'un tel exercice d'estimation.

8. Le calcul peut se faire de la manière suivante. Entre 8 et 9 % de 16 000 mds donne entre 1 280 et 1 440 mds. Soit, en divisant par les 500 millions d'habitants (ou 0,5 milliard), entre 2 560 et 2 880 euros par habitant et par an. Donc, dit autrement, le PIB par habitant, qui est d'environ 32 000 euros (16 000/0,5), ne serait, selon l'estimation de la Commission européenne, que d'environ 29 300 euros (32 000-2 700) si le marché unique n'avait pas été mis en place.

9. Comme le montrent les documents 1 et 2, les effets positifs du marché unique sur la croissance économique, donc sur le niveau du PIB, passent par des canaux multiples. Ces effets peuvent être (relativement) directs lorsque, par exemple, le marché unique permet d'intensifier les échanges commerciaux ou de stimuler l'offre en intensifiant la concurrence. Ils peuvent être aussi plus indirects, par exemple lorsque le marché unique rend le financement de l'économie plus efficace et, par ce biais, stimule l'investissement, donc la création de richesses. Afin de réaliser de telles estimations, une modélisation économétrique est nécessaire. La modélisation des effets directs peut impliquer, par exemple, de faire des hypothèses sur le caractère plus ou moins concurrentiel des marchés, ce qui constitue déjà une difficulté. Vouloir prendre en compte les effets indirects rendrait la tâche encore plus délicate et obligera à faire des hypothèses (encore plus) hasardeuses. Dans la mesure où on accorde un certain crédit à cette estimation (voir la question suivante), la phrase soulignée suggère donc que les effets du marché unique sur le PIB de l'UE pourraient être supérieurs ou inférieurs à 8-9 %, selon l'ampleur et le signe (positif ou négatif) des effets indirects.

10. Outre les difficultés soulignées à la question précédente, il y a plusieurs façons de répondre à cette question. La plus simple est de mobiliser les connaissances du chapitre 1. Dans ce chapitre, on apprend que les causes de la croissance sont multiples (l'accumulation des capitaux physique, humain, public, les gains

de productivité liés au progrès technique, la qualité des institutions, etc.). On imagine donc assez facilement la difficulté à estimer la part de cette mutation institutionnelle particulière que constitue la mise en place du marché unique dans une croissance économique dont les sources se trouvent pour une part importante à des niveaux infra et supra européens. L'autre manière de répondre est de souligner l'absence de contrefactuel : pour évaluer les effets exacts du marché unique sur la croissance, il faudrait connaître comment aurait évolué le PIB des pays de l'UE en l'absence du marché unique. Là aussi, on imagine assez facilement la difficulté à construire un tel scénario fictif.

Doc. 4 Des gains inégalement répartis selon les pays et les régions.

Le **document 4** présente les résultats d'une étude menée par un « think tank » allemand, rapportée par plusieurs médias français. Plutôt qu'estimer, comme Paolo Cecchini en 1988 (Doc. 1) ou, plus récemment, la Commission européenne (Doc. 3), les effets du marché unique sur le PIB européen dans son ensemble, cette étude estime les gains du marché au niveau régional et au niveau national. Et, selon cette étude, si tous les pays de l'UE ont tiré des gains du marché unique, certains ont gagné beaucoup, d'autres beaucoup moins.

11. La Bulgarie, le Luxembourg et l'Estonie font partie de l'UE. La Suisse et la Norvège n'en font pas partie. Le fait de prendre en compte des pays qui ne sont pas membres de l'UE se justifie par le fait que ces pays participent dans une certaine mesure au marché unique via leur appartenance à l'AELE (Association européenne de libre-échange) et/ou à l'EEE (Espace économique européen).

12. Les pays qui bénéficient le moins du marché unique, selon l'étude, sont : la Bulgarie, la Roumanie, la Croatie et la Grèce.

13. Les pays qui bénéficient le plus du marché unique, selon cette étude, sont : la Suisse, le Luxembourg et l'Irlande. Les raisons avancées concernant ces « grands gagnants » sont : 1) leur position géographique centrale qui leur apporte un meilleur accès aux marchés ; 2) leur avance en technologie et en productivité qui leur permet de capter une part importante des échanges.

FAIRE LE POINT

La constitution du marché unique favorise la croissance économique en libéralisant les échanges commerciaux au sein de l'**union douanière**, ce qui génère des **gains de productivité** grâce à une spécialisation plus efficace de l'appareil productif européen, à une intensification de la **concurrence**, et offre aux entreprises des marchés plus étendus permettant une meilleure exploitation des **économies d'échelle**. Le marché unique peut également contribuer à la croissance économique en stimulant l'**innovation** et rendant le financement des économies plus efficace.

DOSSIER 2

Quels sont les objectifs, les modalités et les limites de la politique européenne de la concurrence ?

p. 138-143

A. Objectifs et modalités de la politique de la concurrence

Doc. 1 La politique de la concurrence au service du progrès économique et social

Le **document 1** présente les avantages attendus de la concurrence, donc de la politique de la concurrence qui préserve et améliore cette concurrence. Cette dernière est vue comme favorisant « le progrès économique et social ».

1. La Commission européenne encourage la concurrence parce que celle-ci est considérée, en cohérence avec la théorie économique néo-classique (et la thèse de la main invisible), comme la source de l'efficacité économique : les offreurs (entreprises) sont poussés à maximiser la qualité et à minimiser les coûts de production (pour être compétitifs) et les demandeurs (consommateurs) en bénéficient parce qu'ils obtiennent ainsi des produits au meilleur rapport qualité/prix.

2. D'après le texte, la politique de la concurrence favorise la concurrence donc favorise aussi l'innovation, dans la mesure où la concurrence incite à innover, joue un rôle d'aiguillon : chaque entreprise doit innover pour améliorer son efficacité et sa compétitivité afin de pouvoir faire face à la concurrence que lui livrent les autres entreprises. Cependant, ce que le texte ne précise pas c'est que la concurrence peut aussi désinciter à l'innovation. L'innovation est généralement coûteuse, car elle suppose des investissements en R&D. Le rendement de l'innovation dépend donc de la possibilité d'en tirer une rente grâce à un pouvoir de marché accru. Dès lors, une forte concurrence, qui amenuise les profits, peut décourager les innovateurs. Des travaux empiriques, menés notamment par Philippe Aghion, ont révélé que le lien entre intensité de la concurrence et intensité de l'innovation prend la forme d'une courbe en U inversé. Il faut donc être attentif aux contextes dans lesquels les effets positifs de la concurrence sur l'innovation l'emportent ou, au contraire, dans lesquels ce sont les effets négatifs qui l'emportent. La politique de la concurrence ne favorise donc pas systématiquement l'innovation. Et la lecture d'un texte doit être très attentive : ce n'est pas la même chose de dire que la concurrence « doit » (sous-entendu, en théorie) favoriser la concurrence et dire que la concurrence « favorise » (sous-entendu, systématiquement, toujours et en tout lieu) la concurrence.

3. Comme pour la question précédente, le texte n'apporte pas de réponse précise. Ce que le texte nous indique c'est que : puisqu'une meilleure concurrence est un cadre « susceptible d'offrir » des avantages pour le progrès économique et social, alors la politique de la concurrence est susceptible de favoriser un tel progrès.

Et ce texte nous explique par quel canal : en favorisant la production de biens de qualité et une modération de leur prix, la concurrence et, par conséquent, la politique de la concurrence peuvent améliorer le niveau et la qualité de vie des consommateurs, donc de l'ensemble de la population. Le texte n'avance ainsi que des possibilités sans les traiter toutes, en particulier celles relatives à des effets négatifs de la (politique de la) concurrence sur le progrès économique et social, notamment parce que ce progrès ne se mesure pas uniquement par la quantité et la qualité des biens consommés.

Doc. 2 Les quatre domaines de la politique européenne de la concurrence

Le **document 2** présente les quatre domaines de la politique européenne de la concurrence en montrant en quoi les pratiques des entreprises associées aux trois premiers domaines ou des États (4^e domaine) peuvent nuire à la concurrence, donc à l'efficacité du marché unique.

4. Une entente ou une concentration peuvent entraîner une hausse du prix des produits offerts dans la mesure où elles amènent à une augmentation du pouvoir de marché des firmes (le marché s'écarte alors de la situation concurrentielle). Cette conséquence est systématique dans le cas des ententes puisque l'affaiblissement de la concurrence est ce qui les motive. Elle est plus incertaine dans le cas de la concentration qui repose sur des motivations diverses. On pourra ici faire référence à la comparaison des pouvoirs de marché dans les situations concurrentielle et de monopole (programme de Première). On pourra également s'appuyer sur la notion de concurrence potentielle (Baumol) pour souligner que le pouvoir de marché d'un monopole issu d'un processus de concentration peut être menacé par des entrants potentiels sur le marché.

5. Une position dominante n'est pas nécessairement anticoncurrentielle car elle peut être liée uniquement à l'efficacité de la firme : coûts de production plus faibles (grâce, par exemple, à des compétences spécifiques, propres à la firme), meilleure qualité du produit (issue d'innovations)... Un exemple classique est donné par la domination de Microsoft sur le marché des systèmes d'exploitation pour ordinateurs (Windows) : cette domination n'est pas en elle-même condamnable au nom du respect de la concurrence.

6. Une entreprise bénéficiant d'une position dominante peut plus aisément qu'une autre élever des barrières à l'entrée sur les marchés, autrement dit empêcher qu'un nouvel entrant vienne créer une pression concurrentielle, ou du moins accentuer cette pression. Par exemple, la rente liée à la position dominante peut apporter une puissance financière (la firme peut accumuler « un capital de guerre » ou avoir un accès privilégié au crédit bancaire) permettant de pratiquer des prix prédateurs dissuadant l'entrée. Un autre exemple est donné par les ventes liées, c'est-à-dire le fait de proposer des packages de produits liant l'achat du produit sur le marché sur lequel la firme à une posi-

tion dominante (ex : le système d'exploitation Windows) à l'achat d'un produit sur un second marché afin d'empêcher ou d'affaiblir la concurrence sur ce marché (ex : le lecteur multimédia MediaPlayer ou le navigateur Internet Explorer). Ces pratiques anticoncurrentielles sont des abus de position dominante et sont proscrites par les autorités de la concurrence.

7. La politique européenne de concurrence contrôle les aides des États parce qu'elles sont susceptibles de créer des distorsions de concurrence au sein du marché unique. Les mesures (subventions, allégements fiscaux...) qui visent à accroître la compétitivité d'entreprises domestiques, à maintenir ces entreprises sur le territoire (éviter les délocalisations) ou à attirer des entreprises étrangères sont considérées comme des pratiques déloyales à l'égard des entreprises implantées dans d'autres pays de l'UE et à l'égard de ces pays eux-mêmes. Elles entravent le processus d'intégration économique européenne et sont jugées contraires à l'efficacité économique puisqu'elles nuisent à la concurrence.

Doc. 3 Les modalités d'intervention de la Commission européenne

Le document 3 présente les principales modalités d'intervention de la Commission européenne dans les quatre domaines de la politique européenne de la concurrence.

8. a. Une subvention pour un aménagement de l'aéroport Roland Garros sur l'île de La Réunion a relativement peu de chances d'être sanctionnée. Il est en effet probable qu'une telle aide relève d'un bénéfice aux régions désavantagées et/ou serve l'intérêt public européen (voir la décision rendue par la Commission européenne en décembre 2014 pour le cas SA37582). **b.** Un allégement fiscal au bénéfice d'une grande entreprise dans le secteur des cosmétiques fausserait indiscutablement la concurrence au sein du marché unique et a très peu de chances de faire partie des aides d'État non sanctionnées par la Commission européenne.

9. Cette question est difficile car elle nécessite de comprendre que la substituabilité des biens est un critère qui intervient dans la définition d'un « marché pertinent ». Le document nous indique que le contrôle de la concentration, donc notamment une fusion conduisant à un monopole, amène la Commission européenne à déterminer le marché pertinent des produits des zones géographiques affectés par la concentration. Si une fusion conduit à un monopole sur la vente d'un bien pour lequel la Commission estime qu'il n'existe pas sur le marché d'autres entreprises offrant aux consommateurs des biens substituables alors il est très probable que la Commission juge que cette fusion éliminerait la concurrence et, par conséquent, l'interdit. Comme l'illustre l'acquisition de Monsanto par Bayer (document 3 du B.), cette question n'est souvent soulevée que pour certains des biens produits par les deux firmes concernées, ce qui amène généralement la Commission à autoriser l'opération de concentration sous condition que le nouvel ensemble issu de la fusion

ou de l'acquisition cède à une autre entreprise la ou les activités pour lesquelles le risque de d'affaiblissement de la concurrence est fort.

10. Comme l'indique de manière assez précise le document, les aides d'État peuvent être autorisées si elles servent l'intérêt public, notamment si elles bénéficient aux régions désavantagées, aux petites et moyennes entreprises, à la protection de l'environnement, à la recherche et développement, à la formation, à l'emploi et la culture. Il s'agit donc d'aides qui n'ont pas pour objectif de favoriser la compétitivité de certaines entreprises particulières et qui ont un effet bénéfique au niveau de l'UE dans son ensemble ; par exemple, des aides d'État, sous forme de subventions ou autres, qui permettent la construction d'infrastructures susceptibles de servir l'intérêt commun de l'UE. Pour aller plus loin, on pourra également noter que des règles temporaires peuvent être mises en place autorisant les aides destinées « à remédier à une perturbation grave de l'économie d'un État membre » : ce fut le cas lors de la crise financière de 2008 (aides aux banques en difficulté) et lors de la crise du Covid-19 (garanties de prêts apportées par l'État aux entreprises).

Doc. 4 Politique de la concurrence, régulation sectorielle et libéralisation

Le document 4 souligne que la Commission européenne mène une politique de concurrence qui, outre la politique de la concurrence, englobe la régulation sectorielle et la politique de libéralisation. Au niveau des États, en général, la politique de la concurrence relève d'une autorité de la concurrence, la régulation sectorielle d'autorités de régulations sectorielles et la politique, éventuelle, de libéralisation du pouvoir exécutif. Au niveau de l'UE, c'est la Commission européenne qui est compétente dans chacun de ces trois domaines : elle agit à la fois pour préserver la concurrence (faire respecter les règles) et pour la promouvoir.

11. L'activité de fourniture d'infrastructures ferroviaires relève de la régulation sectorielle : il s'agit d'une activité caractérisée par des défaillances de marché (monopole naturel) et qui, par conséquent, exige des règles et une surveillance spécifiques. En revanche, l'activité de fourniture d'un service de transport ferroviaire n'est pas a priori un monopole naturel et peut donc être, en théorie, libéralisée (ouverte à la concurrence), donc relever non pas de la régulation sectorielle mais de la politique de la concurrence. C'est ce qui a justifié la libéralisation de ce secteur (fret puis transport de voyageurs) dans l'UE à partir de 1991. Comme l'illustre le document 3 p. 143, cette libéralisation pose toutefois des difficultés en termes d'efficacité économique (l'absence de monopole naturel ne signifie pas que le secteur soit fortement concurrentiel) et d'inégalités d'accès à ce service au sein de la population.

12. La phrase soulignée renvoie à l'une des principales missions des autorités en charge de la régulation sectorielle : veiller à ce que l'entreprise qui offre l'utilisation

d'infrastructures ne privilégie pas, en termes de tarifs ou de qualité de service, certaines entreprises utilisatrices plutôt que d'autres. Dans la pratique, il s'agit le plus souvent de veiller à ce que l'opérateur historique (en France, France Télécom dans les télécommunications, EDF dans l'électricité ou la SNCF dans le transport ferroviaire) qui, avant l'ouverture à la concurrence, concentrait les activités relatives aux infrastructures et celles relatives à l'utilisation de ces infrastructures, n'adopte pas des pratiques anticoncurrentielles à l'encontre des nouveaux entrants sur le segment libéralisé du marché.

13. Oui. Il s'agit de l'objectif principal de ce document : montrer que la « politique de concurrence », mise en œuvre par la Commission européenne, combine la « politique de la concurrence », la régulation sectorielle et une politique de libéralisation afin de faire respecter mais aussi de promouvoir la concurrence.

FAIRE LE POINT

Afin d'éliminer les entraves et distorsions de **concurrence**, les modalités de la **politique européenne** de la concurrence sont : 1) la lutte contre les **ententes**, 2) la lutte contre les abus de **position dominante**, 3) le contrôle des **concentrations**, 4) le contrôle des **aides** d'État.

B. La politique européenne de la concurrence en actes

Doc. 1 La Commission européenne face aux GAFA

Le **document 1** donne quelques exemples de sanctions infligées par la Commission européenne dans la période récente concernant des abus de position dominante par les géants américains de l'Internet.

1. La bonne réponse est la réponse a. Le fait que Google soit en position dominante sur le marché des moteurs de recherche et en use pour favoriser Google Shopping sur le marché des comparateurs de prix est un abus de position dominante. C'est en 2017 (un an avant la condamnation concernant Android) que la Commission a infligé une sanction de 2,4 mds d'euros pour cet abus. La réponse b. renvoie bien à un autre abus de position dominante pour lequel Google a aussi été sanctionné par la Commission, mais il concerne l'amende de 1,5 mds d'euros relative à AdSense et reçue en mars 2019.

2. Le montant total des amendes à l'encontre de Google en 2017 et 2018 s'élève à 6,7 mds d'euros (2,4 + 4,3).

3. Ce montant de 6,7 mds représente 3,1 % du chiffre d'affaire de Google cumulé sur ces 2 années (6,7/212,7 multiplié par 100). Si le texte parle de « lourdes » amendes, le document 3 p. 139 (note 1), qui précise que les sanctions infligées par la Commission peuvent aller jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires, peut toutefois conduire à nuancer cette « lourdeur ».

Doc. 2 Une entente dans l'industrie automobile sanctionnée

Le **document 2** se tourne vers les ententes. L'illustration retenue concerne le secteur automobile.

4. La bonne réponse est la réponse b. Bien que l'entente sur les prix (dans le but de se partager une rente égale à celle d'un marché monopolistique) soit la forme la plus classique, stabiliser les parts de marché peut aussi être l'objet d'une entente : maintenir un « statu quo » peut notamment permettre d'éviter que se déclenchent des guerres de territoires qui risquent, pour les offreurs, de ne faire que des perdants.

5. Le propre des ententes, dans la mesure où elles sont interdites, est qu'elles doivent rester secrètes. Les responsables de ces ententes usent alors de toute une panoplie de stratagèmes pour tenter de rendre leurs négociations les plus discrètes et leurs accords les plus secrets possible. Dès lors, il peut être très difficile pour les autorités de la concurrence de mettre au jour, et même d'abord de soupçonner, ces ententes qui peuvent donc durer de nombreuses années (en l'occurrence plus de dix ans dans le cas des bougies d'allumage). Le programme de clémence, introduit aux États-Unis à la fin des années 1970 et adopté en Europe dans les années 1990, constitue une solution. Sachant que chaque membre d'une entente craint la découverte de celle-ci par les autorités de la concurrence et les sanctions qui en découlent, l'idée est d'immuniser, partiellement ou totalement, un membre qui dénoncerait l'entente ou participerait activement à l'enquête menée par les autorités. C'est ainsi, comme l'indique le texte, que l'entreprise japonaise Denso, en révélant l'existence de l'entente, a pu échapper à toute sanction.

Doc. 3 Contrôle des concentrations : décisions de la Commission européenne depuis 1990

Le **document 3** présente les principales statistiques relatives au contrôle des concentrations par la Commission européenne depuis les années 1990. Il montre que la plupart des opérations de fusion ou d'acquisition sont autorisées. Les opérations interdites, bien que parfois très médiatisées, sont extrêmement rares.

6. Entre les périodes 1990-1994 et 2015-2019, le nombre d'opérations d'acquisition ou de fusion notifiées à la Commission européenne a été multiplié par $1\ 845/288 = 6,4$, soit une augmentation de $((1\ 845-288)/288) \times 100 = ((1\ 845/288)-1) \times 100 = 540\ %$.

7. Depuis 1990, le nombre total d'opérations notifiées à la Commission européenne a été de 7 571, le nombre d'opérations autorisées sous conditions de 450 et le nombre d'opérations interdites de 30. En moyenne, la part des opérations de concentration autorisées sous condition était de 5,94 % et la part des opérations interdites de 0,4 %.

8. Les chiffres obtenus à la question 6 signifient d'abord que les opérations de concentration interdites par la Commission sont extrêmement rares. Ensuite, la Commission oblige aussi assez rarement les entreprises

lui notifiant une opération de fusion ou d'acquisition à prendre des mesures visant à ce que l'opération n'affaiblisse pas la concurrence (par exemple, des cessions d'actifs comme dans le cas Bayer-Monsanto) ; la part des opérations autorisées sous conditions est stable, autour de 6 %, depuis les années 1990. Finalement, la plupart des opérations sont validées par la Commission. Pour aller plus loin, on pourra souligner que, dans le domaine de la politique de la concurrence, le seul critère qui guide les décisions de la Commission est bien la préservation de la concurrence au sein du marché unique. Le cas Bayer-Monsanto est là pour le rappeler, l'autorisation de rachat ayant fait l'objet de critiques de la part d'ONG de défense de l'environnement qui ont dénoncé le pouvoir donné à un groupe fabriquant des OGM et le glyphosate.

Doc. 4 Des aides octroyées à Ryanair jugées illégales

9. L'aide versée à Ryanair a créé une distorsion de concurrence au détriment : 1) d'autres aéroports proches géographiquement (on pourra remarquer que Ryanair a quitté l'aéroport de Montpellier, au profit de celui de Bézier-Cap d'Agde, en avril 2019, soit 8 mois environ après le début de l'enquête de la Commission) ; 2) des compagnies aériennes concurrentes de Ryanair.

10. La Commission européenne aurait pu considérer comme licites les aides versées par l'APFTE :

a) si celles-ci avaient été versées à toutes les compagnies aériennes opérant à l'aéroport de Montpellier. Non, car la généralisation des aides à toutes les compagnies ne résout pas la distorsion de concurrence vis-à-vis des autres aéroports ;

b) en aucun cas, car toute publicité crée des distorsions de concurrence. Non, car la politique de la concurrence, de la Commission ou des autorités de la concurrence en général, ne sanctionne pas des activités ou secteurs économiques mais des pratiques d'entreprises ou, dans le cas présent, d'Etats de l'UE ;

c) si Ryanair avait été une entreprise publique. Non, le statut, public ou privé, de l'entreprise bénéficiaire de l'aide d'Etat n'intervient pas dans le jugement de la Commission : ce sont les finalités des aides qui sont soumises à appréciation.

FAIRE LE POINT

Exemple	
1.	L'entente entre les fournisseurs de bougies d'allumage Bosch, NGK et Denso relative à un partage de marché entre 2000 et 2011.
2.	Les clauses d'exclusivité imposées à des sites web par Google en faveur de sa propre régie publicitaire AdSense.
3.	Le rachat de Monsanto par Bayer en 2018 autorisé sous condition de cession par Bayer de ses activités de semences à un concurrent.
4.	Les aides financières versées par des autorités publiques de la région de Montpellier en faveur de la compagnie aérienne Ryanair.

C. Hégémonie et limites de la politique européenne de concurrence

Doc. 1 Politique de la concurrence et politique industrielle dans l'UE

Le **document 1** est constitué d'un texte défendant l'idée que la politique industrielle européenne peut se développer grâce aux dérogations à l'application du contrôle des aides d'Etat par la politique de la concurrence, d'une infographie sur la fusion Alstom-Siemens interdite par la Commission européenne en février 2019 et d'un texte d'Elie Cohen dénonçant l'hégémonie de la politique de la concurrence dans l'UE qui entrave le développement d'une politique industrielle européenne. Pour aller plus loin, on pourra noter qu'après « l'affaire Alstom-Siemens », un projet de rachat de Bombardier transport (Canada) par Alstom a été lancé en février 2020.

1. Le premier texte définit la politique industrielle comme « une politique qui vise à orienter la spécialisation sectorielle et/ou technologique de l'économie ». Il s'agit d'une politique structurelle dont l'horizon temporel est donc le long terme et dont les objectifs finaux sont la croissance économique et le développement. On pourra préciser la distinction entre les politiques industrielles *verticales* qui visent le développement de secteurs jugés prioritaires par les pouvoirs publics, et les politiques industrielles *horizontales* qui créent les conditions favorables à l'innovation et à la création d'entreprises sans privilégier des secteurs particuliers. Les instruments des politiques industrielles sont généralement des aides d'Etat directes ou indirectes : subventions, participations publiques au financement, commande publique, etc.

2. La politique de la concurrence et la politique industrielle peuvent être considérées comme complémentaires : c'est ce que défend le texte issu de l'OFCE, *L'Économie européenne 2017*. Selon ce texte, la politique industrielle européenne « se déploie dans les dérogations à l'application du contrôle des aides » d'Etat (voir aussi le doc. 3 du A, p.139). C'est donc au travers de la délimitation du champ d'application de la politique de la concurrence que l'Union européenne aurait créé un espace pour la mise en œuvre de politiques industrielles en Europe et ainsi une complémentarité entre les deux politiques. On pourra ajouter que les deux politiques visent un même objectif final (l'amélioration de l'efficacité de l'économie) et en s'appuyant parfois sur des objectifs intermédiaires identiques (innovation, compétitivité des entreprises) : la complémentarité peut apparaître aussi de ce point de vue.

3. La réponse générale à cette question a déjà été donnée dans le doc. 2 du A, p.138, et une illustration dans le doc. 4 du B, p.141 (cas Ryanair) : lorsque les aides d'Etat avantagent certaines entreprises (en diminuant leurs coûts ou en augmentant leurs recettes) plutôt que d'autres, elles créent des distorsions de concurrence, ce qui entre en contradiction avec les objectifs de la politique de la concurrence.

4. Dans la mesure où la concentration est susceptible d'affaiblir la concurrence (voir le doc. 2 du A, p. 138), en

augmentant le pouvoir de marché des entreprises, la SNCF, comme tout client d'Alstom ou de Siemens, aurait pu craindre de cette fusion une hausse des prix du matériel ferroviaire roulant produit par ces deux firmes.

5. Non. Au contraire, Elie Cohen dénonce l'hégémonie de la politique de la concurrence dans l'UE, une politique « de nature quasi-constitutionnelle » qui entrave la politique industrielle européenne. Cette entrave se manifeste en particulier dans le contrôle des concentrations qui empêche la formation de champions nationaux européens capables d'affronter la concurrence des entreprises américaines et chinoises.

6. Si la fusion Alstom-Siemens Mobility avait eu lieu, le chiffre d'affaires du groupe aurait été de 16,7 milliards d'euros (8 + 8,7). Non, le chiffre d'affaires ne suffit pas à mesurer le pouvoir de marché. Même la part de marché ne constitue pas une mesure suffisante de ce pouvoir. Le pouvoir de marché est le pouvoir de faire le prix (le pouvoir du « *price maker* » ; on pourra ici faire référence au programme de Première). Une mesure précise de ce pouvoir est impossible car elle nécessiterait de connaître le prix de concurrence parfaite ou le coût marginal de l'entreprise (puisque en concurrence parfaite le prix est égal au coût marginal). L'évolution de ce pouvoir de marché est plus facile à estimer : elle se traduit généralement par une évolution des marges des entreprises.

Doc. 2 Quelle politique face aux pratiques déloyales de concurrents extérieurs à l'UE ?

Le **document 2**, extrait d'une Note du CAE (Conseil d'Analyse Économique), poursuit le débat sur les limites de la politique européenne de la concurrence. Dans le prolongement du document 1 qui posait la question de la capacité de la politique industrielle européenne à accroître la compétitivité des entreprises européennes dans le cadre de la compétition mondiale, il défend l'idée que la lutte contre les pratiques déloyales de concurrents extérieurs à l'UE peut et doit reposer sur la politique commerciale européenne, non sur un assouplissement de la politique européenne de la concurrence.

7. La phrase soulignée renvoie aux effets positifs de la politique de la concurrence vus précédemment. En particulier, le Doc. 1 du A, p.138, souligne que la concurrence, donc la politique préservant cette concurrence, favorise une baisse des prix et une amélioration de la qualité des produits offerts aux consommateurs sur les marchés.

8. Non. Selon les auteurs du texte, la lutte contre les pratiques déloyales d'entreprises extérieures à l'UE ne doit pas passer par un affaiblissement du contrôle des concentrations des entreprises européennes, contrairement à ce que suggère Elie Cohen dans le Doc. 1. Il y a deux raisons avancées par les auteurs : 1) les effets négatifs d'un affaiblissement de la politique de la concurrence (voir la question 7) pourraient l'emporter sur les effets positifs, 2) la politique commerciale est plus appropriée pour mener cette lutte (voir la question 9).

9. La politique commerciale européenne peut lutter contre les pratiques déloyales d'entreprises extérieures

à l'UE grâce principalement à deux instruments : les droits anti-dumping et les mesures compensatoires aux subventions. Le dumping et les subventions aux exportations sont reconnus, dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce, comme des pratiques déloyales qui autorisent les pays qui en sont victimes à prendre des mesures de rétorsion (hausse des droits de douane sur les produits concernés). Comme le souligne le texte, les mesures de rétorsions en vigueur aujourd'hui dans l'UE concernent pour une part importante la Chine (les 2/3 pour les mesures anti-dumping). Le texte suggère donc notamment que, pour faire face aux pratiques déloyales du chinois CRRC (Doc. 1), le recours à la politique commerciale serait plus approprié qu'une politique de la concurrence plus souple qui aurait autorisé la fusion Alstom-Siemens.

Doc. 3 Plus de concurrence : plus d'efficacité et plus d'inégalités ?

Le **document 3** s'écarte des enjeux associés à la politique européenne de la concurrence au sens strict, pour se tourner vers ceux associés à la politique européenne de concurrence (voir le Doc. 4 du A, p.139). Si la concurrence est souvent présentée comme favorisant le progrès économique et social (Doc. 1 du A, p.138), ce document 3 suggère que ce n'est pas toujours le cas. Promouvoir cette concurrence, par une politique de concurrence, peut augmenter certaines inégalités sans pour autant garantir une plus grande efficacité économique.

10. L'introduction de la concurrence dans des secteurs bénéficiant auparavant de monopoles légaux (les monopoles créés historiquement par l'État dans l'électricité, le transport ferroviaire, les télécommunications, etc.) doit théoriquement favoriser une baisse des prix pour les consommateurs (on pourra s'appuyer ici sur le programme de Première en rappelant la comparaison de l'équilibre concurrentiel et de l'équilibre de monopole). De plus, comme le suggère le dessin de Jacques Beltramo, l'introduction de la concurrence peut aussi favoriser une amélioration de la qualité des biens ou des services offerts par les entreprises.

11. La décision de l'État, principalement au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, de confier ces secteurs à des monopoles, le plus souvent publics, s'est justifiée en partie pour des raisons sociales, relevant d'un principe de solidarité : garantir à toute la population l'accès à des biens ou services considérés comme satisfaisant des besoins essentiels au bien-être des individus. L'introduction de la concurrence, quant à elle, est justifiée par un principe d'efficacité économique dont le corolaire est que les décisions des entreprises sont guidées par la recherche du profit. Or cette recherche du profit peut inciter les entreprises en situation de concurrence à déserteur certains marchés locaux peu rentables du fait d'une demande insuffisante. C'est ainsi que la libéralisation peut expliquer la raréfaction de certains services publics dans les zones rurales, comme le suggère le dessin de Faujour.

12. « L'introduction de la concurrence ne peut se traduire que par des concentrations, des ententes et des inégalités d'accès au transport ferroviaire. ».

La défense de cette affirmation peut se faire, en s'appuyant notamment sur l'étude rapportée dans le texte issu de la revue *Alternatives économiques*, dans les termes suivants. Le service de transport ferroviaire, bien que n'étant pas un monopole naturel comme celui des infrastructures (rails), est une activité qui implique des coûts fixes importants (locomotives, wagons) à l'origine de marchés oligopolistiques. L'introduction de la concurrence dans de tels secteurs se traduit généralement par une première phase de concurrence relativement intense puis par un processus de concentration au fur et à mesure que les entreprises les moins rentables sont éliminées du marché ou absorbées par d'autres. De plus, le faible nombre d'offreurs favorise la formation d'ententes dans la mesure où la stabilité de l'entente est plus probable lorsque le nombre de participants n'est pas trop élevé. Enfin, la logique de maximisation des profits, indissociable de l'introduction de la concurrence, pousse les entreprises à privilégier les catégories de clients les plus rentables, donc à éliminer celles qui sont plus coûteuses à servir (notamment du fait de leur localisation géographique) et dont l'élasticité-prix est forte (notamment du fait d'un pouvoir d'achat limité). Les inégalités d'accès au transport ferroviaire ne peuvent donc qu'augmenter.

Le rejet de cette affirmation peut se faire dans les termes suivants. L'introduction de la concurrence implique le passage d'une situation de monopole à une situation concurrentielle. Elle est donc une opération qui se traduit d'abord par une déconcentration du secteur. Les évolutions techniques dans le secteur du transport ferroviaire, comme dans tout autre secteur, peuvent amener à des opérations de concentration tout autant qu'à l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché. De plus, les autorités de la concurrence et de régulation sectorielle surveillent et contrôlent le marché. Ainsi, si des opérations de concentration ont lieu, elles ne seront autorisées que dans la mesure où elles ne conduisent pas à un affaiblissement de la concurrence. De même, si les entreprises ont recours à des pratiques déloyales, notamment sous forme d'ententes, elles ne manqueront pas d'être sanctionnées et devront cesser ces pratiques. Enfin, le transport ferroviaire fait partie des secteurs pour lesquels les pays de l'UE peuvent confier des missions de service public (Doc. 4 du A, p.139) permettant notamment de garantir une égalité d'accès à ce service à la population quel que soit son lieu de résidence. Il n'y a donc aucune raison que l'introduction de la concurrence se traduise par des inégalités d'accès au transport ferroviaire.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. En interdisant certaines concentrations, la politique européenne de la concurrence peut entrer en conflit avec les politiques industrielles des États de l'UE, en particulier lorsque ces politiques industrielles favorisent la concentration ou reposent sur des aides d'État afin de renforcer la compétitivité des entreprises européennes dans le cadre de la compétition internationale.

2. Cette question est l'objet d'un débat : il est impossible de répondre par vrai ou par faux. La politique européenne de la concurrence peut être vue comme empêchant l'UE de lutter contre les pratiques déloyales d'entreprises ou de pays non européens, lorsque cette lutte repose sur des moyens interdits (favoriser la concentration, accorder des aides d'État) dans le cadre de la politique de la concurrence. Mais on peut aussi considérer que les opérations de concentration interdites par la Commission européenne sont très rares, que le champ des dérogations aux aides d'État est suffisamment large pour conduire des politiques industrielles renforçant la compétitivité des entreprises européennes ou que la politique commerciale peut être mobilisée dans cette lutte.

3. Faux. Les subventions à la R&D par les États de l'UE sont certes des aides d'État mais elles font partie du champ des dérogations à l'application du contrôle de ces aides par la Commission européenne, car elles peuvent favoriser l'intérêt général de l'UE. Elles peuvent donc échapper à une interdiction.

4. Faux. Même si l'introduction de la concurrence dans les services publics de réseau est synonyme de suppression d'un monopole légal, elle ne garantit pas l'apparition de structures de marché conduisant à une baisse des prix pour les consommateurs. D'une part, l'objectif des monopoles légaux antérieurs était davantage de servir l'intérêt général (ce qui peut justifier des tarifs modérés) que de maximiser le profit. D'autre part, les structures oligopolistiques qui caractérisent ces secteurs, du fait de coûts fixes importants, peuvent conduire à des prix élevés, d'autant plus si elles reposent sur des ententes, ne serait-ce que tacites, sur les prix.

DOSSIER 3

Quelle est l'influence des politiques monétaire et budgétaire sur la conjoncture ?

p. 144-147

A. La politique monétaire et ses effets sur la conjoncture

Doc. 1 La politique monétaire : ses objectifs, ses instruments

Le **document 1** présente la politique monétaire de manière générale au travers de ses principaux objectifs et de son principal instrument. L'encadré « Comprendre » ajoute les instruments non conventionnels qui ont été mobilisés après la crise de 2008 face aux limites de l'instrument conventionnel que constitue le taux d'intérêt directeur.

1. Les objectifs principaux de la politique monétaire sont la régulation de l'activité économique (croissance du PIB) et du taux de chômage, et la stabilité des prix.

2. On pourra se contenter ici, éventuellement en s'appuyant sur le programme de Première, de préciser

qu'une baisse du taux d'intérêt directeur d'une banque centrale diminue le coût du refinancement bancaire et favorise donc une baisse des taux d'intérêt des crédits offerts par les banques commerciales aux agents non financiers (entreprises, ménages). Les effets macroéconomiques d'une telle baisse sont abordés dans le document 2.

3. Le « *quantitative easing* » (QE) consiste en l'achat par la banque centrale de titres de dette à long terme, principalement de dette publique, sur les marchés financiers (marché obligataire). Cet instrument relève des politiques monétaires dites non conventionnelles : le recours à cet instrument de politique monétaire se justifie lorsque la baisse du taux directeur (instrument « conventionnel ») ne permet plus de faire baisser les taux d'intérêt à long terme, c'est-à-dire ceux qui sont censés influencer le comportement d'investissement des entreprises et des ménages (investissement en logement).

Les deux autres instruments non conventionnels mentionnés dans l'encadré sont moins connus et, bien qu'ils aient aussi joué un rôle important au moment de la crise de 2008, ne pas les présenter ne constituera pas un handicap dans la suite du chapitre. Le *qualitative easing* a pour but de relancer le crédit bancaire en permettant aux banques commerciales de substituer dans leurs bilans des titres de bonne qualité (c'est-à-dire possédant un risque de défaut faible) à des titres de mauvaise qualité, donc en leur fournissant des collatéraux (titres servant de garantie) mobilisables dans leurs opérations de refinancement. Le *forward guidance* repose sur la communication de la banque centrale : en prenant l'engagement de maintenir durablement une politique monétaire accommodante (taux directeurs bas et politiques non conventionnelles), la banque centrale espère orienter à la baisse les anticipations de taux d'intérêt à long terme, ce qui crée un effet auto-réalisateur en influençant les comportements des acteurs sur les marchés obligataires.

Doc. 2 Les effets incertains d'une politique monétaire expansive

Le **document 2** présente les effets attendus d'une politique monétaire expansive (baisse du taux directeur) et ses limites. Plutôt que de présenter les débats théoriques, qui ne sont pas au programme, l'option retenue est de distinguer la situation de flexibilité des prix et des salaires sur les marchés (ce qui correspond au cadre néo-classique) et la situation de rigidité de ces prix et ces salaires (cadre keynésien, de court terme). Cette option amène à passer sous silence le rôle joué par les anticipations (adaptatives, rationnelles).

4. Une politique monétaire expansive a pour objectif de stimuler l'activité économique (hausse du PIB) et de baisser le chômage (conjoncturel). Elle consiste à augmenter la quantité de monnaie disponible dans l'économie (voir le Doc. 1), généralement via une baisse du taux directeur qui stimule le crédit bancaire, donc l'investissement, composante de la demande globale censée

guider les évolutions du PIB à court terme. L'effet multipleur (ici, de l'investissement) n'est pas présenté dans ce document (il est présenté dans le Doc. 1 p. 146, dans le cas de la relance budgétaire).

5. La « trappe à liquidité » est une situation dans laquelle toute injection supplémentaire de liquidités est absorbée par la thésaurisation (la demande de monnaie est « infinie »). Le climat des affaires désigne l'état de confiance des entrepreneurs vis-à-vis de l'avenir, en particulier vis-à-vis des perspectives de débouchés : ce climat traduit l'optimisme ou, au contraire, le pessimisme (climat des affaires déprimé) des entrepreneurs.

6. Cette question renvoie aux deux limites de la politique monétaire expansive en cas de trappe à liquidité ou de climat des affaires déprimé. Dans le cas de la trappe à liquidité (limite 1), la préférence extrême pour la liquidité a pour conséquence que les injections de liquidités sont sans effet sur le taux d'intérêt à long terme (les agents économiques n'achètent pas d'obligations mais thésaurisent), donc sur l'investissement, donc sur le PIB. Dans le cas d'un climat des affaires déprimé (limite 2), l'investissement n'est plus dépendant du taux d'intérêt (« on ne fait pas boire un âne qui n'a pas soif ») mais uniquement des perspectives de débouchés, jugées très mauvaises par les entrepreneurs : une baisse du taux directeur, même si elle oriente à la baisse les taux d'intérêt à long terme, est sans effet sur l'investissement, donc sur le PIB.

Doc. 3 La politique monétaire et la conjoncture : l'exemple des États-Unis depuis 2009

Le graphique du **document 3** donne les évolutions du taux directeur de la Réserve fédérale américaine (Fed) et des principaux objectifs de la politique monétaire américaine (taux d'inflation, taux de croissance du PIB, taux de chômage) entre le 01/01/2009 et le 31/10/2019. L'objectif du document est de donner un exemple concret de politique monétaire et d'analyser son efficacité dans ce contexte particulier qu'est la période suivant la crise de 2008.

7. L'année 2009 est marquée, aux États-Unis comme dans les autres pays avancés, par une forte dégradation de la conjoncture qui fait suite à la crise financière de 2007-2008 : la chute du PIB (taux de croissance négatif) s'accompagne d'une forte hausse du chômage et d'un taux d'inflation négatif.

8. Aux États-Unis entre 2010 et 2015, en moyenne, le taux de croissance du PIB est légèrement supérieur à 2 % par an, le taux d'inflation légèrement supérieur à 1,5 % et le taux de chômage d'environ 7,5 %.

9. Le taux directeur de la Banque centrale américaine (Fed) entre 2009 et 2015 se situe, d'après le graphique, à 0,25 %. Il s'agit plus précisément de la partie haute de la fourchette, entre 0 et 0,25 %, visée par les autorités monétaires américaines sur la période. Le recours au *quantitative easing* sur cette période se justifie justement parce que le taux directeur a atteint une limite inférieure (encadré du Doc.1), amenant les autorités monétaires

à recourir à d'autres instruments pour lutter contre la récession et les menaces déflationnistes.

10. Depuis 2009 aux États-Unis, on observe une baisse importante et continue du taux de chômage (d'environ 10 % fin 2009 à moins de 4 % en 2019). En revanche, il faut attendre 2015 pour observer une croissance du PIB plus solide et, surtout, voir s'éloigner la menace déflationniste. En conclusion, même si la sortie de la récession, au sens strict, se fait dès 2009, ce n'est véritablement qu'à partir de 2015 que la conjoncture américaine retrouve globalement une dynamique positive, laquelle va amener, après l'abandon du *quantitative easing*, à la première série de hausses du taux directeur de la Fed depuis la crise de 2008. De plus, il est difficile d'apprécier le rôle de la politique monétaire dans cette évolution de la conjoncture américaine compte tenu des facteurs multiples, internes (notamment la politique budgétaire) et externes (notamment les exportations), qui la déterminent.

Doc. 4 Autonomie de la politique monétaire : le triangle des incompatibilités

Le document 4 présente le triangle des incompatibilités (Robert Mundell). L'objectif est de montrer que la politique monétaire peut être contrainte par l'environnement monétaire (régime de change) et financier (degré de mobilité des capitaux) international.

11. L'expression « triangle des incompatibilités » signifie que l'on ne peut avoir simultanément un régime de changes fixes, une mobilité parfaite des capitaux et une politique monétaire autonome : seulement deux caractéristiques parmi trois sont compatibles. C'est ce qu'indiquent les trois cas « purs » représentés par les sommets du triangle.

12. Le texte indique deux effets attendus d'une baisse du taux directeur de la BCE : 1) une sortie des capitaux de la zone euro (les capitaux devenant moins bien rémunérés dans la zone euro, les détenteurs de capitaux sont

incités, toutes choses égales par ailleurs, à réaliser leurs placements dans d'autres zones monétaires) ; 2) un affaiblissement du taux de change de l'euro (la sortie de capitaux de la zone euro implique des conversions d'euros dans d'autres devises, donc une hausse de l'offre d'euros et une hausse de la demande d'autres devises sur le marché des changes). De plus, en s'appuyant sur les mécanismes décrits dans le document 2, on peut s'attendre à une hausse du PIB (si la politique monétaire ne se heurte pas aux limites que constituent, d'une part, la trappe à liquidité et le climat des affaires et, d'autre part, le risque inflationniste). Enfin, pour aller plus loin, on pourra éventuellement ajouter que la dépréciation du taux de change est susceptible, en améliorant la compétitivité des entreprises de la zone euro, d'augmenter les exportations, d'où un effet positif supplémentaire de la baisse du taux directeur sur la demande globale, donc sur le PIB.

13. Oui, la création de l'euro a permis le passage de politiques monétaires nationales dépendantes à une politique monétaire européenne autonome. Avant la création de l'euro, les politiques monétaires sont nationales, les pays concernés appartiennent à un système de changes fixes (le Système Monétaire Européen) et les capitaux sont mobiles internationalement, surtout depuis la libéralisation des mouvements de capitaux en Europe en 1990 (Doc. 1 p.134). Ces politiques monétaires nationales sont donc dépendantes (non autonomes). En revanche, la politique monétaire européenne (unique) est autonome : le taux de change de l'euro flotte librement sur le marché des changes (l'euro n'appartient à aucun système de changes fixes) et les capitaux circulent librement entre la zone euro et les autres zones monétaires. Ce passage est illustré sur le schéma par la position de la France en 1990 et celle de la zone euro en 1999, sachant qu'un système de change est rarement parfaitement fixe (marges de fluctuations, possibilité de dévaluations, réévaluations) et que la mobilité internationale des capitaux n'est jamais parfaite (ne serait-ce que parce les mouvements de capitaux impliquent certains coûts de transaction).

FAIRE LE POINT

Une baisse du taux directeur de la Banque centrale a des effets forts (+) ou faibles (-) sur la croissance du PIB		Commentaires
1.	-	Nous sommes dans la situation où les prix et les salaires sont flexibles. Les capacités de production sont probablement proches du plein-emploi. L'ajustement se fait donc par les prix (effets inflationnistes) plutôt que par les quantités (hausse du PIB).
2.	-	Les injections de liquidités sont principalement absorbées par la théaurisation du fait de la forte préférence pour la liquidité (le cas extrême est la trappe à liquidité), et alimentent donc peu la demande globale (investissement, consommation).
3.	+	Le climat des affaires est favorable à une hausse de l'investissement. La politique monétaire, en conduisant à une baisse du coût de financement, accompagne l'optimisme des entrepreneurs.
4.	-	Nous sommes dans le cas du triangle des incompatibilités où la politique monétaire est dépendante. Les autorités monétaires sont contraintes de prendre des mesures contradictoires avec la baisse du taux directeur afin de lutter contre la dépréciation du taux de change.

B. La politique budgétaire et la régulation du cycle conjoncturel

Doc 1. La politique budgétaire : définition, modalités, effets

Le **document 1** présente de manière générale la politique budgétaire, l'autre politique de régulation du cycle conjoncturel, à côté de la politique monétaire. Il analyse les effets positifs d'une relance budgétaire, ses limites (reconnues par Keynes et les keynésiens) puis les effets négatifs susceptibles de la faire échouer et de créer des effets pervers (reposant sur des notions et mécanismes issus de la théorie néo-classique).

1. La politique budgétaire repose sur une augmentation ou une diminution des dépenses publiques ou des recettes publiques (prélèvements obligatoires). À court terme, elle influence la demande globale et son objectif principal est la régulation de l'activité économique (PIB). Un autre objectif important est le taux de chômage, dans la mesure où celui-ci est lié à la conjoncture (chômage conjoncturel). L'accroissement du PIB et la baisse du taux de chômage sont des objectifs visés par une politique de relance. Par ailleurs, l'inflation, dans la mesure où elle dépend des évolutions de la demande, peut aussi être un objectif de la politique budgétaire ; ainsi que la balance courante, dans la mesure où les importations sont liées aux évolutions de la demande interne. Enfin, la réduction de la dette publique est également un objectif possible : elle peut être obtenue par des excédents budgétaires répétés (par augmentation des prélèvements obligatoires et/ou diminution des dépenses publiques). La diminution de l'inflation, la résorption du déficit courant et la diminution de la dette publique sont des objectifs visés par une politique de rigueur, appelée aussi politique d'austérité.

2. On parle d'un effet multiplicateur d'une hausse des dépenses publiques lorsque cette hausse a un effet plus que proportionnel sur le PIB (sachant que lorsque le coefficient multiplicateur liant la variation du PIB à la variation des dépenses publiques est inférieur à 1, voire négatif, on parle tout de même de « multiplicateur des dépenses publiques » pour désigner ce coefficient). L'effet multiplicateur attendu repose sur le fait que la hausse de la dépense publique, laquelle est une composante de la demande globale, va générer une distribution de revenus. Ces revenus supplémentaires vont être pour une part consommés, alimentant ainsi une autre composante de la demande globale dont l'augmentation va à son tour générer des revenus supplémentaires pour une part consommés. Ce cercle vertueux d'augmentation de la demande, donc du PIB, est censé permettre d'aboutir à une augmentation totale du PIB k fois supérieure à l'augmentation initiale des dépenses publiques, avec $k > 1$.

3. Une relance budgétaire peut se heurter à :

a. une baisse la consommation si : 1) la relance budgétaire génère de l'inflation et que les ménages réagissent par une augmentation de leur propension à épargner (effet d'encaisses réelles) et/ou 2) les ménages anti-

cipent une hausse des impôts futurs afin de résorber la dette publique et réagissent par une augmentation de leur propension à épargner (thèse de l'équivalence ricardienne ou effet Ricardo-Barro) ;

b. une baisse de l'investissement (effet d'éviction) si le financement par emprunt du déficit budgétaire pousse les taux d'intérêt à long terme à la hausse ;

c. une hausse des importations dans la mesure où la hausse de la demande globale est davantage satisfaite par les entreprises étrangères que par les entreprises domestiques.

Dans ces trois cas, la relance budgétaire a un effet limité, voire nul ou même négatif, sur le PIB.

Doc. 2 L'efficacité de la politique budgétaire dépend de la position dans le cycle

Le **document 2** traite de la variation de la valeur du multiplicateur selon la position dans le cycle économique (valeur élevée en période de récession et valeur faible en période d'expansion). Ce phénomène, déjà connu sur le plan théorique (en période d'expansion, plus on se rapproche du plein-emploi plus les effets expansionnistes d'une relance budgétaire sont faibles et les effets inflationnistes forts), a été mis en évidence par plusieurs études empiriques après la crise de 2008 : l'enjeu était la sous-estimation de la valeur du multiplicateur, donc des effets récessifs des politiques d'austérité budgétaire, en situation de conjoncture dégradée.

4. En période de récession (phase descendante du cycle), la demande est faible (l'écart entre le PIB potentiel et le PIB effectif est grand) et l'économie est marquée par une sous-utilisation des capacités de production (capital et travail). Une relance de la demande (notamment par un déficit budgétaire) a alors de grandes chances de se traduire par une relance de l'activité économique (grâce à la mobilisation des capacités de production sous-exploitées) plutôt que par des hausses de prix. En revanche, en période d'expansion le phénomène inverse risque de se produire : le taux d'utilisation des capacités de production risque d'être proche de 100 % et l'augmentation de la demande risque de créer des effets inflationnistes ainsi qu'une augmentation des importations plutôt que de la production intérieure. Et c'est effectivement ce qui tend à s'observer empiriquement : le multiplicateur des dépenses publiques est alors plus élevé en période de récession qu'en période d'expansion.

5. Oui. Si le multiplicateur est plus élevé en période de récession qu'en période d'expansion alors la relance budgétaire est plus efficace en période de récession qu'en période d'expansion et son opposée, la politique de rigueur, a des effets récessifs plus forts en période de récession qu'en période d'expansion. Il est donc préférable d'éviter de mener une politique de rigueur budgétaire en période de récession. C'est en période d'expansion que les politiques de rigueur seront plus efficaces dans la lutte contre l'inflation ou la résorption des déficits commerciaux sans avoir d'effets négatifs importants sur la croissance du PIB.

6. Même si le fait que le multiplicateur soit plus fort en période de récession plaide, dans une telle situation, en faveur de politiques de relance plutôt que de rigueur budgétaire, une dette publique élevée peut paraître un obstacle à la mise en œuvre de telles politiques. Une dette publique élevée peut en effet devenir insoutenable, notamment lorsqu'un effet boule de neige se manifeste (Doc. 1, p.146) et mener à une crise financière (défaut de paiement). Cependant, d'une part, des dettes publiques élevées peuvent coïncider avec des taux d'intérêt faibles sur les titres de dette publique, ce qui à la fois implique un coût de financement faible des déficits publics et la manifestation d'un fort attrait des détenteurs de capitaux pour ces titres. D'autre part, une relance budgétaire peut s'appuyer sur un financement monétaire du déficit budgétaire, lequel n'augmente pas la dette publique (ce point renvoie à la question du *policy mix*, abordée dans le Doc. 3). Enfin, si la relance budgétaire est particulièrement efficace, la forte hausse du PIB, donc des revenus, qu'elle engendre permettra à l'État d'engranger des recettes : vu sous cet angle, le « problème » de la dette publique n'est pas une contrainte pour les politiques budgétaires de relance puisqu'elle trouve sa solution dans cette relance.

Doc. 3 La combinaison de la politique budgétaire et de la politique monétaire : le *policy mix*

Le **document 3** aborde la question de la combinaison des politiques budgétaire et monétaire. Dans la mesure où ces deux politiques conjoncturelles peuvent atteindre les mêmes objectifs, leur efficacité ne peut pas être analysée sans aborder la question de leur articulation.

7. Un *policy mix* reposant sur une baisse des taux directeurs et une augmentation du déficit budgétaire est la combinaison d'une politique monétaire expansive et d'une politique budgétaire expansive. Ainsi que l'illustre le tableau avec la crise de 2008, ce type de *policy mix* se justifie plus particulièrement dans une situation de conjoncture très déprimée où la dépression et la déflation menacent l'économie.

8. Aucune réponse précise à cette question ne peut être trouvée ni dans ce document, ni dans les documents précédents. Le document nous donne un exemple de conflit (Trump versus Powell) et les mécanismes des politiques budgétaire et monétaire vus précédemment plaident également en faveur d'un tel conflit. En effet, il s'agit de deux politiques contradictoires a priori : une politique budgétaire expansive risque de se heurter aux effets récessifs de la politique monétaire restrictive et la politique monétaire restrictive, si elle vise la lutte contre l'inflation, risque de se heurter aux effets inflationnistes de la politique budgétaire expansive. Les connaissances accessibles dans les documents nous incitent donc à répondre positivement. Cependant, puisque le tableau suggère qu'une politique budgétaire restrictive n'entre pas nécessairement en conflit avec une politique monétaire expansive, on pourra se demander si, symétriquement, il ne pourrait pas en être de même pour une politique

monétaire restrictive et une politique budgétaire expansive, lorsque s'est établi un partage strict des objectifs à poursuivre par la banque centrale (politique monétaire) et par le gouvernement (politique budgétaire).

FAIRE LE POINT

	Effets d'un déficit public sur le PIB	Explication
1.	importants	Toute augmentation du revenu disponible issue d'une augmentation des dépenses publiques ou d'une baisse des prélèvements obligatoires implique une forte augmentation de la consommation, donc de la demande. L'effet multiplicateur est donc important.
2.	faibles	Dans la partie haute du cycle, la valeur du multiplicateur est plus faible que dans la partie basse. La hausse de la demande engendrée par le déficit public stimule davantage l'inflation et les importations que le PIB.
3.	faibles	Une politique monétaire restrictive a des effets récessifs (la hausse du taux directeur nuit à l'investissement) qui compensent la politique budgétaire expansive.
4.	importants	La hausse de la demande occasionnée par le déficit public est satisfaite par les entreprises domestiques (hausse du PIB) et peu par les entreprises étrangères (hausse des importations).
5.	faibles	Si l'anticipation d'une hausse d'impôt amène les ménages à épargner davantage (équivalence ricardienne), donc à consommer moins, alors l'effet multiplicateur sera faible.

DOSSIER 4

Quelles sont les spécificités des politiques monétaire et budgétaires européennes ? p. 148-153

A. Une politique monétaire unique et des politiques budgétaires nationales

Doc. 1 La politique monétaire européenne unique : objectifs et instruments

Le **document 1** présente l'objectif principal de la politique monétaire européenne, unique au sein de la zone euro, et ses principaux instruments.

1. La politique monétaire européenne ayant pour objectif principal de garantir la stabilité des prix (article 127, paragraphe 1, du TFUE, Traité de Fonctionnement de l'UE), elle doit par conséquent à la fois limiter l'inflation (hausse cumulative et autoentretenue du niveau général

des prix) et lutter contre la déflation (baisse cumulative et autoentretenue du niveau général des prix). Concernant l'objectif de lutte contre l'inflation, il prend la forme quantifiée suivante : une progression sur un an de l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH) dans la zone euro inférieur mais proche de 2 % à moyen terme. Quant à la lutte contre le chômage, la réponse qui doit être donnée est négative. Certes, l'article 127 du TFUE précise que « sans préjudice de [l'objectif de stabilité des prix], le SEBC [Système Européen des Banques Centrales, regroupant la Banque centrale européenne et les Banques centrales nationales] apporte son soutien aux politiques économiques générales dans l'Union, en vue de contribuer à la réalisation des objectifs de l'Union ». Mais, d'une part, la lutte contre le chômage ne fait pas partie des objectifs de l'Union (seul le taux d'emploi est un objectif) et, d'autre part, les évolutions du taux de chômage ne guident pas, dans la pratique, les décisions de la BCE.

2. Oui. Les opérations d'open market (dont les opérations principales de refinancement), les facilités permanentes (facilité de prêt marginal et facilité de dépôt) sont des instruments de la politique monétaire européenne qui régulent le coût du refinancement bancaire. C'est en particulier le cas du taux d'intérêt sur les opérations principales de refinancement, lequel constitue le principal taux directeur de la BCE. De même, les réserves obligatoires pèsent indirectement sur le coût du refinancement bancaire, principalement en créant un besoin structurel de refinancement du système bancaire.

4.

Période	Orientation (restrictive/expansive)	Explications
1999-début 2001	Restrictive (après une légère baisse des taux directeurs au tout début de la période)	Poussée inflationniste (jusqu'à 3,1 % en mai 2001). Dépréciation de l'euro (doutes sur la pérennité de la zone)
Mi 2001-fin 2005	Expansive (baisse des taux puis stabilité autour de 2 %)	Stabilisation du taux d'inflation aux alentours de la cible de 2 %
Début 2006-sept. 2008	Restrictive	Poussée inflationniste (2,5 % en sept 2005, légère baisse puis augmentation régulière à partir de septembre 2007, pic atteint en juillet 2008 à 4,1 %)
Depuis sept. 2008	Expansive (malgré une légère remontée des taux dans la première moitié de 2011)	Chute du taux d'inflation (avec des taux négatifs à l'été 2009, fin 2014 – début 2015 et début 2016)

5. Depuis 1999, nous pouvons distinguer deux périodes principales.

– De 1999 à 2011, la Banque centrale européenne a globalement atteint son objectif. L'inflation est stabilisée aux alentours de 2 % jusqu'à fin 2005. Si l'inflation devient plus instable ensuite, la remontée du taux d'inflation est néanmoins stoppée en 2008 et même la chute brutale de l'inflation avec la crise de 2008 semble endiguée courant 2009.

– À partir de 2012, en revanche, la Banque centrale européenne semble incapable de ramener le taux d'inflation à un niveau proche de sa cible des 2 % et ce malgré un taux directeur qui va tomber à 0,25 % en

3. En s'appuyant sur le Doc. 1 p. 144, ainsi que le Doc. 3 p. 145 (cas des États-Unis), on peut supposer que le recours aux politiques non conventionnelles par la BCE a été rendu nécessaire lorsque le taux d'intérêt a atteint un taux plancher, le rendant inopérant dans la lutte contre le risque déflationniste. De fait, la BCE mène une politique d'assouplissement quantitatif (QE, *quantitative easing*) de manière quasi continue depuis 2015 (interruption entre décembre 2018 et septembre 2019).

Doc. 2 Une politique monétaire unique, des écarts de taux d'inflation au sein de la zone euro

Le graphique du document 2 donne, de janvier 1999 à septembre 2019, les évolutions du taux d'inflation (de la zone euro dans son ensemble et de trois pays particuliers : l'Allemagne, la France et la Grèce) et du taux d'intérêt au jour le jour sur le marché monétaire de la zone euro (dont les évolutions sont déterminées essentiellement par celles des taux directeurs de la BCE). Ce document permet, d'une part, d'observer les grandes orientations de la politique monétaire européenne depuis son entrée en vigueur ainsi que les résultats de cette politique en matière de régulation de l'inflation. D'autre part, il permet de souligner une difficulté de la politique monétaire unique, visant la stabilité des prix dans la zone euro dans son ensemble, lorsque les taux d'inflation des différents pays de la zone diffèrent.

2013 puis à 0 % en 2016, et le recours progressif à des mesures non conventionnelles (QE à partir de 2015). Le taux d'inflation franchira deux mois consécutifs la barre des 2 % courant 2018 avant de chuter fortement à nouveau en 2019.

Par ailleurs, la BCE n'est pas parvenue à stabiliser les prix dans tous les pays de la zone euro. La Grèce est un cas extrême, avec des taux d'inflation près de 2 points supérieurs à la moyenne de la zone euro jusqu'en 2008 et inférieurs de 2 à 3 points entre 2014 et 2016. Mais les écarts de taux d'inflation peuvent être également importants à certaines périodes entre des pays comme la France et l'Allemagne, notamment en 2002-2003. Néan-

moins, il semble que les écarts de taux d'inflation entre les pays de la zone euro se soient réduits depuis 2016.

6. La politique monétaire est difficile lorsque les taux d'inflation des pays de la zone euro sont différents, ceci dans la mesure où elle s'avère trop restrictive pour certains pays (créant des effets récessifs injustifiés) et trop expansive pour d'autres (renforçant des effets inflationnistes déjà stimulés par la conjoncture favorable). Cependant, cette difficulté semblait plus présente au début de la période (comme l'illustre l'exemple donné dans l'encadré pour l'année 2003) qu'aujourd'hui.

Doc. 3 Des politiques budgétaires nationales mais contraintes par les traités européens

Le **document 3** précise que, dans l'UE, les politiques budgétaires sont nationales (contrairement à la politique monétaire européenne qui est unique). Cependant, ces politiques budgétaires sont contraintes par les traités européens : PSC (Pacte de Stabilité et de Croissance) et TSCG (Traité sur la Stabilité, la Coordination et la Gouvernance). Le document décrit les règles budgétaires à respecter et les principaux moyens mis en œuvre par l'Union européenne pour les faire respecter.

7. Aujourd'hui, les pays de l'UE doivent, en matière budgétaire, avoir un déficit public ne dépassant pas 3 % du PIB, une dette publique ne dépassant pas 60 % du PIB et atteindre un équilibre budgétaire à moyen terme (ce qui se traduit par déficit public structurel inférieur à 0,5 % du PIB).

8. Les plafonds de déficits (3 % du PIB) et de dettes (60 % du PIB) publics existaient déjà en 1997, année de signature du Pacte de Stabilité et de Croissance (PSC). Seul l'objectif d'équilibre budgétaire à moyen terme, auquel est associée la limite de 0,5 % du PIB pour le déficit structurel, est apparu plus tard. Davantage que les règles elles-mêmes, se sont plutôt les moyens de les faire respecter qui se sont renforcés, notamment les procédures de surveillance et de contrôle par la Commission européenne de l'élaboration des budgets nationaux ainsi que les sanctions en cas de non-respect des règles (par exemple, la sanction financière pour dépassement du plafond de 60 % du PIB pour la dette publique est apparue lors de la réforme de 2011 du PSC).

9. Pour faire face à une chute de 9 % de son PIB, la Grèce, comme n'importe quel autre pays, devrait sans doute avoir recours à une relance budgétaire amenant son déficit public à plus de 3 % du PIB, donc l'obligeant à transgresser le PSC. On pourra toutefois préciser que : 1) les règles du PSC prévoient que, dans de telles circonstances exceptionnelles, les pays peuvent échapper à une PDE (Procédure pour Déficit Excessif) ; 2) la crise du coronavirus a conduit la Commission européenne à déclencher, pour la première fois dans l'histoire du Pacte de Stabilité et de Croissance, une « clause dérogatoire générale » (ce ne sont alors plus seulement les sanctions qui sont suspendues mais les règles elles-mêmes).

Doc. 4 Pour améliorer la conjoncture de la zone euro : politique monétaire ou politique budgétaire ?

Le **document 4** introduit une difficulté liée à l'existence d'une seule politique conjoncturelle européenne, à savoir la politique monétaire. Puisqu'il n'existe pas de politique budgétaire européenne (mais des politiques budgétaires nationales), la régulation de la conjoncture de l'ensemble de la zone euro ne repose que sur la politique monétaire, ce qui peut s'avérer insuffisant.

10. Depuis 2015, les principaux instruments de la politique monétaire européenne sont le taux directeur et, surtout, le QE. Le dessin de Chappatte fait référence au rachat de titres de la dette publique par la BCE donc, par définition (encadré du Doc. 1 p.144), au *quantitative easing*.

11. Lorsqu'il parle de « creusement de la dette publique », Olivier Blanchard évoque clairement la politique budgétaire de relance.

12. Dans cette phrase, l'économiste Anton Brender affirme que la politique monétaire « n'est pas toute puissante ». En effet, comme nous l'avons vu (Doc. 2, p. 144), la politique monétaire expansive se heurte à plusieurs limites. Si le QE peut, dans une certaine mesure, résoudre la limite posée par l'atteinte d'un taux d'intérêt plancher, il n'est pas sûr qu'il permette de relancer l'investissement si le climat des affaires est particulièrement déprimé (car il ne suffit pas de faciliter le financement pour qu'une demande de financement se manifeste). D'où la suite de la phrase qui plaide assez clairement pour une relance budgétaire. Or, dans la zone euro, en l'absence d'une politique budgétaire européenne, une relance budgétaire nécessite une coordination des politiques budgétaires nationales, ce qui s'avère difficile comme nous le verrons aux pages 152-153.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. La création d'une monnaie unique (l'euro) implique la disparition des politiques monétaires nationales au profit d'une politique monétaire unique, mise en œuvre par la BCE.

2. Vrai, du moins depuis 2012 puisque le taux d'inflation reste quasiment en permanence inférieur à 2 % et, en moyenne, proche de 1 %.

3. Peut-être. En toute rigueur, nous ne savons pas car la politique budgétaire européenne n'existe pas. Toutefois, la relance budgétaire coordonnée de 2008-2009 a permis de sortir de la récession au lendemain de la crise de 2008. Au contraire, les politiques budgétaires de rigueur ont alimenté la récession à partir de 2011, malgré la mise en œuvre d'une politique monétaire très accommodante. On peut donc supposer qu'une politique budgétaire européenne permettrait de réguler efficacement la conjoncture, donc notamment de relancer l'activité de la zone euro en cas de crise.

4. Faux. Un État membre de l'UE doit respecter, chaque année, les deux règles du PSC : avoir un déficit public inférieur à 3 % de son PIB et une dette publique ne dépassant pas 60 % de son PIB.

B. Chocs asymétriques dans la zone euro difficiles à résorber

Doc. 1 Absorption des chocs asymétriques et optimalité d'une zone monétaire

Dans le **document 1**, l'économiste Agnès Bénassy-Quéré, en s'appuyant sur la théorie des zones monétaires optimales (ZMO) introduite par Robert Mundell au début des années 1960, rappelle qu'une union monétaire implique la perte du taux de change comme instrument d'ajustement. Dès lors, une zone monétaire est dite optimale si des mécanismes d'absorption des chocs asymétriques viennent compenser cette perte. Quatre (1 + 3) de ces mécanismes, critères d'optimalité, sont présentés. La question de l'optimalité d'une zone monétaire est importante pour comprendre certaines difficultés auxquelles sont confrontées les politiques monétaires et budgétaires au sein de la zone euro. Toutefois, un traitement exhaustif de cette question et de ses enjeux (notamment celui de la viabilité de la zone euro) nous écarteraient de cette partie du programme, consacrée aux politiques conjoncturelles.

5. Un choc asymétrique est un choc (d'offre ou de demande) qui touche les pays de manière différente : certains pays entrent en récession alors que d'autres sont épargnés ou entrent en expansion. Par exemple, une chute du tourisme au niveau mondial aura un effet récessif particulièrement important dans les pays pour lesquels le tourisme représente une part élevée de leur PIB.

6. Une zone monétaire est optimale lorsqu'il existe au sein de la zone des mécanismes permettant d'absorber les chocs asymétriques. Parmi les mécanismes présentés dans le texte, on trouve par exemple la mobilité du travail au sein de la zone (il s'agit du mécanisme analysé par Robert Mundell dans son article de 1961 intitulé « *A Theory of Optimum Currency Areas* »). Reprenons le cas d'une chute du tourisme au niveau mondial et supposons que la France est particulièrement touchée (montée du chômage, dégradation de la balance courante) et l'Allemagne relativement épargnée. Un déplacement de main-d'œuvre de la France vers l'Allemagne pourrait baisser le chômage en France et résorber son déficit courant (du fait de l'augmentation de la consommation, donc des importations, en Allemagne).

7. Oui mais l'absence de mécanismes garantissant l'absorption des chocs asymétriques peut avoir pour conséquence que des pays subissant de tels chocs s'enfoncent durablement dans une récession. Avec l'exemple pris précédemment (réponse à la question 6), on comprend que la baisse de la demande liée à la chute du tourisme peut être renforcée par la baisse

de la consommation (elle-même liée à la montée du chômage) et par la chute de l'investissement (si le climat des affaires devient déprimé). Toutefois, on sait que des politiques conjoncturelles, monétaire (Doc. 2 p. 144) ou budgétaire (Doc. 1 p. 146), peuvent relancer l'activité d'un pays. Dans le cas d'une zone monétaire avec une monnaie unique, la politique monétaire est unique et ne peut donc pas permettre de résorber des chocs asymétriques. Seule la politique budgétaire (nationale) est donc susceptible de permettre une sortie de récession. Finalement, en l'absence de mécanismes d'ajustement, si les politiques budgétaires ne parviennent pas à réguler les conjonctures nationales, les chocs asymétriques risquent de mener à un éclatement de la zone (abandon de la monnaie unique et retour à des monnaies nationales).

8. Le Doc. 2 p.135, qui traite de l'état d'avancement de l'unification des marchés dans l'UE, nous donne des indications relatives à deux des critères d'optimalité présentés dans le texte. En s'appuyant sur ce document, on sait donc que l'intégration financière est forte dans la zone euro et que la mobilité du travail est faible. Par ailleurs, on sait également qu'il n'existe pas de politique budgétaire européenne (Doc. 3 et 4 p. 149) : le budget de l'UE est étroit (environ 1 % du PIB de l'UE) et, surtout, n'a pas pour vocation à réaliser des transferts budgétaires fédéraux visant à absorber des chocs asymétriques (le budget de l'UE est un instrument des politiques structurelles européennes). Quant à la flexibilité des prix et des salaires, autre mécanisme permettant l'absorption des chocs asymétriques présenté dans le texte, on pourra comprendre aisément qu'elle n'est pas vérifiée (il suffira notamment de penser aux multiples causes impliquant une rigidité à la baisse des salaires). Même s'il existe d'autres critères d'optimalité (non abordés dans le texte), on dispose donc de suffisamment d'éléments pour conclure : la zone euro n'est pas une zone monétaire optimale.

Pour aller plus loin, on pourra toutefois se demander si la zone euro, à défaut d'avoir été à sa création, en 1999, et d'être, aujourd'hui, une zone monétaire optimale, peut se rapprocher de l'optimalité au fil du temps. Ce rapprochement peut se faire de manière endogène (parce que l'adoption d'une monnaie unique génère des mutations, telles que l'approfondissement de l'intégration commerciale, susceptibles de favoriser l'optimalité) ou via des réformes, structurelles (voir le Doc. 2 suivant) ou institutionnelles (voir le Doc. 4 p. 153). Par exemple, le Mécanisme européen de stabilité (MES) peut être vu comme une institution contribuant à l'optimalité de la zone. Le MES a été créé en 2012, dans le contexte de la crise de la zone euro, débutée par la crise de la dette grecque en 2010 (voir l'infographie p.158) et liée à une montée des déséquilibres macroéconomiques au sein de la zone (déficits publics de certains pays versus excédents d'autres, déficits courants versus excédents, etc.). Et, en apportant des financements aux pays en difficultés financières, le MES contribue de fait, dans une certaine mesure, à l'absorption des chocs asymétriques au sein de la zone.

Doc. 2 Face aux chocs asymétriques : réformes structurelles ou politiques budgétaires ?

Le **document 2** illustre les débats relatifs aux meilleurs moyens de faire face aux chocs asymétriques au sein de la zone euro. Le débat dont il s'agit ici est celui opposant les réformes structurelles favorisant la flexibilité des prix et des salaires (censée garantir l'optimalité d'une zone monétaire) et les instruments de régulation conjoncturelle (dont font partie des politiques budgétaires nationales) permettant d'absorber des chocs touchant spécifiquement un pays. Le document dénonce la priorité accordée par l'UE aux premières et le peu de place laissée aux seconds.

5. Oui, un choc négatif touchant un pays d'une union monétaire peut se résorber par une baisse des prix et des salaires et une émigration de la main-d'œuvre. Dans le premier cas (voir le Doc. 1 précédent), la baisse des prix peut rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande sur le marché des biens et services (suite à un choc de demande négatif par exemple) et sur le marché du travail (permettant de résorber le chômage issu du choc). Dans le second cas, qui correspond au critère d'optimalité développé par Mundell, le déplacement de main-d'œuvre du pays subissant la récession et le chômage vers des pays en expansion peut résorber les déséquilibres, en diminuant le chômage et en relançant les exportations (voir le Doc. 1, notamment la réponse à la question 6). Ces deux mécanismes (baisse des prix et des salaires, émigration de la main-d'œuvre) peuvent donc être vus comme complémentaires et justifiant des réformes structurelles visant la flexibilisation des marchés.

6. Dans la mesure où, dans la zone euro, les cycles sont assez bien synchronisés mais avec des amplitudes différentes, cela signifie que les chocs ne sont pas asymétriques au sens où ils impliqueraient des récessions (ou des expansions) pour certains pays au sein de la zone et pas pour d'autres. Cependant, les chocs sont asymétriques au sens où ils impliquent des récessions plus sévères (ou des expansions plus marquées) dans certains pays que dans d'autres pays de la zone.

Le graphique du Doc. 2 p.148 apporte effectivement, du point de vue de l'inflation, une illustration du phénomène souligné par les auteurs du texte. Les évolutions de l'inflation paraissent en effet assez bien synchronisées pour les trois membres de la zone euro représentés. Il y a certes des exceptions : l'inflation baisse en Allemagne en 2002 alors qu'elle augmente en France, la légère remontée de l'inflation en 2014 en Allemagne précède de plusieurs mois celle de la Grèce, etc. Mais, globalement, ce sont plutôt des évolutions de l'inflation en phase que l'on observe (c'est assez net pour la France et l'Allemagne), avec des amplitudes plus marquées pour certains pays (la Grèce, de manière claire, sur le graphique).

7. Le passage souligné signifie que, selon les auteurs, les politiques ou mécanismes institutionnels (la question des stabilisateurs automatiques est abordée dans le Doc. 4 p.153) permettant de stabiliser les conjonctures

nationales, c'est-à-dire jouant un rôle contra-cyclique, devraient être développés davantage au sein de la zone euro. Il s'agit de favoriser une régulation du cycle conjoncturel dans chaque pays, plutôt que d'espérer, via une flexibilisation des marchés, que les mécanismes de marché résorbent naturellement et totalement les déséquilibres.

Les politiques budgétaires étant des politiques de régulation du cycle conjoncturel (Doc. 1 p.146), elles pourraient évidemment participer à cette stabilisation, au travers de politiques de relance en période de récession et de politiques de rigueur en période de tensions inflationnistes. Dans la zone euro, et plus largement dans l'UE, ce rôle est cependant limité par les règles budgétaires imposées par les traités européens (Doc. 3 p.149).

Doc. 3 Absorption des chocs asymétriques ou dérives budgétaires ?

Dans ce **document 3**, Agnès Benassy-Quéré réaffirme le rôle des politiques budgétaires dans la stabilisation des conjonctures nationales, donc dans l'absorption des chocs asymétriques au sein de la zone euro. Elle considère que les marges de manœuvre budgétaire offertes par le traité de Maastricht (relayé par le PSC au moment de la création de la zone euro) auraient dû suffire pour permettre aux politiques budgétaires de remplir ce rôle. Pour cela, il aurait fallu que les gouvernements ne laissent pas dériver leurs finances publiques.

8. La phrase soulignée renvoie à l'impossibilité d'une politique monétaire unique (voir le Doc. 1 p.148), comme celle de la BCE au sein de la zone euro, de réguler les besoins de liquidités de pays aux conjonctures différentes (cette difficulté a déjà été abordée dans le Doc. 2 p.148). Une politique monétaire unique aura de fortes chances d'être trop restrictive (ou trop expansive) pour certains pays de la zone monétaire et trop peu pour d'autres. Par exemple, la forte augmentation des taux directeurs de la BCE au début des années 2000 (graphique du Doc. 2 p. 148) pouvait convenir, au regard de l'objectif de stabilité des prix, pour la Grèce (dont le taux d'inflation va dépasser les 4 %), mais beaucoup moins pour la France et l'Allemagne (pays pour lesquels la poussée inflationniste est nettement moins marquée).

9. Les « stabilisateurs automatiques » désignent les mécanismes qui, dans un cadre institutionnel donné, favorisent une stabilisation de la conjoncture, en dehors de toute action budgétaire volontariste, c'est-à-dire pour une politique budgétaire restant neutre. Un mécanisme stabilisateur bien connu est celui associé au système d'allocations chômage. En période de récession, l'augmentation du chômage se traduit mécaniquement par une augmentation de la masse des allocations chômage versées, donc par une augmentation des dépenses publiques qui stimule la demande et crée ainsi un effet de relance de l'activité. Inversement, en période d'expansion.

10. De manière générale, le déficit public d'un pays augmente en période de récession par le jeu des stabilisateurs automatiques (baisse mécanique des recettes

publiques et augmentation mécanique de certaines dépenses publiques) et/ou, quel que soit l'état de la conjoncture, lorsque les gouvernements creusent ce déficit par leurs décisions en matière de dépenses publiques ou de prélèvements obligatoires. Dans la zone euro, une circonstance supplémentaire est susceptible de favoriser les déficits publics. Du fait de la politique monétaire unique, la BCE fixe un taux d'intérêt directeur unique qui a tendance à favoriser une convergence des taux d'intérêt à long terme (dont les taux d'intérêt sur les titres des dettes publiques nationales) entre les pays de la zone, et ce indépendamment de l'état des finances publiques (déficit, dette) dans ces différents pays. Autrement dit, l'effet d'évitement (Doc. 1 p. 146) a tendance à être faible : le creusement du déficit public augmente peu les taux d'intérêt à long terme, donc le coût de la dette publique, dans le pays concerné. Selon Agnès Benassy-Quéré, cette particularité de la zone euro crée une incitation forte au laxisme budgétaire (« pourquoi se priver ? »). La crise des dettes publiques dans la zone euro (voir l'infographie p. 158) a toutefois montré que la convergence des taux d'intérêt n'est pas garantie : ces taux restent déterminés par les comportements des acteurs sur les marchés financiers et le coût de la dette publique peut donc augmenter brutalement pour certains pays.

11. Oui. Selon Agnès Benassy-Quéré, un plafond de 3 % du PIB pour les déficits publics (PSC) permet d'absorber les chocs asymétriques dans la zone euro puisqu'il donne à chaque pays « largement de quoi réagir » face à une dégradation de la conjoncture, c'est-à-dire qu'il donne une marge de manœuvre suffisante pour mener des politiques de relance budgétaire appropriées. L'auteur pose toutefois une condition : le maintien par chaque pays de finances publiques « à l'équilibre en moyenne ». Ce qui signifie que pour pouvoir bénéficier de cette marge de manœuvre au moment opportun, lorsque survient un choc négatif, il faut que les pays ne fassent pas preuve de laxisme budgétaire en période de conjoncture plus favorable.

Doc 4. Des règles budgétaires non respectées

Le tableau de ce **document 4** présente les déficits et dettes publics en pourcentage du PIB pour 6 pays appartenant à la fois à l'UE et à la zone euro, pour quelques années depuis 1999. Ce document permet d'observer que, depuis la création de l'euro en 1999, ces pays ont rarement respecté les règles du PSC, en particulier pour la règle de déficit public, dans la période de récession du début des années 2000 et, plus encore, au moment de la crise de 2008.

12. En 2007, sur les 6 pays de l'UE (et de la zone euro) représentés dans le tableau, un seul (la Grèce) ne respectait pas le critère de déficit public du PSC (plafond à 3 % du PIB) et 5 ne respectaient pas le critère de dette publique (plafond à 60 % du PIB).

13. Depuis 2009, parmi les 6 pays représentés dans le tableau, seule l'Allemagne a vu son rapport dette publique/PIB baisser, passant de 73 % à 61,9 %.

14. Les pays représentés ont effectivement tendance à ne pas respecter le critère de déficit public du PSC dans les périodes de récession (2002-2003 et, surtout, 2008-2009). La Grèce constitue toutefois une exception puisque même si, comme pour les autres pays, son déficit public s'accentue en période de récession, il dépasse systématiquement le plafond des 3 % depuis 1999 sauf à la fin de la période, c'est-à-dire après la mise en place des mesures d'austérité budgétaire conditionnant les aides financières versées au moment de sa crise de la dette (voir l'infographie p.158).

En revanche, le critère de dette publique n'est pas respecté de manière générale (l'Espagne constituant l'exception). Même si la crise de 2008 a entraîné une montée forte et quasi-générale de la dette publique, les évolutions des dettes publiques dans les 6 pays depuis 1999 sont nettement moins corrélées aux évolutions de la conjoncture que dans le cas des déficits publics. Ceci n'est pas très étonnant dans la mesure où la dette publique est un stock et le déficit public un flux : la première évolue donc nécessairement plus lentement que le second.

15. Nous retrouvons le débat déjà entamé dans les documents précédents autour de la contrainte que font peser les règles budgétaires européennes sur les politiques budgétaires de régulation des conjonctures nationales.

Le (a) peut être défendu de la manière suivante. Depuis 1999, les pays de la zone euro connaissent des déficits publics quasi systématiques. Même dans les périodes de conjoncture favorable, ces pays ne dégagent en général pas d'excédents budgétaires. Ce laxisme budgétaire récurrent a comme conséquences : 1) que les déficits, qui augmentent nécessairement dans les périodes de récession (du fait des stabilisateurs automatiques et de la nécessité de mettre en œuvre des relances budgétaires), dépassent quasi systématiquement le plafond des 3 % du PIB dès que la conjoncture se dégrade ; 2) que les dettes publiques sont marquées par une dérive assez générale, puisqu'elles connaissent pour la plupart une tendance à la hausse depuis 1999, et que la règle des 60 % ne soit respectée que par très peu de pays. Seul un changement durable vers une orientation plus rigoureuse des politiques budgétaires peut permettre le respect des règles budgétaires, comme semble l'illustrer, notamment dans le cas de la Grèce, la période récente, laquelle suit les réformes du début des années 2010, renforçant ces règles et les moyens de les faire respecter.

Le (b) peut être défendu dans les termes suivants. Les récessions nécessitent, pour en sortir, la mise en œuvre par les pays de la zone euro de politiques budgétaires de relance, seul instrument de régulation conjoncturelle dont dispose ces pays ayant adopté une monnaie unique. Ces relances budgétaires reposent sur des augmentations de dépenses publiques et/ou des baisses de prélèvements obligatoires afin de relancer la demande globale. Elles impliquent des déficits publics dont l'ampleur dépend de la sévérité de la récession et de l'attitude de la BCE. Au début des années 2000, alors que la politique monétaire européenne était peu accommo-

dante (taux directeurs trop élevés), les gouvernements nationaux ont été obligés d'abandonner le respect du plafond de 3 % pour créer une relance budgétaire suffisante pour faire face à la récession. En 2008, l'ampleur de la crise est telle que, malgré l'assouplissement de la politique monétaire, les relances budgétaires ont dû s'appuyer sur des déficits publics dépassant le plus souvent les 5 % du PIB. Par ailleurs, même si les pays de la zone euro s'affranchissent de fait des règles budgétaires dans les périodes de récession, ces règles créent une pression constante en faveur de politiques budgétaires trop restrictives avec pour conséquence une croissance atone et une progression ralentie des recettes des États (comme l'illustre particulièrement le cas de la Grèce dans la période récente). Il n'est donc pas surprenant que les dettes publiques soient marquées par une tendance à la hausse et un non-respect quasi systématique du plafond à 60 %. C'est grâce à des politiques budgétaires soutenant la croissance que les pays de la zone euro peuvent éviter des récessions sévères qui génèrent des déficits publics importants, et favoriser une diminution du rapport dette publique/PIB grâce à une croissance soutenue des recettes publiques.

FAIRE LE POINT

Une zone monétaire est **optimale** si elle remplit certains critères, tels que l'intégration financière, l'existence d'un budget fédéral ou la mobilité du **travail**, qui rendent possible l'absorption des chocs **asymétriques**. Dans la zone **euro**, ces critères ne se vérifient pas ou très imparfaitement, ce sont les politiques **budgétaires** nationales qui doivent contribuer à absorber ces chocs, mais tout en respectant des **règles** fixées par les traités européens pour éviter les dérives budgétaires.

C. Défauts de coordination des politiques monétaire et budgétaires et solutions

Doc. 1 Le problème de la coordination des politiques monétaire et budgétaires

Le **document 1** présente un problème de coordination entre une banque centrale visant un objectif de stabilité des prix et des gouvernements qui mènent des politiques budgétaires nationales censées éviter les dérives des finances publiques tout en cherchant à réguler la conjoncture dans leurs pays respectifs (ce qui peut les inciter au laxisme budgétaire). Ce scénario ressemble donc clairement au problème de coordination, au sein de la zone euro, entre la politique monétaire européenne menée par la BCE et les politiques budgétaires nationales menées par les gouvernements nationaux et contraintes par les traités européens.

1. L'objectif (principal) de la BCE est la stabilité des prix (Doc 1. p.148). Les règles que doivent respecter les pays de l'UE en matière de finances publiques sont celles issues du Pacte de Stabilité et de Croissance : un déficit public ne dépassant pas 3 % du PIB, une dette publique

ne dépassant pas 60 % du PIB et un équilibre budgétaire à moyen terme (Doc. 3 p. 149).

2. La situation la pire collectivement est clairement la crise de la dette publique au sein de l'union monétaire. Une telle crise est une crise financière (certains pays sont proches du défaut de paiement) qui peut amener à l'éclatement de l'union monétaire (les pays ne parviennent plus à financer leur dette sortant de l'union). Dans le scénario décrit dans le tableau, cette situation se produit lorsque les pays laissent filer leurs déficits et dette publics (laxisme budgétaire) et la banque centrale mène une politique de rigueur. Il s'agit d'un *policy mix* (Doc. 3 p. 147) combinant une politique budgétaire très expansive et une politique monétaire très restrictive.

3. L'absence de cadre institutionnel coordonnant efficacement la politique monétaire et les politiques budgétaires nationales implique que les gouvernements, d'une part, et la banque centrale, d'autre part, poursuivent séparément leurs objectifs propres sans se préoccuper des conséquences globales pour l'union. La banque centrale ne vise que l'objectif de stabilité des prix et mène une politique monétaire d'autant plus restrictive qu'elle anticipe des décisions budgétaires, de la part des gouvernements, susceptibles de favoriser l'inflation. De son côté, chaque gouvernement se préoccupe principalement de la conjoncture dans son propre pays et mène des politiques budgétaires d'autant plus expansives qu'il anticipe des politiques de rigueur monétaire créant des effets récessifs. La situation la plus favorable collectivement a donc peu de chances de se produire. En effet, cette situation repose sur des politiques opposées à celles décrites ci-dessus, puisque c'est le *policy mix* combinant une politique monétaire accommodante et une politique de rigueur budgétaire qui favorise une croissance du PIB et une inflation modérées, ainsi que des finances publiques saines, éloignant totalement le risque d'une crise des dettes publiques dans l'union.

Une remarque. La question 3 et la réponse donnée ne suggèrent pas nécessairement que « le pire » (la crise de la dette publique) a le plus de chances de se produire. On considère le plus souvent que la crise de la dette dans l'union est une situation suffisamment néfaste du point de vue des gouvernements et de la banque centrale pour que « les joueurs » évitent « à tout prix » qu'elle se produise. Les deux situations les plus probables sont donc celles où l'un des deux joueurs (les gouvernements ou la banque centrale) cède, autrement dit opte pour la stratégie coopérative (rigueur budgétaire pour les gouvernements ou taux d'intérêt modérés pour la banque centrale). Dit dans les termes de la théorie des jeux, « le jeu de la poule mouillée » semble davantage convenir pour représenter ce problème de coordination que « le dilemme du prisonnier ».

Doc. 2 Le problème de la coordination des politiques budgétaires nationales

Le **document 2** aborde le problème de la coordination des politiques budgétaires. Cette coordination est nécessaire dans des économies ouvertes, donc a fortiori dans

une union monétaire, du fait des interdépendances entre les économies. Dit autrement, les décisions budgétaires d'un pays créent des externalités sur les autres pays, en particulier sur leurs conjonctures économiques. On prend ici le cas d'un objectif de relance de l'activité économique et le scénario décrit aboutit à un défaut de coordination du fait de l'absence de cadre institutionnel favorisant la coopération.

4. La situation où les deux pays choisissent la stratégie coopérative amène à des croissances fortes pour les deux pays (effet de la relance budgétaire coordonnée), à des balances commerciales équilibrées (dans la mesure où exportations et importations des deux pays ont augmenté simultanément et de manière équilibrée du fait de la coordination de la relance) et des déficits budgétaires d'autant plus faibles et rapides à se résorber que la reprise de l'activité économique est vigoureuse. Il s'agit donc de la situation collectivement la meilleure même si, individuellement, chaque pays pourrait obtenir une situation plus favorable en faisant défection (si l'autre pays coopérait).

5. Le pays qui ne participe pas à la relance budgétaire tente de bénéficier de la relance du voisin, laquelle pousse ses exportations, donc son PIB, à la hausse, sans supporter le déficit budgétaire qui constitue le moyen de relancer la demande, donc le PIB. C'est en cela qu'il peut être qualifié de « passager clandestin » : il tire les bénéfices d'une action collective (la relance budgétaire, qui doit être coordonnée pour être efficace dans des économies ouvertes, interdépendantes), sans en supporter le coût.

6. L'absence d'un cadre institutionnel coordonnant efficacement les politiques budgétaires nationales implique que chaque gouvernement va adopter la stratégie la plus efficace pour son propre pays, sans se préoccuper des conséquences pour les autres pays. Or : 1) si le pays 1 anticipe que le pays 2 va faire défection, il a intérêt à faire défection lui aussi puisqu'il obtiendrait un résultat plus défavorable en coopérant (du fait de ses déficits, publics et de la balance commerciale), 2) si le pays 1 anticipe que le pays 2 va coopérer, il a également intérêt à faire défection (il bénéficie d'une croissance moyenne et d'un excédent commercial sans avoir à supporter le coût d'un déficit budgétaire). Le pays 1 a donc individuellement intérêt à faire défection, c'est-à-dire à ne pas participer à la relance (politique budgétaire neutre), quelle que soit la décision que prend, de manière indépendante, le pays 2. Le même raisonnement pour le pays 2 amène à la conclusion que ce pays a également intérêt, individuellement, à faire défection. La situation la moins favorable collectivement a donc de fortes chances de se produire.

On pourra ici faire référence au dilemme du prisonnier, abordé en classe de Première, puisque le scénario décrit dans ce document en constitue une application.

7. Les objectifs possibles d'une politique budgétaire sont multiples (Doc. 1, p. 146, question 1) : régulation de l'activité économique (PIB), baisse du taux de chômage, lutte contre l'inflation, résorption du déficit de la balance courante, diminution de la dette publique. La priorité

donnée à tels ou tels se justifie de manière générale par l'état de la conjoncture et, éventuellement, le risque d'une crise financière (crise des dettes publiques). Cependant, des pays peuvent avoir tendance à privilégier systématiquement certains objectifs plutôt que d'autres. Cela peut être le cas parce que leurs modèles de croissance justifient de tels choix. Ainsi, dans la zone euro, les pays dits du Sud (Espagne, France, Italie...) sont régulièrement opposés aux pays dits du Nord (Allemagne, Pays-Bas...). Les premiers ont une croissance qui repose principalement sur la demande interne, ce qui peut justifier qu'ils cherchent à stimuler plus que d'autres cette demande par des politiques budgétaires expansives. Les seconds ont une croissance qui repose pour une part importante sur la demande externe (exportations), ce qui peut justifier qu'ils cherchent à contenir l'inflation pour préserver leur compétitivité, ce à quoi contribuent des excédents budgétaires puisqu'ils limitent la progression de la demande interne et favorisent des coûts de financement de l'économie (taux d'intérêt à long terme) faibles. Par ailleurs, la politique budgétaire est l'objet, depuis l'émergence de la théorie keynésienne, de débats théoriques. Par exemple, si l'on juge que les relances budgétaires produisent des effets d'évitement ou des effets inflationnistes forts, on sera plus réticent à recourir à ces politiques que si l'on considère que les effets multiplicateurs sont importants (Doc. 1 p. 146). Or il est probable que les idées dominantes relatives au rôle de la politique budgétaire et à son efficacité diffèrent d'un pays à l'autre. On comprend ainsi qu'il y ait très souvent une absence de consensus sur les objectifs prioritaires à assigner aux politiques budgétaires. Et cette absence de consensus peut donc, à côté du problème du passager clandestin, être la source d'un défaut de coordination de ces politiques, aussi bien lorsque les circonstances sembleraient justifier une relance coordonnée (cas étudié dans ce document) que lorsqu'elles sembleraient justifier une rigueur budgétaire coordonnée.

Doc. 3 Un échec de la coordination par les règles ?

Dans le **document 3**, les auteurs du texte, membres de l'Observatoire Français des Conjonctures Économiques, dénoncent l'inefficacité de la coordination par les règles en Europe, en particulier en matière budgétaire tant à l'égard de l'objectif de stabilité conjoncturelle qu'à celui de stabilité financière. Ils plaident pour d'autres modes de coordination ainsi que pour la possibilité de mener des politiques discrétionnaires.

8. Les effets déstabilisants d'une politique budgétaire peuvent renvoyer à deux choses. D'une part, aux effets procycliques (voir l'encadré du Doc. 2 p.148 pour une définition) : une politique budgétaire, décidée à l'instant t , peut produire son effet sur la conjoncture, positif (politique expansive) ou négatif (politique restrictive), à l'instant $t+n$, au mauvais moment dans le cycle (effet expansif en période d'expansion ou récessif en période de récession), accentuant alors le cycle au lieu de l'atténuer. D'autre part, des dérives budgétaires de la part de certains pays d'une union monétaire peuvent

déstabiliser l'union si ces dérives mènent à des crises financières (crises de dettes publiques). C'est à cette deuxième signification que les auteurs font référence puisqu'ils rappellent que les règles budgétaires européennes (PSC) ont été conçues pour d'éviter de telles dérives (le Doc. 3 p.151 présente la raison pour laquelle la monnaie unique est susceptible de favoriser les dérives budgétaires).

9. Avec cette phrase, les auteurs prennent position dans le débat sur les marges de manœuvre budgétaires offertes par les règles budgétaires européennes. Contrairement à la position défendue par Agnès Benassy-Quéré dans le Doc. 3 p.151, les économistes de l'OFCE auteurs de ce texte affirment que le plafond de 3 % du PIB imposé aux déficits publics nationaux par le PSC ne permet pas de mener des politiques budgétaires suffisamment expansives pour lutter contre certaines récessions, donc empêche ces politiques budgétaires de jouer le rôle de stabilisation (ou de régulation) de la conjoncture, autrement dit de jouer leur rôle contracyclique. Pour appuyer leur argumentation, ils rappellent que le multiplicateur est plus fort dans la partie basse du cycle (Doc. 2 p.147), ce qui rend encore plus essentiel de ne pas entraver les politiques budgétaires de relance dans de telles situations de récession.

10. En matière de politique économique, une coordination par les règles consiste à prédefinir les actions que doivent réaliser les autorités publiques compétentes. Des politiques discréditionnaires, au contraire, consistent à définir les actions à entreprendre en fonction des circonstances et à prendre des décisions au moment où les autorités publiques le jugent opportun.

Dans la zone euro, la question de la coordination des politiques monétaires ne se pose pas puisque la politique monétaire européenne est unique. Cependant, la politique monétaire européenne elle-même peut être considérée comme une politique de règle dans la mesure où l'objectif de stabilité des prix est inscrit dans les textes qui régissent l'action de la BCE et que la stabilité des prix a été définie comme un taux d'inflation inférieur mais proche de 2 % à moyen terme (Doc. 1 p.148). Même si la BCE peut faire évoluer les moyens d'atteindre cet objectif quantifié, celui-ci reste immuable.

Dans le cas des politiques budgétaires, les règles (du PSC et du TSCG) jouent un rôle primordial (Doc. 3 p. 149) dans la coordination visant à éviter les dérives budgétaires. Depuis la signature du PSC en 1997, les évolutions qui ont eu lieu (réformes du PSC, signature du TSCG) ont consisté à faire évoluer les règles ou les moyens de les respecter ; il ne s'agissait pas de remettre en cause le principe d'une coordination par les règles. Néanmoins, des décisions discréditionnaires peuvent intervenir en matière budgétaire en Europe. En effet, dans le cadre des règles budgétaires, et des marges de manœuvre qu'elles offrent, les politiques budgétaires nationales peuvent être discréditionnaires et, au niveau de l'Union européenne, des mesures discréditionnaires ont pu être prises, comme lors du plan de relance coordonnée lancé au lendemain de la crise de 2008. Enfin, en 2020, dans le cadre de la crise du coronavirus, le déclenchement

de la « clause dérogatoire générale » par la Commission européenne a eu pour conséquence que les politiques budgétaires nationales (discréditionnaires) ainsi que le plan de relance coordonné au niveau européen ont été affranchis du respect des règles budgétaires.

Doc. 4 Des alternatives au PSC : budget européen, assurance chômage européenne

Face aux limites de la coordination par les règles budgétaires, plusieurs arrangements institutionnels alternatifs sont possibles. L'un d'entre eux est la mise en place d'un budget européen. C'est une solution bien connue puisqu'elle fait partie des critères d'une zone monétaire optimale. Xavier Ragot, économiste de l'OFCE, plaide quant à lui pour une « réassurance chômage européenne » permettant d'amplifier le rôle des stabilisateurs automatiques.

11. Le dessin décrit une voiture en panne qu'il semble urgent, d'après l'escargot qui observe la scène, de faire redémarrer. Le passager suggère de mettre un peu d'essence pour relancer le moteur mais la conductrice y semble totalement opposée compte tenu du coût de l'opération.

Ce dessin illustre, dans un contexte de fort ralentissement de la croissance, l'opposition entre la politique budgétaire de relance souhaitée par la France (le passager de la voiture est le Président de la République française) et la rigueur budgétaire préconisée par l'Allemagne (la conductrice est la Chancelière allemande).

12. L'absorption de chocs asymétriques peut se réaliser :

- grâce à un budget de la zone euro : des transferts budgétaires en faveur des pays qui subissent un choc négatif de demande permettent de créer un effet de relance dans ces pays ;
- grâce à une assurance chômage européenne : dans un pays dans lequel le chômage augmente du fait d'un choc négatif, les allocations chômage supplémentaires versées créent un effet de relance de la demande, donc de l'activité économique.

13. La phrase soulignée fait référence au risque d'effet procyclique de la politique budgétaire. Ce risque est lié au temps qui s'écoule entre le moment où les autorités budgétaires prennent conscience de la nécessité d'une action budgétaire et le moment où se réalisent les effets macroéconomiques de l'action menée.

FAIRE LE BILAN

1. Faux. L'intégration budgétaire implique l'existence d'un budget commun, voire d'un budget unique. Dans ce dernier cas, extrême, la coordination des politiques budgétaires devient sans objet puisque la politique budgétaire est unique. Cependant, ce n'est pas le degré d'intégration budgétaire qui définit une coordination des politiques budgétaires défective ou, au contraire, parfaite. C'est au travers de la capacité des États à s'accorder sur des objectifs et à mener des politiques

efficaces au regard de ces objectifs que se mesure la qualité de la coordination des politiques budgétaires donc, notamment, que cette coordination peut être qualifiée de défectueuse.

2. Vrai. Une politique monétaire restrictive entravant des relances budgétaires parce que les taux d'intérêt élevés créent des effets récessifs et un coût de financement prohibitif des déficits budgétaires peut caractériser un *policy mix* inefficace. Un autre exemple est donné par une politique monétaire restrictive (taux d'intérêt élevés) combinée à des politiques budgétaires trop expansives (« laxistes ») lorsqu'un tel *policy mix*, qui favorise la montée des dettes publiques, débouche sur une crise financière.

3. Vrai. Un État jouant le rôle de passager clandestin tente de profiter de la relance budgétaire des autres États sans relancer lui-même, c'est-à-dire sans creuser son propre déficit budgétaire. Si chaque État anticipe que les autres vont jouer ce rôle alors aucune relance n'a lieu.

EXERCICES

p. 157

Exercice 1

1. Vrai.
2. Faux.
3. Faux. L'euro est partagé par 19 pays de l'UE sur 27.
4. Vrai.
5. Faux. La BCE ne mène pas de politique de change (le taux de change de l'euro est flottant).
6. Faux. Les politiques budgétaires sont nationales et encadrées par des règles européennes.
7. Vrai. Un taux d'intérêt élevé nuit à l'investissement, une des composantes de la demande globale.
8. Vrai.
9. Faux. Un défaut de coordination des politiques budgétaires dans l'UE peut être lié, par exemple, à l'incapacité de mener une relance budgétaire coordonnée efficace.
10. Faux. Les défauts de coordination concernent aussi la coordination des politiques budgétaire et monétaire.

Exercice 2

1. L'indice du PIB de la ZE-12 en 2018, base 100 en 2017 est égal à 101,9. Le taux de croissance du PIB de la zone entre 2017 et 2018 a donc été de 1,9 % ($101,9 - 100$)
2. Le pays de la ZE-12 qui pèse le plus dans la zone en termes de PIB est l'Allemagne (29,5 % en 2017). Celui qui pèse le moins est le Luxembourg (0,5 %)

	1960-1973	1974-1981	1982-1986	1987-1995	1996-2007	2008-2018
Grèce/États-Unis	3,6	0,7	- 3,9	- 1,0	0,8	- 4,4
Suède/États-Unis	- 0,2	- 1,6	- 2,1	- 1,6	0,2	0,1

3. Un PIB moyen se rapporte à une unité homogène. Calculer une moyenne par pays n'a pas beaucoup de sens. En revanche, si les données avaient été disponibles, il aurait été pertinent de calculer un PIB moyen par habitant ou par km² par exemple.

4. *Erratum* : la question à poser est : « Montrez que l'indice du PIB de la ZE-12 en 2018, base 100 en 2017, peut se calculer comme une moyenne arithmétique pondérée des indices des PIB des pays de la zone en 2018, base 100 en 2017. »

Il faut pondérer les indices de chaque pays par le poids de ce pays dans le PIB total de la zone :

$$(101,5 \times 0,04) + (101,5 \times 0,295) + (108,2 \times 0,028) + \dots + (101,7 \times 0,021) = 101,9$$

5. *Erratum* : la question à poser est « Quel est l'intérêt de calculer l'indice du PIB de la ZE-12 en 2018, base 100 en 2017 sous la forme d'un indice synthétique ? ».

Calculer un indice simple est certes plus économique en calculs : l'indice du PIB de la ZE-12 en 2018, base 100 en 2017 est égal à $(10\ 953,9 / 10\ 754,7) \times 100 = 101,9$.

Cependant, l'intérêt de l'indice synthétique est que son calcul permet de mettre en évidence la contribution de chaque pays de la ZE-12 à la croissance économique de l'ensemble de la zone entre 2017 et 2018. Par exemple, en s'appuyant sur le calcul effectué à la question 4, on perçoit clairement que malgré le fait que la croissance de l'Irlande soit très forte, égale à 8,2 % (indice égal à 108,2), celle-ci pèse peu dans les 1,9 % de croissance de la ZE-12 du fait du poids de l'Irlande dans le PIB de la ZE-12 qui n'est que de 2,8 %.

Exercice 3

1. *Erratum* : La Grèce entre dans la CEE (Communauté Economique Européenne) en 1981. La case correspondant à la période 1982-1986 pour ce pays devrait donc être à fond rouge.

Les écarts de taux de croissance avec les États-Unis (en points de croissance) :

	1960-1973	2008-2018
Grèce/États-Unis	3,6	- 4,4
Suède/États-Unis	- 0,2	0,1

Lecture : Sur la période 1960-1973, le taux de croissance annuel moyen de la Grèce est de 3,6 points (7,9 - 4,3) supérieur à celui des États-Unis

2. Afin de répondre à ces deux questions, il est utile de réaliser les calculs effectués à la question 1 pour toutes les périodes du tableau.

Les écarts de taux de croissance avec les États-Unis (en points de croissance) :

a) Pour la Grèce, une corrélation négative apparaît. Avant son entrée dans la Communauté Economique Européenne (CEE), la Grèce avait un taux de croissance supérieur à celui des États-Unis (bien que l'écart positif diminue fortement entre les deux périodes 1960-1973 et 1974-1981). Après 1981, l'écart de taux de croissance avec les États-Unis devient négatif : l'écart est (faiblement) positif uniquement pour la période 1996-2007 mais, en moyenne (bien qu'on ne puisse pas ici la calculer précisément), il est nécessairement positif.

b) Pour la Suède, c'est une corrélation positive qui apparaît. À partir du moment où la Suède est entrée dans l'Union européenne (1995), l'écart de son taux de croissance avec celui des États-Unis est passé de négatif à (faiblement) positif.

3. Non, les corrélations observées ne révèlent certainement pas des causalités. D'abord, on pourra remarquer que si des causalités existaient, cela signifierait que l'entrée dans la Communauté européenne a impliqué une divergence avec les États-Unis pour certains pays (la Grèce) et une convergence pour d'autres (Suède) : ce ne serait pas impossible mais tout de même très difficile à expliquer. Ensuite, puisque la question qui est soulevée ici est celle de savoir si l'entrée d'un pays dans la Communauté européenne a été la cause d'une évolution de l'écart de son taux de croissance avec ceux de pays extérieurs à cette communauté, apporter une réponse supposerait d'analyser les écarts de croissance pour d'autres pays de la Communauté (pas seulement la Grèce et la Suède) et pour d'autres pays extérieurs (pas seulement les États-Unis). Enfin, et c'est la principale raison, la croissance économique des différents pays, aussi bien ceux ayant rejoint la Communauté européenne que les autres (tels que les États-Unis), dépend de nombreux facteurs, comme nous l'avons déjà rappelé (Doc. 3 p. 137, réponse à la question 10). Or ces facteurs, pour une part, ne sont pas liés à l'appartenance ou non à un marché commun ou une union monétaire et, pour une autre part, sont influencés par cette appartenance mais plus ou moins fortement (ou faiblement) et indirectement. Par conséquent, le poids de l'appartenance à la Communauté européenne dans les écarts de croissance des pays membres avec des pays non-membres est sans doute assez faible.

L'INFOGRAPHIE DU CHAPITRE p. 158

Mise en activité

1. Les taux d'intérêts à long terme se fixent sur des marchés obligataires en fonction de l'offre et de la demande. Les titres émis sur ces marchés sont des titres de créance (obligations). L'émetteur du titre (l'offreur) est le débiteur : il a une dette vis-à-vis du détenteur du titre. Le détenteur (l'acheteur) est le créancier : il a une créance sur l'émetteur du titre. Le risque que prend l'acheteur du titre est le risque que l'émetteur ne rembourse pas sa dette : le risque de défaut. Pour des titres ayant des échéances identiques (emprunts d'État à 10 ans sur le graphique), c'est ce risque de défaut qui

explique les écarts de taux d'intérêt entre les titres des différents émetteurs.

Sur le graphique, on voit que les écarts de taux d'intérêt avec l'Allemagne sont quasi nuls jusqu'en 2008. Cela signifie que, sur les marchés financiers, les acheteurs considèrent que les titres de dette publique émis par la Grèce, le Portugal ou l'Irlande sont aussi « sûrs » que ceux émis par le pays de référence (l'Allemagne). Précisément, la probabilité de défaut sur la dette est jugée identique pour les quatre pays et quasiment égale à zéro. Cette probabilité repose sur la croyance, prévalant sur cette période, selon laquelle les pays appartenant à la zone euro (donc possédant la même monnaie) bénéficient d'une garantie implicite : les institutions de la zone euro ne les laisseront jamais faire défaut sur leur dette, c'est-à-dire leur viendront toujours en aide en cas de difficultés financières.

Ainsi, l'augmentation, à partir de 2009-2010, des écarts de taux d'intérêt avec l'Allemagne peut s'expliquer par la remise en cause de cette double croyance selon laquelle la Grèce, le Portugal et l'Irlande ne peuvent pas faire défaut et ne peuvent pas être « lâchés » par les institutions européennes (et, par conséquent, sortir de la zone euro).

Cependant, une autre explication, concurrente ou complémentaire de la précédente, peut être prise en compte. À partir du moment où un prix de marché connaît des fluctuations importantes, des plus-values potentielles apparaissent, ce qui attise la spéculation, laquelle repose sur des anticipations qui sont auto-réalisatrices. Pour aller plus loin, il faudrait introduire les instruments qui ont favorisé la spéculation lors que cette crise, à avoir les dérivés de crédits que les CDS (Credit Default Swaps).

2. Le PIB nominal de la Grèce est passé de 242 mds € en 2010 à 176,5 mds en 2016, soit une baisse de $[(176,5 - 242) / 242] \times 100 = 27,1\%$

Le nombre de chômeurs en Grèce est passé de 388 000 personnes en 2008 à 1 131 000 en 2016. Le nombre de chômeurs a donc été multiplié par près de 3 ($1 131 / 388 = 2,92$), ce qui représente 743 000 chômeurs de plus en 8 ans.

3. Synthèse des documents :

A/ L'entrée de la zone euro dans la crise des dettes publiques

La crise financière et économique de 2008 a amené les pays avancés à lancer des plans de relances budgétaires qui ont creusé leurs déficits publics et poussé leurs dettes publiques à la hausse. Dans ce contexte, certains pays de la zone ont commencé à rencontrer des difficultés à se financer sur les marchés financiers. L'Espagne, l'Irlande, le Portugal mais surtout la Grèce, qui se finançaient jusqu'alors à coût sensiblement identique à celui auquel se finançait l'Allemagne (Doc. 1), ont vu les taux d'intérêt sur les titres de leurs dettes publiques connaître une forte progression. Celle-ci se manifeste nettement au début de l'année 2010, ce qui marque l'entrée de la zone euro dans la crise de la dette publique. Les écarts de taux d'intérêt avec l'Allemagne pour les emprunts d'État à 10 ans atteindront près de 10

points de pourcentage pour l'Irlande à la mi-2011, plus de 10 points pour le Portugal fin 2011 – début 2012 et plus de 25 points pour la Grèce courant 2012 (Doc. 1). Le pic atteint pour l'Espagne sera moins élevé (environ 5 points) et un peu plus tardif (été 2012). Cette crise de la dette publique s'avère être aussi une crise de la zone euro puisqu'une menace de sortie de la zone pèse sur les pays les plus touchés au premier rang desquels se trouve la Grèce. C'est ce qui explique les interventions de l'UE pour lutter contre cette crise.

B/ Les mesures prises par les institutions européennes

Face aux difficultés financières de certains pays de la zone euro, l'Union européenne (assistée au départ par le Fonds Monétaire International) va lancer plusieurs programmes d'assistance financière à partir de mai 2010, d'abord à destination de la Grèce (qui fera l'objet de trois plans au total sur la période 2010-2015) puis de l'Irlande, en novembre 2010, du Portugal en mai 2011 et de l'Espagne en juillet 2012 (Doc. 2). Ces programmes ont permis d'abaisser les tensions sur les marchés financiers, même si la Grèce connaîtra une nouvelle poussée des taux d'intérêt en 2015 (Doc. 1). L'assistance financière apportée par les institutions européennes sera conditionnée à la mise en œuvre pas les pays receveurs de mesures d'austérité budgétaire et de réformes structurelles visant à rétablir leurs finances publiques. Dans ce domaine, les résultats ont été contrastés. Les déficits publics ont effectivement baissé, amenant même parfois à des excédents publics, comme dans le cas de la Grèce en 2016 avec un excédent de 0,9 mds € (Doc. 3). En revanche, la dette publique rapportée au PIB a généralement continué à progresser. Dans le cas de la Grèce, la dette publique, qui représentait 160 % du PIB en 2012, a atteint 181 % en 2018 (Doc. 3). Cela s'explique en grande partie par les effets récessifs des politiques budgétaires mises en œuvre. Ces effets récessifs ont été particulièrement marqués en Grèce puisque le pays a vu son Produit Intérieur Brut baisser entre 2012 et 2016, passant de 191,2 mds € à 176,5 mds €, et le nombre de ses chômeurs reste supérieur à 1,1 million de personnes sur la même période (Doc. 3).

La préparation au grand oral

Questions du jury

1. Les politiques d'austérité budgétaire mises en œuvre dans l'UE à partir de 2010 ont reposé à la fois sur des réductions de dépenses publiques et des augmentations de prélèvements obligatoires. Ces politiques ont été menées alors que les pays de l'UE se trouvaient encore dans la Grande récession qui a suivi la crise de 2008. Or nous savons que la valeur du multiplicateur, qu'il s'agisse du multiplicateur des dépenses publiques ou du multiplicateur fiscal, est plus élevée dans la partie basse du cycle économique que dans la partie haute. Les effets négatifs de ces politiques sur le PIB ont donc été importants, ce qui a renforcé les tendances récessives et la montée du chômage. De plus, le ralentissement du PIB, voire sa diminution, a pesé négativement sur les recettes publiques et, par conséquent, a limité la diminution des déficits publics

et, très souvent, empêché la baisse de la dette publique rapportée au PIB.

2. Les effets récessifs des politiques d'austérité budgétaire ont été pour une part, variables selon les pays, compensés par la politique monétaire expansive engagée par la BCE, d'abord via une baisse de son taux directeur (lequel passe de 1,5 % en juillet 2011 à moins de 0,5 % à partir de 2013) puis via le recours à des politiques monétaires non conventionnelles, notamment un programme de rachat d'actifs (*quantitative easing*) lancé en 2015. Ce *policy mix* combinant politiques budgétaires restrictives et politique monétaire expansive n'a toutefois pas empêché la récession dans certains pays, en particulier la Grèce, ni éliminé le risque déflationniste pour la zone euro dans son ensemble.

3. Voici deux exemples de réponses possibles, correspondant à des opinions opposées sur l'intégration européenne :

1) Depuis l'instauration de la monnaie unique en 1999, la zone euro est marquée par des défauts de coordination. La coordination des politiques budgétaires nationales a reposé sur des règles budgétaires visant à éviter les dérives des finances publiques. Or, cette coordination par les règles, d'une part, n'a pas empêché l'apparition d'une crise des dettes publiques en 2010 et, d'autre part, a entravé les politiques budgétaires dans leur capacité à réguler les conjonctures nationales et à absorber les chocs asymétriques. Un budget fédéral est connu depuis longtemps comme étant un critère de zone monétaire optimale. Il pourrait clairement permettre à la fois, par des transferts budgétaires, l'absorption des chocs asymétriques indispensables à la survie de la zone euro, et la mise en œuvre d'une politique budgétaire européenne de régulation du cycle conjoncturel susceptible de s'appuyer sur un *policy mix* plus efficace.

2) La mise en place d'un budget fédéral important serait à la fois inutile et non souhaitable. L'instauration de la monnaie unique a reposé sur un partage cohérent des politiques conjoncturelles entre une politique monétaire européenne et des politiques budgétaires nationales. La BCE poursuit un objectif de stabilité des prix et sa politique monétaire permet ainsi une absorption des chocs symétriques. Les politiques budgétaires régulent les conjonctures nationales sous la contrainte des règles budgétaires européennes. Ces règles budgétaires, lorsqu'elles sont pleinement respectées, permettent à la fois d'éviter des dérives budgétaires mettant en péril la monnaie unique et d'offrir des marges de manœuvre budgétaire suffisantes pour absorber les chocs asymétriques. Les difficultés que la zone euro a connues depuis 1999 sont dues au non-respect de ces règles par certains pays. Elles devraient disparaître grâce aux réformes engagées depuis 2011 (réforme du PSC, signature du TSCG). Par ailleurs, les budgets nationaux jouent un rôle central dans la souveraineté des nations. Ils constituent un instrument essentiel des politiques économiques et sociales mises en œuvre en cohérence avec les priorités et les choix de société qui font les spécificités des nations européennes. Un budget fédéral important serait souhaitable s'il existait une nation européenne, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui.

Lire et analyser le sujet

- 1.** Le sujet se rapporte au chapitre 5 « Quelles politiques économiques dans le cadre européen ? »
- 2.** La notion clé est la « politique de la concurrence ». La politique de la concurrence vise la préservation de la concurrence en contrôlant les pratiques des entreprises et, dans l'Union européenne, des États membres de cette union. Les modalités de la politique de la concurrence sont : la lutte contre les abus de position dominante, la lutte contre les ententes, le contrôle des concentrations et, dans l'UE, le contrôle des aides d'État.
- 3.** C'est un sujet de type analyse qui nécessite de présenter les moyens utilisés par la Commission européenne pour préserver la concurrence.
- 4.** Le sujet porte sur l'Union européenne, ce qui définit pleinement le cadre spatio-temporel, sachant que le traité de Maastricht, signé en 1992 et entré en vigueur en 1993, substitue l'Union européenne (UE) à la Communauté Economique Européenne (CEE).
- 5.** Le sujet peut être reformulé ainsi : « Quels sont les moyens mis en œuvre par la politique européenne pour préserver la concurrence au sein du marché unique ? »

SUJET BAC**Épreuve composée****PARTIE 1. Mobilisation des connaissances****Quels sont les effets du marché unique sur la croissance ?**

Le marché unique intensifie la concurrence et développe les échanges commerciaux intra-européens, améliore l'allocation des ressources, génère des économies d'échelle, stimule l'innovation.

Ces effets favorisent à leur tour l'investissement et les gains de productivité qui sont deux facteurs essentiels de la croissance économique en engendrant des baisses de prix, plus de compétitivité et un élargissement des marchés.

De plus, l'ouverture des marchés permet la spécialisation de l'appareil productif, ce qui est facteur de productivité, et le financement de l'économie est plus efficace en favorisant l'allocation optimale de l'épargne.

PARTIE 2. Étude d'un document**Question 1**

La dette publique représente la totalité des emprunts non encore remboursés des administrations publiques (État, collectivités territoriales et organismes de sécurité sociale). Si les administrations publiques présentent un déficit (les recettes sont inférieures aux dépenses au cours de l'année considérée), cela les oblige à émettre de nouveaux emprunts donc à accroître la dette publique.

Les flux (déficits ou excédents) des différentes années agissent donc sur le stock (dette). Lorsqu'on considère l'État uniquement plutôt que l'ensemble des administrations publiques, les notions correspondantes sont la dette de l'État et le déficit budgétaire (déficit du budget de l'État).

Question 2

La dette publique représentait en 2010 pour l'ensemble des 28 pays de l'UE 80 % du PIB de l'Union. En 2018, ce rapport dette publique/PIB de l'UE est le même qu'en 2010. Cependant, cette moyenne et son évolution masquent des différences importantes selon les pays de l'UE. Deux pays, qui avaient déjà des dettes publiques, rapportées au PIB, inférieures à la moyenne de l'UE en 2010 (Pays-Bas, Allemagne), ont vu ce rapport diminuer entre 2010 et 2018. Les autres pays qui, à l'exception de l'Espagne, avaient des dettes publiques rapportées au PIB supérieures à la moyenne en 2010, ont vu ce rapport augmenter entre 2010 et 2018, le rapport dette publique/PIB le plus élevé étant celui de la Grèce (un peu plus de 140 % en 2010 et 180 % en 2018). La Grèce et l'Espagne sont les deux pays représentés ayant connu les augmentations les plus fortes (plus de 30 points de pourcentage).

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez comment les États membres de l'Union européenne ont approfondi l'intégration de leurs économies.

Analyse des documents

Doc. 1. Le graphique du document 1 présente, pour 14 pays de l'UE, la part, en 2018, de la population née dans un autre pays de l'UE. Cette part est en général très faible : pour 13 pays sur les 14 représentés, moins de 8 % (et en moyenne, aux alentours de 3 %) de la population est née dans un autre pays de l'UE (ce qui signifie que plus de 92 % de la population est née soit dans le pays considéré soit dans un pays extérieur à l'UE).

Cette donnée, bien que constituant un indicateur très limité de la circulation des personnes au sein de l'UE, est néanmoins en cohérence avec une caractéristique bien connue du marché unique : la mobilité de la main-d'œuvre est très faible au sein de l'UE. Si la libéralisation de la circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes (les « quatre libertés » instaurées par l'Acte unique de 1986) a favorisé une intégration assez profonde des marchés de capitaux et des marchés de biens et de services, nous ne pouvons toujours pas parler aujourd'hui d'un marché européen du travail.

Doc. 2. Le document 2 donne les parts des exportations intra et extra UE pour les 28 membres de l'UE et pour l'UE dans son ensemble en 2018, ainsi que le taux de

croissance annuel moyen des exportations intra-UE entre 2002 et 2018.

La part des exportations intra-UE représente en moyenne près des 2/3 (64,3 %) des exportations totales pour l'ensemble des pays de l'UE. Concernant ces exportations intra-UE, les parts les plus élevées en 2018 se trouvent généralement pour des pays entrés récemment dans l'UE : à l'exception du Luxembourg, ce sont des pays (Slovaquie, Tchéquie, Hongrie, Pologne) entrés dans l'UE en 2004, lors du passage de l'UE-15 à l'UE-25. Parmi les pays ayant la part la plus faible, se trouve le Royaume-Uni (47,1 %).

C'est le Royaume-Uni qui a le taux de croissance annuel moyen des exportations intra-UE le plus faible entre 2002 et 2018 (0,4 %). Ce taux de croissance est à peu près 10 fois plus faible que la moyenne européenne puisque les exportations intra-UE pour l'ensemble des 28 pays a augmenté de 3,9 % par an en moyenne. C'est là encore parmi les pays entrés récemment dans l'UE que l'on trouve les taux de croissance les plus élevés : supérieurs à 10 % par an, par exemple pour la Bulgarie (10,7 %), entrée en 2007, et la Pologne (10,7 % également).

Malgré une certaine diversité selon les pays et bien que l'on sache que, pour les pays de l'UE-15, la part des exportations intra-UE a eu tendance à baisser entre 1995 et 2018, ces chiffres témoignent d'abord de la forte intégration commerciale caractérisant le marché unique. En effet, à l'exception de Chypre et du Royaume-Uni, plus de la moitié des exportations des pays membres de l'UE ont pour destination un autre pays membre de l'UE.

Doc. 3. Dans le document 3, l'économiste de l'OFCE Eloi Laurent rappelle, d'une part, les étapes les plus importantes du processus d'intégration économique européenne : le traité de Rome (1957) qui instaure une zone de libre-échange puis une union douanière et qui programme l'élaboration d'un marché commun, l'Acte unique qui programme l'élaboration d'un marché unique, ainsi que le lancement de la monnaie unique en 1999, dont on sait qu'elle est issue de la signature du Traité de Maastricht (1992), lequel organise la marche vers la création d'une Union économique et monétaire (UEM). Dans le même temps, l'auteur évoque les différentes composantes de cette intégration (intégration commerciale, intégration économique et monétaire) et rappelle que, concernant l'accélération de l'intégration par les marchés permise par les « quatre libertés » instaurées par l'Acte unique, le marché des biens et, surtout, le marché des capitaux ont connu l'approfondissement de l'intégration le plus marqué. D'autre part, ce texte nous permet de repérer les différents moyens mis en œuvre par les autorités européennes pour favoriser l'approfondissement de l'intégration : libéralisation de la circulation des biens et des services (abolition des barrières douanières) et des capitaux (libre circulation des capitaux en 1990, suppression du contrôle des changes), harmonisation des réglementations, auxquelles il faudrait ajouter la coordination de certaines politiques (politiques budgétaires) ou la mise en place de politiques communes (politique de la concurrence) voire uniques (politique monétaire).

► Introduction

En 2015 a été lancé par l'Union européenne le projet d'Union des marchés de capitaux dont un des objectifs principaux est de favoriser une intégration plus profonde des marchés de capitaux en Europe. Cet exemple, qui concerne le marché considéré comme le plus intégré des différents marchés européens, rappelle que l'intégration économique, qui désigne un processus d'unification des marchés, d'intégration monétaire et d'unification de politiques, est un processus lent qui nécessite de nombreuses réformes pour que se fasse cet approfondissement de l'intégration permettant le passage d'une simple zone de libre-échange caractérisant une intégration assez superficielle à une union économique et monétaire synonyme d'intégration profonde.

On imagine que, dans le cas de l'Europe, dont le processus d'intégration a commencé avec le traité de Rome (1957), ces réformes ont été nombreuses, que certaines ont marqué des étapes importantes ou que d'autres encore ont dû corriger les insuffisances des précédentes. Ce qui nous amène à nous poser la question suivante : quels ont été les divers moyens mis en œuvre par les Etats aujourd'hui membres de l'UE pour favoriser l'approfondissement de l'intégration de leurs économies ?

Nous verrons d'abord que les moyens mis en œuvre pour favoriser cet approfondissement ont consisté principalement en une libéralisation, une harmonisation des réglementations et une coordination voire une unification des politiques économiques (I). Ensuite, nous soulignerons que ces moyens ont pris des formes particulières en fonction des différentes composantes de l'intégration que sont l'intégration commerciale et l'intégration économique et monétaire (II).

► Proposition de plan détaillé

I/ L'approfondissement de l'intégration des économies des pays membres de l'UE au travers d'une libéralisation, d'une harmonisation des réglementations et d'une coordination, voire d'une unification des politiques économiques.

A. Libéralisation de l'économie

Favoriser l'approfondissement de l'intégration passe d'abord par une libéralisation. Comme le révèle le document 3, cette libéralisation est une caractéristique des grandes étapes de l'intégration européenne et notamment de l'Acte unique de 1986 qui instaure les « quatre libertés ».

B. Harmonisation des réglementations

Mais ce que révèle aussi cet Acte unique ce sont les limites du marché commun et la nécessité, pour approfondir davantage l'intégration, de compléter la libéralisation par une harmonisation des réglementations qui constituent des obstacles plus ou moins directs à la libre circulation des biens et des services et des facteurs de production. Notamment, si l'intégration du marché du travail dans l'UE est si faible, comme le

rappelle le document 1, c'est en partie du fait de législations relatives au travail très différentes d'un pays de l'UE à l'autre. Un autre exemple est donné par l'harmonisation de la législation en matière fiscale (évoquée dans le document 3), dont l'absence peut par exemple limiter la circulation du capital.

C. Intégration par les politiques économiques

Cependant, la construction d'un espace économique intégré ne dépend pas seulement des comportements des entreprises ou des travailleurs sur des marchés. Il dépend aussi de celui des autorités publiques. C'est pourquoi les États membres de l'UE ont également approfondi l'intégration de leurs économies en coordonnant certaines de leurs politiques (par exemple, les politiques budgétaires) ou en mettant en place des politiques communes, voire uniques (par exemple, la politique commerciale, la politique de la concurrence ou, pour les pays de la zone euro, la politique monétaire).

II/ Les moyens conduisant à un approfondissement de l'intégration prennent des formes particulières en fonction des différentes composantes de l'intégration (intégration commerciale, intégration économique et monétaire).

A. L'intégration commerciale

Cette intégration s'est faite d'abord, historiquement, par une intégration commerciale. Comme le souligne le document 3, dès 1970 la Communauté Économique Européenne a franchi les étapes de l'intégration que sont la zone de libre-échange et l'union douanière. Autrement dit, la levée des barrières douanières a permis une libre circulation des marchandises et une politique commerciale européenne (tarif extérieur commun) a été mise en place. Aujourd'hui, la part élevée des exportations intra-européenne, supérieure à 50 % pour la plupart des pays de l'UE-28 en 2018 (Doc. 2), traduit la profondeur de l'intégration des marchés des biens et services.

B. L'intégration économique et monétaire

L'intégration économique et monétaire, quant à elle, a reposé principalement, après la signature du traité de Maastricht (1992), sur une coordination des politiques budgétaires nationales (coordination par les règles issues du PSC signé en 1997) et sur une politique monétaire européenne unique, conséquence de l'instauration d'une monnaie unique. La création d'une Union économique et monétaire (UEM) à la fois marque une nouvelle étape dans le processus d'intégration européenne, et contribue à approfondir l'intégration par les marchés, notamment le marché des capitaux (Doc. 3). Par ailleurs, l'UEM amène une autre particularité dans le processus d'intégration européenne : en créant la zone euro à laquelle 11 pays vont appartenir en 1999, l'Union européenne a introduit des rythmes d'approfondissement de l'intégration différents selon les pays.

► Conclusion

Les États aujourd'hui membres de l'Union européenne ont donc approfondi l'intégration de leurs économies

par une libéralisation et une harmonisation des réglementations, facteurs essentiels d'une intégration par les marchés devant conduire à un marché effectivement unique. Ils ont également approfondi cette intégration en coordonnant certaines de leurs politiques économiques et en mettant en place des politiques communes, voire uniques. L'intégration commerciale donne une bonne illustration de la manière concrète dont ces moyens ont été mobilisés. De même, l'intégration économique et monétaire associée à la mise en place de la monnaie unique illustre l'importance de l'intégration par les politiques économiques dans ce processus.

L'intégration économique européenne reste aujourd'hui inachevée. Or notre analyse a aussi révélé que l'approfondissement de cette intégration ne dépendait pas seulement de l'efficacité des moyens mis en œuvre mais peut-être davantage de la volonté plus ou moins marquée des États membres de la favoriser. Ce qui signifie sans doute que comprendre l'histoire de la construction européenne nécessite de se demander comment mais aussi pourquoi favoriser, ou ne pas favoriser, une intégration plus profonde.

SUJET BAC Dissertation

p. 162-163

Sujet : En quoi les politiques conjoncturelles dans la zone euro sont-elles marquées par des défauts de coordination ?

Analyse des documents

Doc. 1. Le document 1 présente les différentes étapes de la PDE (Procédure pour Déficit Excessif) laquelle relève des moyens dont disposent les institutions européennes pour faire respecter la règle du plafond de 3 % du PIB pour les déficits publics des États membres de la zone euro (et, plus généralement, de l'UE). Ce document permet de rappeler que, dans la zone euro, la coordination des politiques budgétaires est essentiellement une coordination par les règles (issues du PSC) et visant à éviter les dérives budgétaires.

Doc. 2. Le graphique du document 2 trace l'évolution des déficits ou excédents publics entre 2006 et 2018 pour 3 membres de la zone euro et pour le Royaume-Uni. Les quatre pays connaissent une évolution similaire. Leurs soldes des finances publiques sont proches en 2006, se creusent nettement après la crise de 2008 et se redressent ensuite à partir de 2009-2010. La France et l'Italie ont globalement les déficits les plus importants, avec des creux particulièrement importants en 2009 (environ 7 % du PIB pour la France et 10 % pour l'Italie). L'Allemagne se distingue par un déficit public allant rarement (en 2009 et en 2010) au-delà de la limite des 3 % du PIB fixée par le PSC et par la réapparition d'un excédent public en 2014, qui ne va cesser de croître par la suite.

Doc. 3. Le tableau du document 3 donne le PIB réel par habitant, ainsi que trois indicateurs de conjoncture (le taux de croissance du PIB en volume, le taux de chômage

et le taux d'inflation) pour l'année 2018 et pour 8 pays parmi les 19 membres de la zone euro ainsi que pour la zone euro dans son ensemble. En 2018, la conjoncture dans la zone euro apparaît relativement dégradée, avec un taux de croissance du PIB en volume et un taux d'inflation inférieurs à 2 % et un taux de chômage légèrement supérieur à 8 %. Certains pays connaissent une conjoncture particulièrement mauvaise. La Grèce est proche de la déflation (taux d'inflation égal à 0,8 %) et son taux de chômage est à près de 20 % (19,3 %). L'Italie possède le taux de croissance le plus faible parmi les 8 pays (0,8 %), son taux d'inflation (1,2 %) est parmi les plus faibles également et son taux de chômage (10,6 % soit plus de 2 points supérieur à la moyenne de la zone euro) parmi les plus élevés. Les Pays-Bas ont la conjoncture la plus favorable, malgré une inflation relativement faible (1,6 %) : leur taux de croissance est le plus élevé (2,6 %) et leur taux de chômage (3,8 %) l'un des plus faibles. L'Espagne et l'Allemagne connaissent des situations assez particulières. L'Espagne bénéficie d'une croissance assez forte (2,4 %) mais son taux d'inflation reste faible (1,7 %) et, surtout, son taux de chômage est très élevé (15,3 %). L'Allemagne, malgré des taux de croissance et d'inflation faibles (respectivement 1,5 % et 1,4 %) conserve le taux de chômage le plus faible des 8 pays (3,4 %). Les autres pays sont dans des positions intermédiaires.

Doc. 4. Le document 4 présente les 20 décisions de la BCE relatives à son principal taux directeur (le taux d'intérêt sur les opérations principales de refinancement) du 9 juillet 2008 au 18 septembre 2019. La tendance depuis la crise de 2008 est à une nette baisse (malgré une légère remontée dans la première moitié de l'année 2011), le taux directeur passant de plus de 4 % au début de la période à un taux nul à la fin de la période. Le taux est quasiment à zéro à partir de 2013-2014, c'est-à-dire peu de temps avant que la BCE lance, en 2015, son premier programme de rachats d'actifs (politique non conventionnelle dite de *quantitative easing*) qui va suppléer son principal instrument devenu inopérant.

► Introduction

En mars 2020, la Banque centrale européenne lançait un programme d'achats d'actifs de 750 milliards d'euros. Quasiment dans le même temps, la Commission européenne annonçait l'activation d'une « clause dérogatoire générale » suspendant les règles budgétaires européennes. Peu de temps après, les 27 membres de l'UE s'accordaient pour annoncer un plan de relance budgétaire de 500 milliards d'euros. L'ensemble des politiques conjoncturelles de la zone euro, à savoir la politique monétaire européenne et les politiques budgétaires nationales, semblaient simultanément tournées vers un seul et même objectif : la relance de l'activité économique dans la zone euro.

Pourtant, depuis l'entrée en vigueur de la monnaie unique en 1999, l'histoire de ces politiques censées réguler la conjoncture a été marquée par des défauts de coordination, l'articulation de ces différentes politiques ne permettant pas d'atteindre efficacement les

différents objectifs visés. En quoi la politique monétaire unique et les politiques budgétaires nationales dans la zone euro sont-elles marquées par de tels défauts ?

Nous verrons d'abord en quoi les règles budgétaires ne permettent pas de coordonner de manière satisfaisante les politiques budgétaires dans la zone euro (I). Puis, nous expliquerons pourquoi la manière dont est organisée la politique monétaire européenne empêche l'existence d'une coordination optimale avec les politiques budgétaires (II).

► Proposition de plan détaillé

I/ La coordination des politiques budgétaires dans la zone euro repose essentiellement sur une coordination par des règles, laquelle s'avère défectiveuse.

A. Les modalités de la coordination des politiques budgétaires européennes

La création de la zone euro en 1999 s'est accompagnée de la mise en place du PSC qui instaure trois règles budgétaires que chaque État membre doit respecter : un déficit public inférieur à 3 % du PIB, une dette publique inférieure à 60 % du PIB et un équilibre budgétaire à moyen terme.

Les moyens de faire respecter sont élaborés de manière précise, comme le montre le document 1 avec le détail de la PDE. Ces règles se justifient par l'idée selon laquelle la menace principale dans la zone euro est la dérive des finances publiques à laquelle seraient incités les gouvernements nationaux par la faiblesse de l'effet d'évitement lié au fait que les taux d'intérêt seraient déterminés essentiellement non au niveau national mais au niveau européen par la politique monétaire.

B. Les défauts de coordination

Or, d'une part, ces règles n'ont pas permis d'atteindre les objectifs qu'elles visaient. Les déficits et dette publics dépassent souvent les plafonds fixés. Surtout, une crise de la dette, que les règles budgétaires étaient censées éviter, est survenue dans la zone euro en 2010. D'autre part, faire de la maîtrise des finances publiques l'objectif primordial des politiques budgétaires remet en cause le rôle que la théorie et l'histoire économiques leur ont attribué à savoir la régulation de la conjoncture.

Comme l'illustre le document 2, la marge de manœuvre offerte par la règle des 3 % s'avère insuffisante lorsqu'un pays connaît une récession sévère : le déficit public nécessaire pour créer une relance budgétaire est supérieur à 3 %, malgré le fait que le multiplicateur soit plus fort dans la partie basse du cycle économique. D'ailleurs, même l'Allemagne, pays pourtant caractérisé par sa rigueur en matière budgétaire, a dû creuser un déficit supérieur à 4 % pour faire face à la crise de 2008 (Doc. 2).

De plus, lorsqu'un choc négatif est symétrique, c'est une relance budgétaire coordonnée qui est nécessaire. Or le cadre institutionnel de la zone euro ne prévoit pas précisément la manière d'organiser une telle relance, ce qui a sans doute joué un rôle important dans le caractère

assez improvisé et désordonné de la relance budgétaire réalisée en 2008-2009 et marquée par des comportements de passager clandestin, notamment de la part de l'Allemagne.

II/ La conception de la politique monétaire européenne est à l'origine de défauts de coordination avec les politiques budgétaires.

A. La conduite de la politique monétaire européenne

La politique monétaire européenne repose sur une règle, imposée par les textes européens : l'objectif (principal) est la stabilité des prix. Cet objectif a pris une forme quantitative précise : le taux d'inflation doit être proche de 2 %.

Il y déjà là une impossibilité pour la politique monétaire de se coordonner avec les politiques budgétaires, dans le cadre d'un *policy mix* cohérent, afin d'atteindre un objectif commun, par exemple, de soutien de la croissance du PIB ou de diminution du chômage.

Pire, il y a la possibilité d'un conflit d'objectif qui peut amener, par exemple, à des taux d'intérêt élevés (politique monétaire restrictive) poussant les gouvernements à compenser leurs effets récessifs par des politiques budgétaires très expansives, l'ensemble menaçant la stabilité financière de la zone euro.

De plus, la BCE possède un statut d'indépendance qui est une autre source institutionnelle pouvant favoriser un défaut de coordination puisque cette indépendance interdit toute délibération sur les objectifs des politiques conjoncturelles mobilisant ensemble les représentants des gouvernements nationaux et le Conseil des gouverneurs de la BCE.

B. Une coordination peu efficace entre la politique monétaire européenne et les politiques budgétaires nationales

Ce défaut de coordination de la politique monétaire européenne et des politiques budgétaires a clairement joué un rôle important dans l'incapacité de la BCE à atteindre son propre objectif de stabilité des prix dans la période récente. En effet, depuis 2008, le taux d'inflation de la

zone euro atteint rarement l'objectif des 2 % et est en moyenne proche de 1 %. En 2018, par exemple, le taux d'inflation de la zone euro est à 1,8 % et certains pays sont proches d'une situation de déflation (Grèce) (Doc. 3).

Pourtant, la BCE a fait passer son principal taux directeur de 4 % environ au moment du déclenchement de la crise de 2008 à zéro depuis 2016 (Doc. 4), et a eu recours à des politiques monétaires non conventionnelles, notamment un programme de rachat d'actifs (*quantitative easing*) à partir de 2015. Il semble bien que l'on soit dans une situation de trappe à liquidité et de climat des affaires déprimé qui justifie un accompagnement de la politique monétaire par la politique budgétaire.

Or l'absence de cadre institutionnel approprié n'a pas permis la mise en œuvre d'un tel *policy mix* combinant politique monétaire expansive et politiques budgétaires expansives, du moins jusqu'à la crise du coronavirus.

► Conclusion

Les politiques conjoncturelles dans la zone euro sont effectivement marquées par des défauts de coordination. La coordination des politiques budgétaires par des règles tournées vers l'objectif de maîtrise des finances publiques n'a pas permis à ces politiques budgétaires de remplir efficacement leur rôle premier qui est de réguler la conjoncture. La politique monétaire européenne reposant sur une règle tournée vers l'objectif de fait unique de stabilité des prix et sur une banque centrale indépendante n'a pas pu être coordonnée efficacement avec les politiques budgétaires européennes. Ne pouvant mettre en œuvre un *policy mix* cohérent, la zone euro s'est enlisée dans la Grande récession et la BCE n'a même pas pu être efficace au regard de son objectif d'inflation.

Si la crise du coronavirus a amené les institutions européennes à prendre des décisions inédites, les défauts de coordination des politiques conjoncturelles européennes ne pourront toutefois disparaître qu'avec une refonte totale des textes, des pratiques et des idéologies qui régissent ces politiques depuis 1999.

CHAPITRE 6 Comment est structurée la société française actuelle ?

Manuel p. 164-199

I. Présentation du chapitre

Ce chapitre est le premier chapitre de sociologie du manuel. Il précède les chapitres sur l'école, la mobilité sociale et les mutations du travail et de l'emploi.

Il est structuré en trois axes, le troisième pouvant se décliner en deux sous axes et ainsi constituer chacun un des dossiers de ce chapitre.

→ 1^{er} AXE

Le premier axe pose les bases nécessaires à l'analyse de l'espace social. Il présente les grands facteurs qui le structurent et qui le hiérarchisent. Il est important de montrer que ces facteurs ne sont pas uniquement liés à la position socio-économiques (revenu, PCS), mais qu'ils sont multiples : sexe, lieu de résidence, position dans le cycle de vie...

→ 2^e AXE

Le deuxième axe est une approche historique qui propose de revenir sur les principales évolutions de la structure socioprofessionnelle en France depuis la seconde moitié du XX^e siècle : salarisation, tertiarisation, élévation du niveau de qualification, féminisation des emplois. Il s'agit de montrer que la structure sociale et les hiérarchies qui la façonnent sont historiquement situées et se recomposent avec le temps.

→ 3^e AXE

Le troisième axe propose d'interroger la pertinence de l'approche en termes de classe sociale. Un premier sous axe revient sur les théories des classes et de la stratification sociale qui ont marqué la tradition socio-logique, celles de Marx et Weber. Un second sous axe revient sur certaines évolutions qui fragilisent une approche marxiste des classes sociales : diminution des distances inter-classes et augmentation des distances intra-classes, disparition du sentiment d'appartenance à la classe ouvrière, multiplication des facteurs d'individualisation. Le programme insiste sur l'idée qu'il s'agit là d'un débat théorique et statistique : les inégalités sociales sont loin d'avoir disparu, mais il faut en partie faire évoluer les outils pour les analyser. Par exemple, il est nécessaire de prendre en compte l'articulation entre classes sociales et rapports sociaux de genre.

BIBLIOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **Yasmine Siblot, Marie Cartier, Isabelle Coutant, Olivier Masclet, Nicolas Renahy**, *Sociologie des classes populaires contemporaines*, Armand Colin, coll. « U Sociologie », Paris, 2015.
- **Nicolas Duvoux, Cédric Lomba** (dir.), *Où va la France populaire ?*, Puf/Vie des idées, 2019.
- **Laure Bereni, Sébastien Chauvin, Alexandre Jaunait et Anne Revillard**, *Introduction aux Gender Studies. Manuel des études sur le genre*, De Boeck, 2008.

II. La mise en œuvre du programme dans le manuel

La page de sensibilisation illustre certains aspects des inégalités entre cadres et ouvriers et leur articulation avec les inégalités de sexe. Une photographie met en scène un cadre et un ouvrier, montrant ce qui peut rendre perceptible les différences liées à la catégorie socio-professionnelle. Le graphique présente les différences d'espérances de vie entre ouvriers et cadres et en fonction du sexe. Dans une courte interview, Matthieu Grossetête revient sur ses travaux récents sur les déterminants sociaux des accidents de la route.

Les trois axes du programme sont ensuite déclinés en quatre dossiers.

Le **premier dossier** présente les grands facteurs qui structurent et hiérarchisent l'espace social en distinguant les facteurs liés à la position socio-économiques et les autres types de facteurs. On insiste sur le fait que ces facteurs ne se superposent pas les uns aux autres mais qu'ils interagissent.

Le **deuxième dossier** revient sur les évolutions de la structure socioprofessionnelle en France depuis les années 1950 : salarisation et tertiarisation, élévation du niveau de qualification et féminisation des emplois. L'accent est mis sur certaines limites à leur progression : figure du « travailleur du clic », polarisation du marché du travail selon la qualification, persistance d'inégalités de sexe dans l'emploi.

Le **troisième dossier** présente les concepts essentiels de la théorie des classes sociales chez Marx et de celle de la structure sociale chez Weber. L'accent est mis sur les points communs mais aussi et surtout sur les divergences entre ces deux analyses, afin de mettre en évidence les débats théoriques que peut susciter l'approche en termes de classes sociales.

Le **quatrième dossier** questionne la pertinence d'une analyse en termes de classes sociales appliquée à la société française contemporaine. Des parallèles sont faits entre ce dossier et le précédent : si les classes sociales existent toujours en soi, l'existence de classes pour soi est moins évidente, notamment au bas de l'échelle sociale. La haute bourgeoisie reste un exemple de classe en soi et pour soi.

CHAPITRE 6 Comment est structurée la société française actuelle ?

Manuel p. 164-199

I. Présentation du chapitre

Ce chapitre est le premier chapitre de sociologie du manuel. Il précède les chapitres sur l'école, la mobilité sociale et les mutations du travail et de l'emploi.

Il est structuré en trois axes, le troisième pouvant se décliner en deux sous axes et ainsi constituer chacun un des dossiers de ce chapitre.

→ 1^{er} AXE

Le premier axe pose les bases nécessaires à l'analyse de l'espace social. Il présente les grands facteurs qui le structurent et qui le hiérarchisent. Il est important de montrer que ces facteurs ne sont pas uniquement liés à la position socio-économiques (revenu, PCS), mais qu'ils sont multiples : sexe, lieu de résidence, position dans le cycle de vie...

→ 2^e AXE

Le deuxième axe est une approche historique qui propose de revenir sur les principales évolutions de la structure socioprofessionnelle en France depuis la seconde moitié du XX^e siècle : salarisation, tertiarisation, élévation du niveau de qualification, féminisation des emplois. Il s'agit de montrer que la structure sociale et les hiérarchies qui la façonnent sont historiquement situées et se recomposent avec le temps.

→ 3^e AXE

Le troisième axe propose d'interroger la pertinence de l'approche en termes de classe sociale. Un premier sous axe revient sur les théories des classes et de la stratification sociale qui ont marqué la tradition socio-logique, celles de Marx et Weber. Un second sous axe revient sur certaines évolutions qui fragilisent une approche marxiste des classes sociales : diminution des distances inter-classes et augmentation des distances intra-classes, disparition du sentiment d'appartenance à la classe ouvrière, multiplication des facteurs d'individualisation. Le programme insiste sur l'idée qu'il s'agit là d'un débat théorique et statistique : les inégalités sociales sont loin d'avoir disparu, mais il faut en partie faire évoluer les outils pour les analyser. Par exemple, il est nécessaire de prendre en compte l'articulation entre classes sociales et rapports sociaux de genre.

BIBLIOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **Yasmine Siblot, Marie Cartier, Isabelle Coutant, Olivier Masclet, Nicolas Renahy**, *Sociologie des classes populaires contemporaines*, Armand Colin, coll. « U Sociologie », Paris, 2015.
- **Nicolas Duvoux, Cédric Lomba** (dir.), *Où va la France populaire ?*, Puf/Vie des idées, 2019.
- **Laure Bereni, Sébastien Chauvin, Alexandre Jaunait et Anne Revillard**, *Introduction aux Gender Studies. Manuel des études sur le genre*, De Boeck, 2008.

II. La mise en œuvre du programme dans le manuel

La page de sensibilisation illustre certains aspects des inégalités entre cadres et ouvriers et leur articulation avec les inégalités de sexe. Une photographie met en scène un cadre et un ouvrier, montrant ce qui peut rendre perceptible les différences liées à la catégorie socio-professionnelle. Le graphique présente les différences d'espérances de vie entre ouvriers et cadres et en fonction du sexe. Dans une courte interview, Matthieu Grossetête revient sur ses travaux récents sur les déterminants sociaux des accidents de la route.

Les trois axes du programme sont ensuite déclinés en quatre dossiers.

Le **premier dossier** présente les grands facteurs qui structurent et hiérarchisent l'espace social en distinguant les facteurs liés à la position socio-économiques et les autres types de facteurs. On insiste sur le fait que ces facteurs ne se superposent pas les uns aux autres mais qu'ils interagissent.

Le **deuxième dossier** revient sur les évolutions de la structure socioprofessionnelle en France depuis les années 1950 : salarisation et tertiarisation, élévation du niveau de qualification et féminisation des emplois. L'accent est mis sur certaines limites à leur progression : figure du « travailleur du clic », polarisation du marché du travail selon la qualification, persistance d'inégalités de sexe dans l'emploi.

Le **troisième dossier** présente les concepts essentiels de la théorie des classes sociales chez Marx et de celle de la structure sociale chez Weber. L'accent est mis sur les points communs mais aussi et surtout sur les divergences entre ces deux analyses, afin de mettre en évidence les débats théoriques que peut susciter l'approche en termes de classes sociales.

Le **quatrième dossier** questionne la pertinence d'une analyse en termes de classes sociales appliquée à la société française contemporaine. Des parallèles sont faits entre ce dossier et le précédent : si les classes sociales existent toujours en soi, l'existence de classes pour soi est moins évidente, notamment au bas de l'échelle sociale. La haute bourgeoisie reste un exemple de classe en soi et pour soi.

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 164-165

1. Le cadre et l'ouvrier sont identifiables sur cette photographie grâce à leurs vêtements : le cadre porte un costume cravate tandis que l'ouvrier porte un habit de travail ainsi que des lunettes de protection. Ces vêtements reflètent la différence entre leurs conditions de travail : les vêtements de l'ouvrier doivent lui faciliter le travail manuel, tandis que le costume cravate est emblématique de la figure du cadre d'entreprise, travaillant dans un bureau.

2. Les ouvriers ont plus de chance que les cadres d'avoir un accident de la route.

3. Ce constat montre que ces accidents ne sont pas liés au hasard mais peuvent être considérés comme des faits sociaux ; ils peuvent s'expliquer en partie par des caractéristiques sociales (professions, modes et lieux de vie). Par exemple, les ouvriers vivent en moyenne plus à la campagne que les cadres et sont plus contraints d'utiliser leur voiture pour travailler, ce qui explique en partie qu'ils soient plus touchés par ces accidents.

4. Les différences d'espérance de vie entre cadres et ouvriers peuvent notamment s'expliquer par des différences de condition de travail : les ouvriers ont des emplois plus physiques et pénibles que les cadres, ce qui fait baisser à long terme leur espérance de vie.

DOSSIER 1

Quels sont les facteurs qui structurent et hiérarchisent l'espace social ?

p. 166-171

A. Les facteurs liés à la position socio-économique

Doc. 1 La société vue à travers les catégories socioprofessionnelles

Le **document 1** montre que les catégories socioprofessionnelles sont un outil pour représenter la société de façon hiérarchisée.

1. Il existe 7 catégories socioprofessionnelles d'actifs : les cadres, les professions intermédiaires, les employés, les ouvriers, les chefs d'entreprise de plus de 10 salariés, les commerçants, les artisans et les agriculteurs.

2. Les ouvriers et les employés sont des catégories subordonnées, qui reçoivent des ordres plutôt qu'elles n'en donnent. Les ouvriers exercent une activité principalement manuelle contrairement aux employés.

3. Certaines catégories socioprofessionnelles (artisans commerçants, agriculteurs et chefs d'entreprise de plus de 10 salariés) ne sont pas intégrées à la pyramide car il ne s'agit pas de professions salariées mais indépen-

dantes : ils n'ont pas de contrat de travail et ne reçoivent pas d'ordres.

4. La représentation sous forme de pyramide symbolise une hiérarchie entre les différentes catégories socioprofessionnelles : au sommet de la hiérarchie, on donne des ordres tandis qu'au bas de la hiérarchie on en reçoit.

Doc. 2 Revenus, niveaux de vie et catégories socioprofessionnelles

Le **document 2** met en évidence les écarts de niveaux de vie entre les différentes catégories socioprofessionnelles.

5. En France, en 2016, le niveau de vie moyen d'un employé était de 20 690 euros par an.

6. Les « cadres et professions intellectuelles supérieures » sont la catégorie socioprofessionnelle dont le niveau de vie est en moyenne le plus élevé, et les « ouvriers », celle dont le niveau de vie est en moyenne le moins élevé.

7. Ceci s'explique principalement par un niveau de rémunération beaucoup plus élevé pour les cadres que pour les ouvriers. Ceci pourrait aussi s'expliquer par des différences de structures familiales : le nombre moyen d'enfants dans les familles ouvrières est plus élevé que dans les familles où les parents sont cadres.

Doc. 3 Les très hauts revenus en France

Le **document 3** met l'accent sur le sommet de la pyramide des revenus.

8. En moyenne, les personnes situées parmi les 1 % les plus riches ont un revenu 7 fois supérieur à celui de l'ensemble de la population.

9. Les personnes se situant parmi les 1 % des plus hauts revenus appartiennent souvent à la catégorie « cadres et professions intellectuelles supérieures » parmi lesquelles sont classées les professions libérales (notaire, médecin radiologue). Ils peuvent aussi appartenir à la catégorie « chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus ».

10. Les ménages à très haut revenu sont souvent des couples de cadres, sans enfants, dont l'âge moyen se situe à 59 ans, qui sont propriétaires de leur résidence principale et qui vivent à Paris ou dans les Hauts-de-Seine.

Doc. 4 Le diplôme et la catégorie socioprofessionnelle

Le **document 4** met en évidence la corrélation entre catégorie socioprofessionnelle et diplôme.

11. En France, en 2014, 68 % des cadres ont un diplôme supérieur à bac + 2.

12. En France, en 2014, seuls 15 % des ouvriers ont un diplôme supérieur à bac + 2, c'est plus de 4 fois moins que les cadres en proportion.

13. Diplôme et catégorie socioprofessionnelle sont corrélés : plus on se situe haut dans la hiérarchie socio-professionnelle et plus on a de chance d'avoir un diplôme élevé et réciproquement.

FAIRE LE POINT

Le revenu et le diplôme ne sont pas des critères de construction de la nomenclature des catégories socio-professionnelles.

B. Le sexe et la position dans le cycle de vie

Doc. 1 Hommes et femmes dans l'espace social

Le **document 1** vise à illustrer les inégalités entre femmes et hommes dans des domaines sociaux très divers.

1. Il existe des inégalités entre femmes et hommes dans le monde de la culture, au travail, dans la vie familiale, en politique, dans le sport...

2. Ces inégalités jouent systématiquement en défaveur des femmes. Elles sont par exemple moins représentées à la télévision aux heures de grandes écoutes (16h-20h), à 25 % contre 75 % pour les hommes ; elles sont moins rémunérées à conditions équivalentes (près de 10 % de moins que les hommes) ; elles passent plus de temps aux tâches ménagères (78 minutes de plus que les hommes chaque jour).

3. Aucun domaine de la société n'échappe à ces inégalités. En effet, celles-ci sont structurelles, elles ne sont pas liées à tel ou tel domaine particulier mais à la façon dont les hommes et les femmes sont éduqués, aux positions qu'ils et elles occupent et aux représentations liées à leurs sexes.

Doc. 2 Hommes et femmes dans l'espace public

4. Sur cette photographie, un homme est assis dans les transports en commun au milieu de deux femmes. Il écarte largement les jambes et les coudes tandis que celles-ci les croisent ou les tiennent serrées. La femme située à sa droite semble gênée par son comportement mais il ne s'en aperçoit pas.

5. Cette photographie illustre une différence d'attitude générale entre hommes et femmes dans l'espace public : les premiers tendent à prendre de la place, souvent au détriment des secondes qui, elles, se font discrètes.

6. Ces attitudes différencieront peuvent en partie être liées à des socialisations différentes entre femmes et hommes : les premières apprennent dès l'enfance à se soucier des autres tandis que les garçons sont incités à s'exprimer, s'affirmer, y compris à travers leur corps.

7. Le sexe est un facteur de hiérarchie au sein de la société française actuelle car il conduit à catégoriser la population en deux groupes (femmes et hommes) qui vont occuper des positions sociales inégales et inégalement valorisées, les femmes se retrouvant au bas de la hiérarchie ainsi créée.

Doc. 3 Cycle de vie et position sociale

Le **document 3** illustre les représentations sociales attachées à la position dans le cycle de vie et le fait qu'elles sont situées historiquement.

8. L'âge est une donnée biologique précise, qui résulte d'un strict calcul temporel, tandis que le cycle de vie renvoie à des étapes qui couvrent une période temporelle plus vaste et qui sont définies socialement.

9. Ce document présente les différents « âges de l'homme » : de la naissance à la vieillesse en passant par l'enfance et l'âge adulte.

10. La représentation pyramidale suggère une forme d'ascension sociale de l'enfance à l'âge adulte, puis un déclin à mesure que l'on vieillit. Cela signifie que certaines positions dans le cycle de la vie sont socialement plus valorisées que d'autres.

11. Cette représentation – exclusivement masculine – présente le fait de fonder une famille hétérosexuelle comme une étape obligée, ce qu'on pourrait aujourd'hui questionner. Les paliers d'âge ici définis seraient sans doute à revoir car l'entrée dans la vie adulte et la procréation adviennent en moyenne plus tard aujourd'hui.

Doc. 4 Cycle de vie et pratiques des loisirs sur Internet

Le **document 4** montre que la position dans le cycle de vie est aussi corrélée à des pratiques sociales, en l'occurrence l'usage des technologies pour le loisir.

12. En 2018, en France, alors que 89 % des 16-24 ans ont recours à Internet pour visionner la télévision ou des vidéos, ce n'est le cas que de 25 % des 65-74 ans.

13. Cet écart peut notamment s'expliquer par une socialisation différente : les 65-74 ans ont connu tardivement Internet et la possibilité d'en faire un usage récréatif tandis que les 16-24 ans en ont fait l'expérience dès leur plus jeune âge.

14. Le scrabble ou le bridge sont des loisirs classiquement associés aux personnes plus âgées.

FAIRE LE POINT

Prendre sa retraite → vieillesse

Se marier pour la première fois → âge adulte

Voter pour la première fois → sortie de l'adolescence

Apprendre à compter → enfance

C. D'autres facteurs structurent et hiérarchisent la société

Doc. 1 La composition des ménages en France en 2016

Le **document 1** montre de quelle façon la composition familiale est un facteur qui se combine au revenu pour structurer et hiérarchiser la société.

1. Le revenu médian est le niveau de revenu qui sépare la population en deux moitiés comportant le même nombre de personnes : l'une gagne moins et l'autre gagne plus.

2. En France, en 2016, le revenu médian pour un couple avec un enfant était de 3 593 euros.

3. La composition d'un ménage contribue à déterminer son niveau de vie car les enfants génèrent des dépenses, ainsi, à niveau de revenu équivalent, un couple sans enfant aura un niveau de vie plus élevé qu'un couple avec enfants.

Doc. 2 Le lieu de résidence

Le **document 2** souligne que le lieu de résidence est aussi un facteur de structuration et de hiérarchisation de la société.

4. Les espaces urbains favorisés sont mieux dotés en ressources publiques et privées, par exemple, les espaces verts, les équipements sportifs y sont plus nombreux, ces espaces sont mieux desservis en transport.

5. Les groupes sociaux ne se répartissent pas au hasard dans l'espace : les groupes les plus favorisés vont se concentrer dans les espaces urbains les plus favorisés.

6. La concentration de groupes sociaux favorisés dans un quartier conduit à en écarter les groupes défavorisés qui n'ont pas les moyens de s'y installer. Ces groupes favorisés vont concentrer dans ces espaces une partie de leurs ressources, les rendant d'autant plus attractifs. Ce processus crée de l'entre-soi.

Doc. 3 L'origine ethnique

Le **document 3** revient sur les discriminations liées à l'origine ethnique et leur mesure.

7. La discrimination à l'embauche est le fait de traiter différemment deux candidats à un même poste en fonction de critères subjectifs n'ayant pas de rapport direct avec les compétences requises ou l'expérience professionnelle recherchée pour occuper le poste.

8. La méthode du « testing » est utilisée pour mesurer la discrimination à l'embauche : elle consiste à envoyer à des employeurs des CV identiques à l'exception d'éléments comme le sexe ou l'origine ethnique et d'observer le taux de réponse positive obtenu.

9. On peut parler de discrimination à l'embauche selon l'origine ethnique car cette méthode démontre qu'à

compétences et expériences équivalentes, les recruteurs sont plus souvent intéressés par les candidatures « hexagonales » que par les candidatures « maghrébines ».

Doc. 4 Les personnes handicapées face à l'emploi, en France en 2018

Le **document 4** illustre les inégalités entre personnes valides et handicapées sur le marché du travail.

10. Le handicap est la limitation des possibilités d'interaction d'un individu avec son environnement, menant à des difficultés psychologiques, intellectuelles, sociales ou physiques. Le fait d'être aveugle, en fauteuil roulant ou autiste est considéré comme un handicap.

11. Les personnes handicapées sont défavorisées vis-à-vis de l'emploi par rapport aux personnes valides. Par exemple, elles sont proportionnellement 2 fois plus confrontées au chômage (à 18 % contre 9 % pour l'ensemble de la population) ; lorsque c'est le cas, elles y restent en moyenne plus longtemps (832 jours contre 630 en moyenne pour l'ensemble des demandeurs).

12. Ces écarts peuvent s'expliquer par des difficultés matérielles à trouver un emploi : problèmes de santé des personnes, manque d'accessibilité des entreprises. Ils peuvent aussi être liés à des discriminations des personnes handicapées, victimes des stéréotypes des employeurs.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. Doc. 1 p. 170.

2. Faux. Doc. 2 p. 170. Les groupes sociaux favorisés tendent à se concentrer dans les espaces urbains favorisés.

3. Vrai. Doc. 4 p. 171.

DOSSIER 2

Quelles évolutions la structure socio-professionnelle a-t-elle connues en France depuis 1950 ?

p. 172-177

A. L'essor de la salarisation et de la tertiarisation

Doc. 1 La salarisation de l'emploi

Le **document 1** revient sur l'évolution historique de la part de l'emploi salarié en France.

1. Les salariés sont liés par un contrat de travail et dans une relation de subordination, ce n'est pas le cas des indépendants.

2. La salarisation de l'emploi désigne la montée de la part de l'emploi salarié dans le total des emplois.

3. Aujourd'hui, la part de l'emploi salarié dans l'emploi total est d'environ 90%.

4. « La France est donc entrée [...] dans le schéma de salarisation accentuée des sociétés postindustrielles. » Cette phrase signifie que toutes les sociétés post-industrielles (où les activités économiques immatérielles sont prédominantes) ont connu lors de cette même évolution historique une salarisation importante.

Doc. 2 Qu'est-ce que le secteur tertiaire ?

Le **document 2** présente les trois secteurs d'emploi et décrit de façon plus détaillée le secteur tertiaire.

5. Les secteurs primaire, secondaire et tertiaire sont les trois grands secteurs de l'économie.

6. Le secteur tertiaire se définit par complémentarité avec les secteurs primaire et secondaire, c'est-à-dire que les activités ne relevant pas de ces deux secteurs (production et transformation de ressources) relèvent du secteur tertiaire.

7. Les activités de commerce, de transport, de service, les activités liées à l'administration et à l'action sociale relèvent du secteur tertiaire.

Doc. 3 La tertiarisation ou l'essor d'une société de service

Le **document 3** montre la place grandissante qu'occupe le secteur tertiaire dans l'économie et le déclin des secteurs primaire et secondaire.

8. En 1954, le secteur tertiaire représentait 38 % de l'ensemble de l'activité, il représentait plus de 50 % de celle-ci en 1975 et près de 85 % en 2018.

9. Entre 1954 et 2018, la part du secteur primaire dans l'ensemble de l'activité a diminué de plus de 92 % ($([2 - 27]/27) \times 100$), tandis que la part du secteur secondaire a diminué d'un peu moins de 40 % ($([20 - 33]/33) \times 100$).

10. On peut parler de « tertiarisation » de l'activité en raison de la part grandissante et massive du secteur tertiaire dans l'ensemble de l'activité économique.

Doc. 4 Les limites de la tertiarisation

11. Le « travail du clic » est le travail réalisé par des humains pour assister les intelligences artificielles et qui consiste par exemple à filtrer des vidéos, étiqueter des images, transcrire des documents.

12. L'intelligence artificielle crée d'un côté des emplois très qualifiés d'ingénieurs qui les conçoivent, de l'autre des emplois non qualifiés, peu valorisés et précaires pour les faire fonctionner.

13. « Dans un formidable retourment anthropologique, le travail ancestral de la main, celle qui cultive la terre ou forge le métal, est devenu celui du doigt qui favorise désormais l'élection de Trump ou l'achat d'écouteurs Bluetooth ». Cette phrase souligne que le processus de tertiarisation a vu disparaître des emplois liés à l'agricul-

ture ou l'industrie et s'accompagne en retour de l'essor des « travailleurs du clic » qui ne produisent plus des choses matérielles mais des contenus virtuels.

14. Ce texte souligne que, contrairement aux idées reçues, la tertiarisation ne conduit pas au remplacement des hommes par des robots mais nécessite au contraire le maintien d'emplois humains peu qualifiés et rémunérés.

FAIRE LE POINT

Secteur primaire : pêcheur ; apiculteur.

Secteur secondaire : grutier ; ouvrier du bâtiment ; maçon ; mécanicien.

Secteur tertiaire : professeur ; agent immobilier ; policier ; coiffeur ; banquier.

B. L'élévation du niveau de qualification

Doc. 1 De plus en plus de diplômés du supérieur

Le **document 1** illustre le phénomène de massification scolaire dans l'enseignement supérieur, se traduisant par une augmentation massive du nombre de diplômés depuis les années 1980.

1. Entre 1985 et 2015, le nombre de diplômés du supérieur a été multiplié par 2.

2. Sur la période, ce sont les diplômes délivrés par les écoles de commerce et les diplôme de bac+5 délivrés par les universités qui ont le plus augmenté.

3. Cette évolution traduit le phénomène de massification scolaire : à partir des années 1960, ce phénomène touche l'enseignement secondaire et, plus récemment, il s'est reporté sur l'enseignement supérieur.

Doc. 2 L'élévation du niveau de qualification des emplois

4. Entre 1982 et 2014, le nombre d'emplois de cadres est passé de moins de 2 millions à un peu plus de 4 millions, il a ainsi été multiplié par plus de 2.

5. Le taux de variation relatif au nombre d'emplois de cadres entre 1982-1984 et 2012-2014 est environ de 116 % ($([4,1-1,9] - 1,9) \times 100$).

6. Entre 1982 et 2014, le nombre d'emplois ouvriers non-qualifiés a diminué sans que celui des emplois ouvriers qualifiés ne progresse, ce qui se traduit par une augmentation de la part des emplois ouvriers qualifiés dans l'ensemble de l'emploi ouvrier.

7. Sur la même période, le nombre d'emploi d'employés non qualifiés a eu tendance à augmenter tandis que celle des employés qualifiés a stagné, ce qui va à l'encontre de l'idée d'une progression de la qualification de l'emploi.

Doc. 3 Premier emploi et diplôme

8. En France en 2013, 80 % des premiers emplois obtenus par des personnes n'ayant aucun diplôme sont des Contrats à Durée Déterminée.

9. « Pour ces jeunes, à l'avenir incertain, il est bien difficile de faire des projets de vie (vivre en couple, trouver un logement durable, etc.) ». Cette phrase met l'accent sur le fait qu'il est moins facile de se projeter sur le temps long quand son statut d'emploi n'est pas garanti. Par exemple, l'achat d'un appartement et l'obtention d'un prêt peuvent être plus compliqués car des revenus réguliers pour le rembourser ne sont pas garantis sur le long terme.

10. Ces documents montrent que le diplôme est corrélé au statut d'emploi. Plus précisément, plus on est diplômé et plus on a de chance d'obtenir un statut d'emploi stable.

Doc. 4 Vers une polarisation des métiers ?

11. La polarisation des emplois est l'écart qui se creuse entre d'un côté des métiers très qualifiés et de l'autre des métiers pas ou peu qualifiés, avec une diminution des emplois intermédiaires.

12. Les évolutions technologiques, notamment l'informatique ainsi que la mondialisation, sont des facteurs de cette polarisation.

13. La mondialisation peut contribuer à la polarisation des métiers notamment au travers de l'externalisation : des tâches intermédiaires qui étaient autrefois réalisées dans le pays – par exemple par des ouvriers qualifiés – vont être réalisées par des travailleurs d'autres pays.

FAIRE LE POINT

Métiers qualifiés : chirurgien ; cuisinier ; assistant maternel ; analyste de données ; conducteur de véhicule.

Métiers non qualifiés : aide-ménager; serveur.

C. La féminisation des emplois

Doc. 1 Les femmes ont toujours travaillé

1. Au début du XIX^e siècle, les femmes exerçaient des emplois d'agricultrices, de commerçantes, de patronnes d'industrie, d'ouvrières ou encore de domestiques.

2. Il existe une idée reçue selon laquelle les femmes ne travaillaient pas avant une période récente car pendant longtemps leur travail n'était pas mesuré par les statistiques. L'activité des femmes était invisible, c'est leur statut d'épouse qui était retenu.

3. Jusqu'aux années 1980, l'Insee chargé de mesurer l'activité ne comptabilisait pas les femmes agricultrices comme travailleuses en tant que telles ou « cheffes d'exploitations » mais comme « aides familiales », dont

l'activité était considérée comme secondaire par rapport à celle du mari.

4. Cette non prise en compte traduit les représentations sociales associées au sexe féminin. Alors même que les femmes travaillaient, leur travail n'était pas vu comme tel car il était considéré comme relevant du domaine masculin.

Doc. 2 La progression de l'emploi des femmes

5. Les hypothèses formulées étaient celles selon lesquelles la crise économique conduirait à une baisse de l'activité des femmes ou du moins à un arrêt de la progression de celle-ci.

6. Entre 1960 et 2017, le taux de variation de l'emploi des femmes est de 86,76 % ; celui des hommes est de 3,85 %. On peut en conclure que l'emploi des femmes a beaucoup plus progressé sur cette période, ce qui invalide ces hypothèses.

7. Non, les emplois des femmes ne se sont pas substitués à ceux des hommes puisque leur taux d'emploi a progressé sur cette période.

8. La féminisation de l'emploi est la progression pour une classe d'emplois, de la part des emplois de cette classe qui sont occupés par des femmes.

Doc. 3 La féminisation varie en fonction des métiers

9. Le métier d'aide à domicile est fortement féminisé tandis que celui d'ouvrier du bâtiment l'est très faiblement.

10. L'existence de métier à dominante masculine ou féminine s'explique par les représentations attachées à ces métiers et par les socialisations différenciées entre femmes et hommes qui contribuent à forger leurs aspirations professionnelles et leurs compétences. Ainsi, par exemple, les femmes sont socialisées très tôt au fait de prendre soin des autres et se retrouvent surreprésentées dans les métiers du « care », tandis qu'on valorise la force physique chez les hommes qui sont surreprésentés dans les métiers manuels.

11. Cette ségrégation des emplois va elle-même par la suite contribuer à renforcer ces représentations sociales : constater que les femmes sont surreprésentées dans certains métiers et les hommes dans d'autres encourage à penser qu'il existe des « métiers d'hommes » et des « métiers de femmes ».

Doc. 4 La féminisation varie en fonction du niveau de responsabilité

12. En 1982-1984 en France, on comptait 19 % de femmes cadres ; en 2012-2014, elles sont 38 %.

13. « La progression du nombre de femmes ingénieresses ne doit pas faire oublier le sous-emploi des caissières

ou le sur-chômage massif des ouvrières. » Cette phrase souligne le fait que, certes, les femmes accèdent plus que par le passé à des emplois bien situés dans la pyramide professionnelle, néanmoins, cela concerne avant tout les femmes exerçant des emplois de cadres. De l'autre côté de l'échelle sociale, les femmes ouvrières ou employées connaissent toujours des situations très défavorables sur le marché de l'emploi, plus affectées par le chômage et le temps partiel subi.

14. La plus grande mixité dans les professions de cadres n'est pas synonyme de parfaite égalité entre les femmes et les hommes. En effet, il existe aussi une ségrégation horizontale des métiers qui confine les femmes dans certains domaines ou secteurs.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Les femmes ont toujours travaillé. Au début du XIX^e siècle, par exemple, certaines étaient agricultrices, commerçantes, ouvrières...

2. Vrai.

3. Faux. La féminisation de l'emploi traduit l'accès des femmes à l'emploi, mais elle ne dit rien des inégalités qui touchent aux conditions d'emploi, aux écarts de salaires, aux secteurs d'activité, etc.

DOSSIER 3

Quelles sont les théories des classes et de la stratification sociale ? p. 178-181

A. Les classes sociales chez Marx

Doc. 1 Une vision hiérarchisée de la société

1. Sur ce document sont représentés des ouvriers et des paysans (ils tiennent des outils), des bourgeois, des militaires, des religieux et des nobles qui gouvernent.

2. Le groupe en bas de la hiérarchie est celui qui soutient l'ensemble de la société, au sens propre comme au figuré : c'est celui qui « nourrit tout le monde » et « travaille pour tout le monde ». Certains des personnages regardent vers le haut, les personnes attablées, d'autres sont occupés à porter le plateau qui paraît lourd sur leurs épaules. Un enfant est allongé au sol, souffrant sans doute de la faim. Certains des personnages à droite font flotter un drapeau rouge, symbole de la lutte politique.

3. Ce document représente la société comme hiérarchisée et inégalitaire. La division apparaît nette entre, au bas de la pyramide, les travailleurs et les travailleuses et, plus haut, les autres qui les trompent, les exploitent et imposent leur autorité (« Nous vous tirons dessus », « nous vous gouvernons »). Le dénuement du groupe des travailleurs contraste avec la représentation des bourgeois bien habillés, attablés, joyeux et saoulés et avec le sac d'argent qui couronne le sommet de la pyramide, inaccessible.

Doc. 2 La définition des classes sociales chez Marx

4. Chez Marx, l'appartenance à une classe sociale se fonde sur un critère économique objectif : la place occupée dans le système de production.

5. Les propriétaires des moyens de production sont les patrons, des usines par exemple, qui possèdent les machines sur lesquelles travaillent les « non-propriétaires », c'est-à-dire les salariés, notamment les ouvriers.

6. Une approche réaliste signifie que la théorie vient décrire quelque chose qui existe déjà dans la réalité.

7. Avec l'industrialisation, l'ouvrier ne maîtrise plus l'ensemble du processus de production, il réalise un nombre réduit de tâches répétitives qui nécessitent un savoir-faire moins important. Il est ainsi dépossédé du fruit de son travail.

Doc. 3 Se penser soi-même comme membre d'une classe

8. Les paysans décrits dans ce texte vivent isolés les uns des autres, repliés sur leur famille. Ils n'ont pas besoin d'échanger entre eux et donc ne développent pas de liens. Ils sont qualifiés de « paysans parcellaires » car leur existence se limite à leur parcelle de terre.

9. Une classe en soi est formée par des gens qui se trouvent dans la même situation économique, une classe pour soi est formée par des gens qui se trouvent dans cette même situation, en ont conscience et s'organisent pour faire valoir ensemble leurs intérêts.

10. Les petits paysans en France formaient une classe en soi car ils vivaient tous de la même façon, mais pas une classe pour soi car ils ne formaient pas une communauté capable de défendre leurs intérêts.

Doc. 4 Des classes en conflit les unes avec les autres

11. La lutte des classes est le rapport conflictuel qui oppose des classes sociales les unes avec les autres.

12. « Les individus isolés ne forment une classe que pour autant qu'ils doivent mener une lutte commune contre une autre classe. » Cette phrase signifie que la lutte constitue une condition nécessaire pour former une classe pour soi, des individus isolés qui ne mènent pas une lutte ne peuvent former qu'une classe en soi.

13. Selon Marx, la bourgeoisie exploite la classe ouvrière en utilisant sa force de travail pour faire du profit. Ces deux classes sont en lutte l'une contre l'autre.

14. Marx dit que les classes ne préexistent pas au rapport social qui les unit, notamment le fait de mener une lutte commune fait exister une classe pour soi. La recherche de profit par la bourgeoisie conduit la classe ouvrière à s'organiser pour lutter ensemble contre elle et fait exister cette classe comme classe pour soi.

FAIRE LE POINT

Selon Marx, la **bourgeoisie** possède le capital et exploite le **prolétariat**. Celui-ci se trouve **aliéné** par le mode de production **capitaliste** qui décompose et simplifie les tâches, ne lui laissant que sa force de travail à échanger. Le partage d'un même mode de vie, et la **conscience** de partager des intérêts communs conduit les **ouvriers** à combattre cette exploitation à travers la **lutte des classes**. C'est ce qui les différencient des **payans parcellaires** qui forment une classe **en soi** mais pas **pour soi**.

B. La stratification sociale chez Weber

Doc. 1 Les trois dimensions de la stratification sociale chez Weber

1. D'après Weber, les trois ordres qui composent la structure sociale sont l'ordre économique, l'ordre social et l'ordre politique.

2. Chez Weber, l'appartenance à une classe sociale repose sur deux critères : la possession des moyens de production qui détermine l'appartenance à telle ou telle classe de production, l'accès à un ensemble de biens, l'appartenance à telle ou telle classe de possession.

3. D'après le « point de vue nominaliste », les catégories théoriques forgées n'ont pas nécessairement d'existence dans la réalité. La classe est avant tout un outil de classement mobilisé par le sociologue.

Doc. 2 Des places liées au prestige

4. Le prestige est ce qui engendre le respect ou l'admiration.

5. Les groupes de statut permettent de classer les individus en fonction de leur degré de prestige.

6. Le classement est établi à partir du prestige attaché au mode de vie, à la naissance, à l'éducation et à la profession.

7. La fréquentation de l'opéra, la consommation de caviar, le fait de posséder une maison de vacances sont des exemples de consommation des groupes de statut privilégiés.

Doc. 3 Prestige social et pouvoir politique

8. Sur la première image, Angela Merkel est en train de signer un texte, elle porte un tailleur. Sur la deuxième image, Elisabeth II est photographiée, elle porte les vêtements liés à sa fonction royale, notamment une couronne. Sur la troisième image, Angela Davis est représentée prenant la parole lors d'une assemblée politique, de très nombreuses personnes l'écoutent.

9. Angela Merkel est chancelière, elle exerce un mandat politique lié à son élection. Elisabeth II appartient à la

monarchie, elle est la reine d'Angleterre. Angela Davis est une militante communiste afro-américaine.

10. La légitimité d'Angela Merkel repose sur son élection, celle d'Elisabeth II sur sa naissance et celle d'Angela Davis sur son charisme.

Doc. 4 Les différences entre les définitions de Marx et Weber

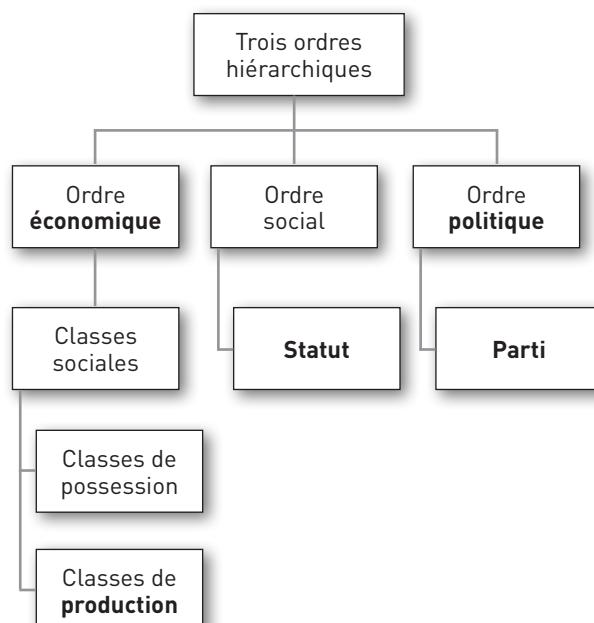
11. Marx comme Weber proposent une classification de la société à partir de catégories. L'un comme l'autre accordent une place importante au critère économique et, plus particulièrement, à la place occupée dans les rapports de production.

12. L'approche de Marx est réaliste tandis que celle de Weber est nominaliste ; la théorie de Marx induit une vision hiérarchisée et conflictuelle de la société, tandis que celle de Weber est plus pacifiée ; chez Marx, un seul critère est déterminant, tandis que Weber défend une vision multidimensionnelle qui s'appuie sur trois critères.

13.

Éléments en faveur de l'approche de Marx	Éléments en faveur de l'approche de Weber
Persistante d'inégalités économiques très fortes, accumulation de richesses des capitalistes	Importance du prestige (exemple des réseaux sociaux, importance du nombre d'abonnés)
Regain de conflictualité sociale (mouvement des Gilets Jaunes, par exemple)	Disparition d'une conscience de classe ouvrière

FAIRE LE POINT



DOSSIER 4

Peut-on encore parler de classes sociales pour rendre compte de la société française ? p. 182-189

A. Les frontières des classes : les distances inter- et intra-classes

Doc. 1 La moyennisation ou la réduction des distances inter-classes

1. Les écarts d'équipement des ménages se sont beaucoup réduits entre 1997 et 2016. Par exemple, en 1997, le taux d'équipement en téléphone portable des cadres et professions intellectuelles supérieures était 3 fois supérieur à celui des ouvriers (32,2 % contre 10,6 %), en 2016. Cet écart est quasiment négligeable puisque ces deux catégories sont équipées à près de 99 % en téléphone portable.

2. Le rapprochement entre le mode de vie et les conditions d'existence d'une partie des classes populaires avec les classes moyennes et supérieures dont des éléments qui traduisent la constitution d'une vaste classe moyenne. Cela passe par exemple par l'augmentation des revenus, un accès plus large à l'éducation et à certains biens de consommation (téléphones, ordinateurs).

3. La massification scolaire et les Trente Glorieuses qui ont permis l'augmentation des revenus ont grandement contribué à la moyennisation de la société.

Doc. 2 Taux de chômage par CSP

4. En France, en 2017, le taux de chômage des ouvriers non qualifiés est d'environ 18 %.

5. En 1982, le taux de chômage des ouvriers non qualifiés était 1,6 fois plus important que celui des ouvriers qualifiés (taux de chômage de 10 % contre environ 6 % pour les ouvriers). En 2017, ce taux est désormais 1,8 fois plus élevé (18 % de chômage chez les ouvriers non qualifiés contre 10 % chez les ouvriers qualifiés).

6. Cet écart s'explique par la polarisation du marché du travail : les travailleurs non qualifiés connaissent un chômage plus important, une plus forte instabilité de l'emploi. La qualification protège en partie du chômage.

Doc. 3 Distances intra-classes au sein des employés

7. Sur la première image, les employées administratives travaillent dans un bureau, elles disposent de leur propre espace de travail fixe et d'un calme relatif. Sur la deuxième image, l'employée de commerce apparaît elle au contact du public, elle doit travailler debout. Sur la dernière image, l'employée de service fait le ménage chez un particulier, elle est aussi au contact direct du public, ne bénéficie pas d'un lieu de travail fixe mais doit se déplacer, elle effectue des tâches physiques éprouvantes.

8. Il existe une distance intra-classe au sein du groupe des employés : en effet, il existe des écarts importants dans les niveaux de qualification, de rémunération et de conditions de travail entre les employés administratifs et les autres employés, notamment de services.

Doc. 4 La persistance des écarts

9. Selon ce sociologue, la société française est encore une société de classe car il existe des « univers de vie disjoints » en son sein. Beaucoup de pratiques culturelles ou de consommation, comme le départ en vacances, sont clivées selon la classe sociale.

10. Les pratiques culturelles sont par exemple un domaine où les différences de classes sociales s'expriment : la fréquentation des musées, de l'opéra et la lecture de livres est en moyenne plus répandue dans les classes supérieures que dans les classes populaires.

FAIRE LE POINT

1. Distance inter-classes
2. Distance intra-classe
3. Distance intra-classe
4. Distance inter-classes

B. La classe s'articule avec les rapports sociaux de genre

Doc. 1 Le concept de rapports sociaux de genre

1. « Le concept de rapports sociaux de sexe [...] renvoie d'abord au constat de l'assignation des hommes et des femmes à des tâches différentes. » Cette phrase renvoie au fait que certaines tâches sont connotées dans nos représentations comme étant « féminines » ou « masculines » et que ces représentations sont transmises très tôt par le biais de la socialisation.

2. Dans la vie professionnelle, un exemple est l'idée que les tâches liées au soin apporté à autrui (le « care ») sont considérées comme « féminines », les métiers relevant du soin à la personne sont ainsi très largement féminisés. Dans la vie domestique, c'est par exemple l'idée que le fait de s'occuper des enfants est une tâche « féminine », les femmes y consacrent ainsi en moyenne plus de temps que les hommes.

3. Parler de « groupes sociaux aux intérêts antagoniques » pour les femmes et les hommes renvoie au fait que ces deux groupes occupent des positions objectives différentes (dans la famille, dans le monde du travail, etc.) et que la position des femmes est désavantageuse par rapport à celle des hommes ; ainsi, le groupe des femmes a intérêt à faire évoluer ce système tandis que celui des hommes a intérêt à le maintenir.

4. Non, les rapports de sexe s'articulent avec les rapports de classe, ils ne les remplacent pas.

Doc. 2 Tâches domestiques et travail

5. En général, les tâches domestiques sont réparties de façon inégalitaire au sein du couple.

6. Cette répartition inégale est justifiée par les représentations associées aux hommes et aux femmes. Par exemple, les femmes sont considérées comme naturellement plus douces et maternelles, ce qui permet de justifier qu'elles se chargent de s'occuper des enfants.

7. La réalisation du travail domestique par les femmes se fait parfois au détriment de leur activité professionnelle. Leur salaire étant en moyenne moins élevé que celui des hommes, ce sont elles qui s'arrêtent de travailler à l'arrivée des enfants.

Doc. 3 Les femmes face au temps partiel

8. Le travail à temps partiel est celui dont la durée est inférieure à la durée légale du travail (35 h par semaine la plupart du temps).

9. En 2015, en France, le travail à temps partiel concerne environ 8 % des hommes contre 30 % des femmes, les femmes sont en proportion plus de 3 fois plus concernées par cette réalité.

10. Les femmes exercent plus souvent un travail à temps partiel que les hommes notamment car, le plus souvent, c'est leur activité professionnelle qui est sacrifiée au profit de leur activité domestique. Les emplois non qualifiés les plus féminisés sont aussi ceux pour lesquels le travail partiel est très courant : caissière, aide à domicile, femme de ménage...

11. Toutes les femmes ne sont pas confrontées de la même manière au travail à temps partiel : par rapport aux femmes cadres, les femmes ouvrières et surtout employées sont celles qui sont le plus touchées par cette réalité et pour lesquelles le temps partiel est le plus souvent subi, c'est-à-dire non choisi. Moins les femmes sont diplômées, plus elles sont confrontées au temps partiel subi.

Doc. 4 Des femmes dans la lutte des classes : l'exemple du mouvement des femmes de chambre

12. Dans le secteur du nettoyage dans l'hôtellerie, les employées sont en grande majorité des femmes, elles sont souvent immigrées ou descendantes d'immigrés.

13. Ces femmes de chambre en grève ont des conditions de travail difficiles : métier physique, cadences de travail rapides, faibles rémunérations et faible reconnaissance (« on nous prend comme des gens qui ne valent rien »).

14. Ces femmes de chambre en grève revendentiquent le paiement de leurs heures supplémentaires, la diminution des cadences de travail (c'est-à-dire le ralentissement du rythme de travail), des indemnités repas ; elles souhaitent également que l'hôtel les emploie

directement et ne passe plus par une société extérieure comme c'est le cas actuellement.

15. La précarité, le chômage élevé et l'instabilité des emplois qui font craindre les conséquences d'une mobilisation ainsi que le travail à temps partiel qui rend moins évident la constitution d'un collectif de travail peuvent être des obstacles à la mobilisation des femmes dans le monde professionnel.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Il s'agit là de représentations sociales. Les femmes apprennent et sont encouragées à faire le ménage et à s'occuper des enfants.

2. Vrai.

3. Faux. Les femmes assurent encore une part plus importante du travail domestique.

4. Faux. Les femmes aussi sont concernées par la lutte des classes. Le cas des femmes de chambre en grève (Doc. 4) donne un exemple de mobilisation de femmes au travail.

C. L'identification subjective à un groupe social

Doc. 1 Identification subjective et position objective

Le **document 1** revient sur l'idée que la majorité de la population a le sentiment d'appartenir à la classe moyenne. Il montre que cela reste vrai dans l'ensemble, mais qu'au cours des dernières années, on observe un renouveau de la polarisation du sentiment d'appartenance à une classe.

1. En 2013, 6,7 % des Français n'ont pas le sentiment d'appartenir à une classe sociale.

2. Depuis les années 1980, les Français tendaient à s'identifier de plus en plus à la classe moyenne, mais, depuis les années 2010, ce sentiment tend à reculer et on assiste à une nouvelle polarisation du sentiment d'appartenance de classe.

3. Il peut exister un décalage entre le sentiment subjectif d'appartenance de classe d'un individu et sa position objective. Ainsi, en 2013, seuls 2 % des Français s'estiment appartenir à la classe supérieure ou aux « gens aisés » tandis que cette proportion est en réalité plus large d'un point de vue objectif.

4. Ces décalages peuvent s'expliquer par la difficulté pour une majorité de personnes à définir objectivement ce que sont les classes sociales et leurs frontières : à partir de quand appartient-on à la classe moyenne ? à la classe supérieure ? Ces décalages surviennent également d'une tendance à se comparer qui peut donner l'impression qu'il y a toujours mieux lotis que soi, sans avoir conscience des situations moyennes ou médianes de l'ensemble des Français.

Doc. 2 Qui a le sentiment d'appartenir à une classe ?

Le **document 2** vise à montrer que le sentiment d'appartenance à une classe sociale est plus élevé en haut de la hiérarchie sociale et professionnelle qu'en bas.

5. En France, en 2013, 50 % des foyers dont le revenu mensuel est inférieur à 1 500 euros ont le sentiment d'appartenir à une classe sociale contre 61 % des foyers dont le revenu mensuel est supérieur à 4 501 euros.

6. On peut en déduire que les personnes ayant un revenu plus élevé se perçoivent plus facilement comme membres d'une classe sociale que les personnes dont le revenu est faible.

7. Les employés et les ouvriers sont les catégories professionnelles au sein desquelles le sentiment d'appartenir à une classe sociale est le plus faible et la conviction de ne pas appartenir à une classe sociale la plus élevée, par rapport aux autres catégories socioprofessionnelles.

8. Les professions libérales, cadres supérieures et professions intermédiaires sont les catégories socio-professionnelles au sein desquelles le sentiment d'appartenir à une classe sociale est le plus élevé.

9. Une explication possible du lien entre revenu et sentiment d'appartenance à une classe sociale serait que les personnes aux plus hauts revenus soient aussi en moyenne les plus diplômées et soient par conséquent plus sensibilisées à une lecture en termes de classe.

Doc. 3 Le cas des conducteurs de bus de la RATP

Le **document 3** met l'accent sur les fractures identitaires qui traversent les classes populaires.

10. Dans l'espace social, les conducteurs de bus de la RATP occupent une position subordonnée : ils obéissent aux ordres des salariés situés au-dessus d'eux dans la hiérarchie professionnelle, ils sont peu qualifiés et rémunérés.

11. Selon ce chercheur, si une partie de ces conducteurs se représente l'espace social comme découpé en deux, opposant les travailleurs comme eux d'un côté et les puissants de l'autre, une autre partie d'entre eux se fait une représentation triangulaire de l'espace social. En effet, il y aurait une opposition d'un côté entre les travailleurs et les patrons, de l'autre entre les travailleurs et les « assistés », les chômeurs qui tireraient profit des aides sociales.

12. Cette représentation remet en cause une vision traditionnelle des classes sociales opposant la classe ouvrière aux capitalistes bourgeois en créant une nouvelle division au sein de la classe ouvrière.

Doc. 4 Se définir comme bourgeois

Le **document 4** donne un aperçu des travaux sur la haute bourgeoisie de Michel et Monique Pinçon-Charlot qui ont

montré que celle-ci est aujourd'hui la seule classe en soi et pour soi au sens marxiste originel.

13. La bourgeoisie se caractérise matériellement par sa richesse, mais aussi par son mode de vie – le fait d'habiter dans de beaux quartiers, par exemple – et ses pratiques de consommation (le fait d'être propriétaire d'un grand appartement en ville, par exemple).

14. La bourgeoisie entretient son entre-soi en cultivant son réseau de relations, c'est-à-dire en nouant des liens avec des personnes semblables. Cela peut par exemple passer par des réunions d'anciens élèves, par le fait d'avoir les mêmes loisirs ou de se marier avec une personne du même milieu.

15. Les pratiques visant explicitement à entretenir l'entre-soi, le fait de déclarer appartenir à une classe privilégiée ou encore la capacité à se mobiliser pour faire valoir ses intérêts (cf. caricature) sont des indices du sentiment d'appartenance au sein de la bourgeoisie.

16. Une classe pour soi est une classe dont les individus qui la composent non seulement partagent des caractéristiques similaires, mais en ont de plus conscience et sont capables de faire valoir collectivement leurs intérêts. C'est bien le cas de la haute bourgeoisie dont les membres occupent des positions économiques très privilégiées et se sont organisés collectivement pour refuser l'installation de logements sociaux dans leur quartier.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. En 2013, près de 57 % des Français ont le sentiment d'appartenir à la classe moyenne (Doc. 1).

2. Vrai. Le sentiment d'appartenance de classe tend à se polariser ces dernières années.

3. Faux. Il peut exister des décalages entre sentiment d'appartenance à une classe et position sociale objective.

4. Faux. L'entre-soi désigne au contraire le fait que les membres de la bourgeoisie entretiennent des liens étroits.

D. De multiples facteurs d'individualisation

Doc. 1 L'individualisation : un processus long

Le **document 1** permet de définir le processus d'individualisation et de le situer historiquement.

1. Le « processus d'individualisation » désigne le processus historique au cours duquel l'individu se constitue comme sujet singulier.

2. La Renaissance, et notamment la Réforme, la Révolution française et la Révolution industrielle sont des époques qui ont joué un rôle important dans le processus d'individualisation. La fin du XX^e siècle constituerait une nouvelle période d'accélération de ce processus.

3. La disparition des mariages arrangés constitue un exemple de disparition de carcan collectif. L'essor du secteur du développement personnel traduit l'injonction sociale à « être soi », un « soi » authentique et singulier.

4. Le processus d'individualisation peut induire un gain de liberté pour l'individu, mais il peut aussi contribuer à la disparition de collectifs qui lui apportaient de la sécurité et entraîner de l'isolement.

Doc. 2 Individualisation et nouvelles technologies

5. Les nouvelles technologies peuvent constituer un facteur d'individualisation dans la mesure où elles contribuent à l'autonomisation du travailleur. C'est le cas par exemple des chauffeurs Uber qui sont des travailleurs indépendants et non pas salariés.

6. Les nouvelles technologies peuvent induire de nouvelles contraintes pour les travailleurs. Ce chauffeur Uber en est un exemple : il subit une pression importante du fait d'être constamment évalué et il est également incité à prendre des risques dans son travail (dépasser les limites de vitesse, accepter plus de passagers que le nombre réglementaire).

7. L'individualisation peut conduire à une diminution du sentiment d'appartenance à un collectif de travail et par extension du sentiment d'appartenance de classe : ici, par exemple, les contacts se font via l'application, directement avec les clients, il n'y a pas ou peu d'échanges avec des collègues.

Doc. 3 L'individualisation au travail

8. L'individualisation au travail correspond à la disparition des collectifs de travail et à l'autonomisation et l'individualisation croissante des travailleurs.

9. Les systèmes individuels de rémunération et notamment les augmentations ou les primes individuelles, l'émergence de formes d'emploi non salarié sont des facteurs de ce processus d'individualisation.

10. Cette individualisation peut par exemple se traduire par l'augmentation du nombre de travailleurs indépendants ou encore par la diminution des mouvements de grève au travail.

11. Depuis les années 1950, la syndicalisation a beaucoup reculé en France : le taux de syndicalisation des salariés était d'environ 30 % en 1950 et n'est en 2015 qu'à un peu plus de 10 %.

12. La baisse de la syndicalisation peut s'interpréter comme une conséquence de l'individualisation dans le monde du travail : les salariés ont moins le sentiment d'appartenir à un collectif et ne se reconnaissent plus dans les syndicats, ou bien leurs statuts de travail se différencient de sorte qu'il devient plus compliqué de les représenter tous. Cette baisse peut aussi contribuer au processus d'individualisation car les syndicats

participent à la création du sentiment d'appartenance du travailleur.

Doc. 4 L'individualisation affaiblit la logique de classe

13. L'individualisation se repère au sein de la société à travers la diminution du sentiment d'appartenance à des collectifs.

14. Parlez-vous de ce que vous aimez et n'aimez pas ? De ce qui fait de vous un individu unique ? Ou bien de ce qui vous rattache à des collectifs (appartenance à un genre, une classe, un groupe d'âge...) ?

15. L'individualisation participe au renforcement de logiques affinitaires au détriment de logiques sociales de groupes. Elle pousse l'individu à se percevoir comme unique et non pas comme membre d'un groupe, d'une classe, semblable à d'autres individus qui en seraient membres eux-aussi.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Il ne faut pas confondre individualisation et individualisme.

2. Vrai. Par exemple des structures syndicales.

3. Vrai.

EXERCICES

p. 193-194

Exercice 1

1. Vrai.

2. Faux. Le genre, le handicap, le lieu d'habitation sont des exemples d'autres facteurs qui la structurent.

3. Faux. L'âge est une donnée biologique précise, la position dans le cycle de vie renvoie à des étapes socialement construites.

4. Faux. Les femmes ont toujours travaillé.

5. Vrai.

6. Vrai.

7. Faux. La société française reste une société de classes.

8. Vrai.

9. Vrai.

10. Vrai.

Exercice 2

1. Le **revenu médian** est le revenu qui divise la population en deux parties égales, c'est-à-dire tel que 50 % de la population ait un revenu supérieur et 50 % un revenu inférieur. Le **niveau de vie** est égal au revenu disponible du ménage divisé par le nombre d'unités de consommation. Le seuil de pauvreté est le seuil de revenu en

dessous duquel on peut être considéré comme pauvre. En France, le **seuil de pauvreté** correspond à la moitié du revenu médian, le **seuil de richesse** au double du revenu médian.

2. En France, le seuil de pauvreté pour un couple sans enfants est fixé à 1 518 euros mensuels.

3. Les niveaux de vie moyens sont toujours supérieurs aux niveaux de vie médians car les très hauts revenus tirent la moyenne des niveaux de vie vers le haut.

4. Deux couples peuvent avoir le même niveau de vie avec des revenus disponibles différents selon le nombre d'enfants qu'ils ont : un couple sans enfant qui a des revenus disponibles inférieurs à un couple avec enfants peut avoir le même niveau de vie que lui.

5. Les couples de 3 enfants ou plus qui se situent au niveau du seuil de pauvreté ont un revenu disponible de 1 928 euros par mois contre 7 710 euros pour les couples de 3 enfants ou plus se situant au niveau du seuil de richesse, soit 4 fois plus.

Exercice 3

1. Le taux d'activité des femmes est de 43,5 % en 1975 (45,9/105,4) et de 61,5 % en 2015 (79,4/129,2).

2. Entre 1975 et 2015, le taux de variation de l'emploi des femmes est de 75,6 %, ce qui traduit la salarisation massive des femmes sur cette période.

3. Il existe une corrélation entre l'évolution du taux d'activité des femmes et le taux de variation de l'emploi des femmes. En effet, l'augmentation du taux d'activité des femmes passe en partie par une augmentation du nombre d'emplois des femmes (mais aussi par une diminution de l'écart entre emplois des femmes et hommes en âges de travailler).

4. Entre 1975 et 2015, le taux de variation de l'emploi des hommes est de 5,8 %, il a donc augmenté mais beaucoup moins que celui des femmes sur la même période.

5. Ce coefficient multiplicateur est 1,058 ($5,8/100 + 1$).

Exercice 4

1. a. L'évaluation professionnelle peut se définir comme une appréciation que porte un supérieur hiérarchique sur la qualité du travail réalisé par un salarié au cours d'une période donnée.

b. Pour le salarié, l'évaluation se déroule en trois étapes. La première étape consiste en une invitation en amont à l'évaluation professionnelle. La deuxième étape consiste en un entretien d'évaluation avec le supérieur hiérarchique au cours duquel le salarié répond à des questions et le supérieur remplit un formulaire. La troisième étape consiste à accepter le résultat de l'évaluation en la signant.

c. Pour évaluer un salarié, le supérieur prend en compte le travail accompli au cours de la période au regard d'objectifs fixés en amont, mais aussi les

« savoir-être » du salarié, les qualités individuelles dont il fait preuve ou non, comme son « autonomie » ou son « leadership ».

d. Dans le texte, on trouve une critique de la possibilité de mesurer individuellement la performance alors même que le travail est le fruit d'une œuvre collective.

2. a. L'évaluation professionnelle participe à l'individualisation des relations professionnelles car elle pousse chaque travailleur, qui sera évalué individuellement, à se concentrer sur ses propres performances.

b. L'évaluation professionnelle peut contribuer à la dislocation des collectifs de travail. En effet, il devient moins intéressant de contribuer à créer ou faire vivre un collectif de travail, quand cela n'est pas valorisé par l'évaluation. Aussi et surtout, ce mode d'évaluation entretient la compétition entre les travailleurs qui sont aussi évalués les uns par rapport aux autres, ce qui nuit aux relations entre collègues.

c. L'évaluation professionnelle soulève plusieurs problèmes de mesure : l'existence de critères d'évaluation objectifs, pouvant s'appliquer de la même façon à tous les salariés ; la capacité à isoler la performance d'un travailleur par rapport à l'ensemble du collectif de travail ; la capacité à mesurer la performance sur une période donnée, alors même que certaines tâches peuvent avoir des conséquences à moyen ou long terme.

MÉTHODE BAC

p. 195

Analyser un texte

La structure socioprofessionnelle se définit comme l'ensemble des caractéristiques durables d'une société qui correspondent à la présence de différents groupes sociaux fondés sur l'activité professionnelle. En France, elle a connu de nombreuses transformations depuis les années 1950 : la salarisation, la tertiarisation, l'augmentation du niveau de qualification ainsi que la féminisation de l'emploi.

La salarisation de l'emploi correspond au développement de la part des salariés dans l'emploi et à la diminution de la part des indépendants. Elle est en partie liée à « la fin des paysans », c'est-à-dire au déclin très important du travail dans l'agriculture et au départ des campagnes (urbanisation).

La tertiarisation correspond à l'augmentation de la part du secteur tertiaire dans l'économie, liée notamment à l'essor des technologies numériques.

L'augmentation du niveau de qualification correspond à la hausse du niveau de formation de la population, ce sont les effets de la « massification scolaire ».

Enfin, si les femmes ont toujours travaillé, à partir de la Seconde Guerre mondiale, elles sont de plus en plus nombreuses à occuper des emplois salariés, ce qui a entraîné une féminisation de l'emploi. Néanmoins, certains emplois sont très féminisés tandis que d'autres le sont très faiblement. Les différences entre femmes et hommes ne se sont pas comblées mais modifiées.

La structure socioprofessionnelle a ainsi connu des mutations importantes. Certains clivages persistent : le revenu, la catégorie socioprofessionnelle continuent de jouer un rôle important dans sa structuration. D'autres disparaissent : le clivage entre indépendants et salariés n'est plus d'actualité. D'autres se recomposent : le poids du diplôme n'est plus le même, les inégalités liées au sexe évoluent. Enfin, certains apparaissent, comme la stabilité professionnelle qui est aujourd'hui un facteur important.

SUJET BAC

Épreuve composée

p. 196-197

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

Donnez deux exemples de facteurs qui structurent et hiérarchisent l'espace social.

Le sexe est un exemple de facteur qui structure et hiérarchise l'espace social. L'espace social est organisé en fonction de la différence socialement constituée entre hommes et femmes : par exemple, il existe des toilettes réservées aux hommes et d'autres aux femmes. La différence entre ces deux groupes contribue à hiérarchiser l'espace social car dans de très nombreux domaines, les femmes occupent des positions moins avantageuses que les hommes.

Le lieu de résidence constitue un second exemple : les individus ne se répartissent pas au hasard dans l'espace, les groupes les plus favorisés se concentrent dans les quartiers les plus favorisés ; par ailleurs, le fait de venir d'un quartier populaire peut constituer un désavantage, notamment sur le marché du travail, ce qui montre que ce facteur hiérarchise l'espace social : les individus y occupent des places plus ou moins favorables en fonction de leur origine géographique.

PARTIE 2. Étude d'un document

Question 1

En 2019 en France, sur l'ensemble des femmes de 15 ans ou plus, seules 0,4 % sont agricultrices exploitantes (contre 1,2 % des hommes sur l'ensemble des hommes de 15 ans ou plus). Les femmes représentent 26,9 % de l'ensemble des agriculteurs exploitants en 2019, alors même qu'elles représentent 52,3 % de l'ensemble des 15 ans et plus. Cela signifie qu'elles sont sous-représentées au sein de cette catégorie professionnelle.

Question 2

En 2019 en France, 21,5 % des femmes de plus de 15 ans sont employées (contre 7,8 % des hommes). 4,5 % des femmes de plus de 15 ans sont ouvrières (contre 18,9 % des hommes). Ainsi, plus de 3 membres sur 4 de la catégorie « employé » est une femme ; seulement 1 membre sur 5 de la catégorie « ouvrier » est une femme. La catégorie socioprofessionnelle « employé » est ainsi très féminisée tandis que la catégorie « ouvrier » l'est très peu, les femmes y sont sous-représentées.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que les facteurs économiques ne sont pas les seuls facteurs qui structurent l'espace social.

Analyse des documents

Doc. 1. Cet extrait d'article dont le titre est « "OK boomer", ou comment la "génération Z" remet les "vieux" à leur place » a été publié dans le journal *L'Express* le 9 novembre 2019. Il revient sur la diffusion de l'expression « ok boomer » par le biais des réseaux sociaux notamment. L'expression renvoie à une critique des jeunes générations adressée aux individus issus de la génération du baby-boom. Cette critique porte sur l'état environnemental et économique de la planète et le manque de préoccupation qu'il suscite chez ces derniers.

Doc. 2. Il s'agit d'un tableau présentant la situation sur le marché du travail selon le lien à la migration, l'origine et le sexe en France en 2013. Les données sont issues des Enquêtes *Emploi* de l'Insee entre 2013 et 2018 et portent sur les personnes de 18 à 59 ans ayant terminé leurs études et résidant en France métropolitaine. Il montre que l'ascendance migratoire est corrélée à la situation dans l'emploi et ceci de façon différenciée selon le pays d'origine et selon le sexe.

► Introduction

Le mouvement social des Gilets Jaunes, débuté en réaction à une taxe sur le prix du carburant, illustre l'importance du facteur économique dans la structuration de l'espace social. Parler d'espace social permet de proposer une représentation du monde social selon laquelle les individus et groupes sociaux se situent les uns par rapport aux autres selon plusieurs dimensions, en fonction de leurs caractéristiques, communes ou dissemblables. Plusieurs facteurs contribuent à structurer cet espace, ce qui rend sa description complexe. Comment passer d'une description de l'espace social structuré selon le seul facteur économique à la description d'une stratification bien plus complexe ?

Nous verrons que les facteurs économiques ont joué et jouent toujours un rôle déterminant dans la structuration de l'espace social ; puis, qu'il existe néanmoins d'autres facteurs de structuration de l'espace social ; enfin, que ces deux types de facteurs ne doivent pas être opposés car ils interagissent entre eux.

► Proposition de plan détaillé

I/ Les facteurs économiques jouent un rôle déterminant dans la structuration de l'espace social.

Les facteurs économiques ont joué un rôle déterminant dans l'analyse de la société. C'est notamment le cas dans la théorie de Karl Marx qui fait de la place dans les rapports de production sa principale clé de lecture.

Les facteurs économiques restent des déterminants importants de la structuration de l'espace social en France aujourd'hui. À ce titre, les facteurs les plus évidents sont le revenu et la catégorie socioprofessionnelle. Il existe ainsi des écarts de salaires importants au sein de la société, notamment en haut de l'échelle des revenus. Quant aux PCS, elles sont corrélées à certaines pratiques et positions sociales. Peuvent y être ajoutés des facteurs liés à la position économique tels que la stabilité de l'emploi qui en est désormais un facteur clivant.

Mais ces facteurs ne sont pas les seuls à structurer l'espace social.

II/ Néanmoins, il existe d'autres facteurs de structuration de l'espace social.

Le conflit générationnel révélé par la popularisation de l'expression « ok boomer » (Doc. 1) montre que la position dans le cycle de vie structure également l'espace social. Les jeunes et les vieux se différencient par leurs pratiques, par exemple l'usage des réseaux sociaux par les premiers, leurs situations économiques, les jeunes connaissent par exemple un taux de chômage plus élevé ; ainsi que par leurs représentations et visions du monde : les plus jeunes apparaissent davantage préoccupés par les questions climatiques par exemple.

De très nombreux autres facteurs contribuent à structurer l'espace social : le sexe, le lieu de résidence, le handicap, l'origine ethnique, la composition du ménage, sont autant de facteurs qui y contribuent.

III/ Par ailleurs, les facteurs économiques et non économiques ne se superposent pas mais sont en interaction.

La structuration de l'espace social par des facteurs économiques ne doit pas être opposée à sa structuration par des facteurs non économiques. En effet, ces facteurs ne sont pas exclusifs les uns des autres. Au contraire, ils interagissent entre eux pour donner à l'espace social toute sa complexité.

Par exemple, le document 2 met bien en évidence la façon dont le sexe et l'ascendance migratoire, qui sont des facteurs structurant l'espace social, interagissent avec d'autres facteurs, économiques. Ainsi, en France en 2013, les immigrés et descendants d'immigrés connaissent une situation moins favorable sur le marché du travail, avec en moyenne un chômage plus élevé et des revenus inférieurs à l'ensemble de la population. Ce facteur interagit également avec le sexe, de façon différenciée en fonction du pays d'origine. Par exemple, les immigrées Turques connaissent un taux de chômage de 29 %, plus élevé que celui des hommes Turcs (20 %), lui-même plus élevé que celui de l'ensemble de la population (10 %).

► Conclusion

En conclusion, on peut affirmer que les facteurs économiques restent déterminants dans la structuration de l'espace social, mais qu'ils ne sont pas les seuls à prendre en compte. L'espace social est en effet structuré de façon complexe par de multiples facteurs qui interagissent entre eux.

SUJET BAC Dissertation

p. 198-199

Sujet : Dans quelle mesure les classes sociales sont-elles un outil pertinent pour penser la société ?

Analyse des documents

Le **document 1** est un graphique illustrant l'évolution de la part des catégories socioprofessionnelles en France entre 1982 et 2018. Les données, issues de l'INSEE, concernent uniquement les personnes en emploi sur la période. Ces évolutions reflètent et traduisent les transformations de la structure socioprofessionnelle sur cette période : diminution de la part des agriculteurs et des ouvriers, augmentation importante de la proportion de cadres, notamment.

Le **document 2** est un graphique illustrant la part des CDD dans les embauches en France métropolitaine entre 1993 et 2017. Les données issues de la Dares concernent les établissements de 50 salariés ou plus du secteur privé. Sur la période, on constate un accroissement très important de la part des CDD dans l'embauche, indice de précarisation du rapport à l'emploi.

Le **document 3** est un tableau relatif aux pratiques culturelles selon le niveau de vie en France en 2015. Il a été réalisé par l'Observatoire des inégalités à partir de données de l'INSEE. Il met en évidence une corrélation forte entre le niveau de vie et les pratiques culturelles : la fréquentation du cinéma, des spectacles et des sites culturels est en moyenne plus élevée chez les 20 % les plus riches. Si environ 15 % des 20 % les moins riches ne peuvent pas se permettre d'avoir de tels loisirs, ces différences ne se résument pas à des différences de budget.

Le **document 4** est un extrait d'article intitulé « Des inégalités reproduites de génération en génération », rédigé par cinq sociologues et publié dans *L'Humanité* en avril 2015. Il revient sur le fait que l'analyse en termes de classes sociales s'applique aujourd'hui plus facilement en haut de la société qu'en bas. En effet, si une partie de la France d'en haut forme une classe en soi et pour soi, ce n'est pas le cas au sein des classes populaires qui sont traversées par des clivages importants.

► Introduction

En 2020, l'INSEE a entrepris une rénovation de la nomenclature des catégories socioprofessionnelles. Cette démarche illustre l'importance d'adapter les outils d'analyse des sociétés en fonction du contexte historique dans lequel on les mobilise. Le concept de « classe sociale » a joué un rôle majeur dans la tradition sociologique, mais est-il encore pertinent pour analyser la société française contemporaine ? Pour répondre, il faut définir ce qui est entendu par « classe sociale » et l'usage que l'on cherche à faire de cet outil.

Nous verrons dans un premier temps que les auteurs classiques n'en donnent pas la même définition et n'en

font pas le même usage. Dans un deuxième temps, nous montrerons que les évolutions historiques brouillent les frontières entre classes sociales au sens marxiste. Enfin, nous verrons que ce concept reste pertinent pour analyser la société, à condition d'adapter sa définition et son usage.

► Proposition de plan détaillé

I/ Dans la tradition sociologique, les classes sociales ont été un outil majeur d'analyse de la société, dont la portée varie selon les auteurs.

A. Les classes sociales chez Marx : un outil explicatif puissant

Chez Marx, la notion de « classe sociale » est au fondement de l'analyse de la société. La position dans le processus de production détermine l'appartenance de classe. Les rapports de classe fondent l'ensemble du système social, un système inégalitaire dans lequel la force de travail de la classe ouvrière est exploitée. La classe sociale, à commencer par la classe ouvrière qui devient « la classe par excellence », a conscience de son identité, d'un « Nous » qui l'oppose aux autres. La classe sociale structure donc à la fois les positions, les représentations et les pratiques, notamment l'action collective. Elle est ainsi un outil explicatif très puissant et englobant.

B. Pour Weber, les classes sociales ne sont qu'un outil de description de la structure sociale

Chez Weber, la structure sociale est multidimensionnelle. Le facteur économique n'est qu'un facteur de structuration parmi d'autres (groupes de statut et partis politiques). De plus, les classes sociales sont des catégories forgées par le sociologue dans une approche nominaliste, elles n'ont pas nécessairement d'existence réelle, ne témoignent pas d'une conscience de classe des individus. Les classes sociales sont alors principalement un outil limité de description de la société.

II/ Les évolutions historiques fragilisent le recours à une certaine définition des classes sociales pour analyser la société.

A. L'augmentation des distances intra-classes et la diminution des distances inter-classes

Les usages des classes sociales par Marx et Weber sont historiquement situés. Or certaines évolutions de la structure socioprofessionnelles depuis les années 1950 brouillent les frontières entre classes.

On assiste en effet à une diminution des distances inter-classes : les conditions de vie d'une partie de la population s'améliorent, la part des cadres au sein de

la population augmente (Doc. 1), par exemple. Dans le même temps, les distances intra-classes, notamment au sein des catégories populaires progressent (Doc. 4). De nouveaux clivages (en emploi/sans emploi ; qualifiés/non qualifiés) concurrencent le clivage ancien entre cadres et ouvriers.

B. La disparition d'une « classe ouvrière » au sens de Marx

L'évolution de la structure socioprofessionnelle sous l'effet de la désindustrialisation notamment a eu raison de la « classe ouvrière » au sens de Marx. La part des ouvriers dans l'ensemble de la population s'est réduite (Doc. 1). La précarisation du rapport à l'emploi que traduit l'augmentation de la part des CDD (Doc. 2), la disparition des collectifs de travail et la montée de l'individualisation génèrent une quasi-disparition du sentiment d'appartenance à la classe ouvrière.

II/ Les classes sociales restent un outil pertinent d'analyse, à condition d'en choisir une définition adaptée.

A. Les classes sociales conservent leur pouvoir descriptif

La classe sociale conserve un pouvoir descriptif. En effet, on continue d'observer des corrélations entre la position socioprofessionnelle, le revenu et de très nombreuses pratiques de consommation et représentations. C'est le cas par exemple des pratiques culturelles, comme l'illustre le document 3. Autrement dit, il existe une corrélation entre classes sociales et groupes de statut au sens de Weber.

B. La bourgeoisie peut être considérée comme une classe « en soi et pour soi » au sens de Marx

La lecture marxiste des classes sociales peut quant à elle toujours s'appliquer en haut de la société (Doc. 4). La haute bourgeoisie constitue bien une classe en soi, partageant des conditions d'existence identiques, et pour soi, consciente de sa position et capable de se mobiliser pour faire valoir ses intérêts.

► Conclusion

En conclusion, on peut dire que la pertinence du recours au concept de classe sociale pour analyser la société dépend de la définition qui en est donnée et de l'usage qui en est fait.

Les inégalités liées aux appartiances de classes sont toujours bien réelles, ce concept conserve son pouvoir descriptif à toutes les échelles de la société.

Néanmoins, l'existence de classes sociales « pour soi » au sens de Marx est plus discutable aujourd'hui ; elle ne se vérifie qu'en haut de l'échelle sociale.

CHAPITRE 7 Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ?

Manuel p. 200-227

I. Présentation du chapitre

Ce deuxième chapitre de sociologie du programme de Terminale s'inscrit entre un chapitre qui met en évidence la structuration de la société française en groupes hiérarchisés (donc inégaux) selon de nombreux critères, et un chapitre sur la mobilité sociale, qui constate notamment l'existence d'une certaine reproduction sociale. La question est alors de savoir comment l'École (au sens large d'institution de formation initiale), qui accueille des enfants et des jeunes d'origine sociale et de sexe différents, parvient (ou pas) à remplir ses fonctions indissociablement sociales, politiques et démocratiques, d'instrument d'égalité des chances.

→ 1^{er} AXE

Le programme invite d'abord à effectuer un constat, celui des multiples fonctions théoriquement attribuées à l'école puis celui de ses résultats. Il s'agit en premier lieu de montrer que, dans les sociétés démocratiques (qui abolissent le caractère héréditaire des positions sociales et lui substituent, en principe, un déterminant méritocratique), l'École a une double fonction : transmettre des savoirs (à la fois des connaissances théoriques et des savoir-être) et favoriser l'égalité des chances donc faire en sorte que cette acquisition de savoirs, et la position socioprofessionnelle à laquelle elle donne droit, ne récompensent que le talent et les efforts individuels. En second lieu, il faut vérifier si, empiriquement, toutes les mesures (juridiques, financières) qui ont été adoptées pour permettre à l'École de remplir ce rôle essentiel ont porté leurs fruits : l'École réussit-elle à abolir le poids de l'origine sociale et du genre ? Le programme invite à distinguer la massification scolaire, largement atteinte (la majorité des jeunes fait aujourd'hui des études secondaires, voire supérieures), et la démocratisation scolaire, beaucoup moins vérifiée (le niveau de diplôme, le type d'études, continuent à dépendre de l'origine sociale et du genre).

→ 2^e AXE

Il s'agit maintenant de décliner les principales explications de la persistance des inégalités de réussite scolaire. Le programme conduit à montrer comment se rencontrent et se cumulent les causes qui proviennent des familles (les différences de socialisation selon les catégories sociales et selon le genre, la familiarité plus ou moins grande des familles avec les pratiques culturelles valorisées par l'École, les investissements plus ou moins forts des parents, des frères et sœurs, dans la scolarité des enfants) et les causes qui proviennent de l'École elle-même (les pratiques pédagogiques des enseignants, le contexte scolaire plus ou moins favorable à l'ambition et à la réussite). Par exemple, les élèves découvriront comment les stratégies adoptées par certains ménages pour favoriser la réussite de

leur enfant (le choix de telle ou telle filière, de tel ou tel établissement) renforce les inégalités induites par le système scolaire lui-même, en réduisant la mixité sociale.

II. La mise en œuvre du programme dans le chapitre

La page de sensibilisation « Entrer dans le chapitre » (p. 201) permet aux élèves de comprendre que la réalité qu'ils vivent tous les jours (le fait que les établissements scolaires accueillent tous les enfants et les jeunes, quels que soient leur sexe et leur origine sociale, pour y traiter les mêmes programmes, avec les mêmes objectifs) n'a pas toujours existé, et ne suffit manifestement pas à abolir les inégalités de réussite scolaire. Dans la vidéo, François Dubet aborde la complexité des causes de ces inégalités, donc permet de déconstruire les représentations : de nombreux élèves attribuent ces inégalités à des causes financières, qui existent mais sont loin d'être les seules ; de plus, Dubet montre que les trajectoires individuelles résultent à la fois de déterminants sociaux puissants, sans qu'on puisse pour autant parler de déterminisme : la réussite scolaire peut ainsi, même dans des milieux défavorisés, dépendre de l'investissement parental.

Le chapitre s'articule autour de trois dossiers.

Le **premier dossier** met en évidence la double fonction de l'École dans une démocratie. L'École doit transmettre des savoirs (qui sont à la fois des connaissances, des attitudes, des valeurs) qui doivent permettre à chaque élève de se construire comme sujet pensant, de s'intégrer à la société globale (de « faire société ») et d'obtenir une qualification validée par des diplômes reconnus sur le marché du travail. L'École est aussi le principal instrument d'égalité des chances : par des lois successives (qui ont permis à tous les enfants et les jeunes d'accéder en principe à une même formation, au moins jusqu'à 16 ans), par des mesures financières (aides aux élèves issus de milieux défavorisés), l'École a cherché à rendre la réussite méritocratique, donc indépendante des caractéristiques socioculturelles de l'individu.

Le **deuxième dossier** invite à dresser un bilan nuancé des résultats obtenus par l'École. Si la massification scolaire est incontestable (la durée des études a augmenté, le niveau de diplôme s'est accru), les inégalités de réussite sont toujours présentes et continuent à dépendre très fortement du genre (les filles restent très minoritaires dans certaines formations, malgré leur meilleure réussite jusqu'au lycée) et de l'origine sociale (les jeunes issus de milieu défavorisé économiquement et culturellement font des études plus courtes). On ne peut donc pas réellement parler de démocratisation.

Le **troisième dossier** analyse les explications des inégalités de réussite scolaire. Selon l'origine sociale, la transmission du capital culturel valorisé par l'École est inégale, même si la réussite peut aussi dépendre de l'intensité de l'investissement familial, par exemple de l'intérêt que les parents manifestent pour la scolarité de leur enfant. L'École joue elle-même un rôle (selon l'établissement, selon la taille des classes, mais

surtout selon l'attitude et les méthodes des enseignants, la réussite des enfants ne sera pas la même). La socialisation différenciée selon le sexe explique largement les écarts persistants de féminisation selon les filières. Enfin, les ménages mettent en place des stratégies, en matière d'orientation, de choix d'établissement, qui contribuent à expliquer les inégalités de niveau de diplôme.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Des ouvrages de sociologie de l'école :

- **Marianne Blanchard et Joanie Cayouette-Remblière**, *Sociologie de l'école*, La Découverte, coll. « Repères », 2016.
Excellent petit ouvrage, très accessible et court, sur le sujet.
- **Marie Duru-Bellat et Agnès Van Zanten**, *Sociologie de l'école*, Armand Colin, 2018 (5^e édition).
Un ouvrage de référence, qui a valeur de manuel universitaire, à la fois très complet et clair de deux spécialistes françaises de cette question.

Une enquête récente sur les inégalités scolaires dès le plus jeune âge :

- **Bernard Lahire** (dir.), *Enfances de classes*, Le Seuil, 2019.
À partir d'entretiens, menés auprès d'enfants, de leurs parents, de leurs enseignants, 17 sociologues ont étudié le cas de 35 enfants de milieux très différents pour montrer comment les inégalités se construisent dès le plus jeune âge.

Des rapports des sites institutionnels :

- *L'État de l'école*, publié chaque année par le ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse, et le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, qui contient de nombreux indicateurs essentiels (données sur les dépenses d'éducation, les effectifs, la réussite aux examens, le niveau de diplôme) ; voici le lien vers *L'État de l'école 2018* : <https://www.education.gouv.fr/cid57102/l-etat-de-l-Ecole-31-indicateurs-sur-le-systeme-educatif-francais.html>
- *Repères et références statistiques*, également publié chaque année par le ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse, et le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, qui fournit aussi des données chiffrées essentielles du 1^{er} degré jusqu'à l'enseignement supérieur ; voici le lien vers *Repères et références statistiques 2019* : <https://www.education.gouv.fr/cid57096/reperes-references-statistiques.html>
- Les résultats des enquêtes PISA de l'OCDE. La dernière a été faite en 2015. Voici le résumé des résultats pour la France : <http://www.oecd.org/fr/france/PISA-2015-France-FRA.pdf>

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 200-201

1. Dans cette salle de classe du début du XX^e siècle, il n'y a que des filles, très nombreuses et toutes vêtues et coiffées de façon identique (uniforme). La légende précise que les cours n'étaient pas totalement les mêmes pour les filles et les garçons. Aujourd'hui, les classes sont mixtes, et tous les enfants et les jeunes doivent suivre le même enseignement, les mêmes programmes, quel que soit leur sexe. On a également supprimé l'uniforme. Cela montre en premier lieu que l'École avait autrefois davantage pour fonction de favoriser la transmission de valeurs et de normes identiques, alors qu'aujourd'hui on tolère et on encourage l'individualisation des pratiques

et des attitudes. D'autre part, l'École a pour fonction de préparer l'individu à son futur rôle social, qui était strictement différencié selon le sexe il y a un siècle. Aujourd'hui, l'École a pour rôle de former des individus à la fois plus différenciés et plus égaux.

2. Le dessin évoque le fait que deux collégiens du même âge, soumis en principe à la même scolarisation, auront une probabilité inégale de réussite selon l'établissement dans lequel ils étudieront et, plus généralement, selon leur lieu de résidence et leur milieu social. Ce dessin valide les résultats de l'enquête statistique Pisa.

3. François Dubet montre que les inégalités de réussite scolaire, qui résistent malgré toutes les mesures prises pour y remédier, s'expliquent par une multitude de facteurs qui, pris séparément, auraient un faible impact, mais qui se cumulent : les familles de milieu

défavorisé ont des moyens financiers plus faibles pour financer les études supérieures de leurs enfants, mais aussi et surtout une moindre familiarité avec le langage soutenu valorisé par l'école, sont (et se sentent) moins capables de choisir l'orientation de leur enfant.

DOSSIER 1

Quels rôles pour l'École dans les sociétés démocratiques ?

p. 202-205

A. L'École transmet des savoirs

Doc. 1 Les missions de l'école selon les parents

1. 20 % des parents souhaitent que l'école se fixe comme priorité de développer l'esprit critique des élèves.

2. Pour les parents, le rôle essentiel de l'école est de donner à l'élève des connaissances essentielles (50 % des parents le souhaitent), et en particulier des connaissances qui lui permettront d'accéder au marché du travail (38 % des parents le souhaitent). Mais les parents donnent aussi à l'école la mission de faire de l'enfant un sujet autonome, capable d'évoluer dans sa vie personnelle et professionnelle : 38 % souhaitent que l'école favorise l'épanouissement et l'autonomie de l'enfant, et 31 % souhaitent qu'elle lui transmette des méthodes pour « apprendre à apprendre ».

Doc. 2 Les trois rôles sociaux de l'institution scolaire

3. Le document évoque deux rôles de l'École autres que l'obtention d'un diplôme utile professionnellement : une fonction d'éducation (forger l'autonomie, l'esprit critique, de l'élève) et une fonction de socialisation (transmettre des normes et des valeurs pour favoriser la cohésion sociale).

4. L'École développe l'autonomie et l'esprit critique des élèves par les disciplines qu'elle enseigne et les méthodes et supports qu'elle utilise. Par exemple, l'étude des faits religieux en histoire montre aux élèves comment s'interroger de façon distanciée sur un objet de croyance. En SES, on mobilise fréquemment plusieurs théories pour expliquer un même phénomène (le chômage par exemple), on vérifie empiriquement les hypothèses explicatives par l'utilisation de documents chiffrés, qui font eux-mêmes l'objet d'une analyse critique.

5. L'École transmet des valeurs et des normes, de façon directe et explicite par certains enseignements (par exemple, en EMC, les élèves s'approprient les valeurs démocratiques essentielles, telles que l'égalité, le refus des discriminations) et de façon plus indirecte et implicite par son fonctionnement même (par exemple, filles et garçons étudient ensemble, sont traités de la même façon).

6. La transmission de connaissances et la formation utile à la vie professionnelle, fortement souhaitée par les parents comme priorité de l'école, correspond à « l'école de l'utilité » ; le fait d'apprendre à apprendre, de favoriser l'autonomie, de développer l'esprit critique, correspond à « l'école de l'éducation » ; le fait d'apprendre à l'élève à vivre avec les autres correspond à « l'école de la socialisation ».

Doc. 3 Des connaissances et des compétences définies dans des programmes officiels

7. Il est important que les savoirs transmis par l'école soient définis dans des programmes officiels pour garantir officiellement la qualité de ces connaissances, et pour garantir que tous les élèves aient eu accès à des connaissances identiques.

8. « Les représentations du monde et l'activité humaine » sont notamment étudiées en histoire-géographie et en sciences économiques, sociales et politiques, mais aussi dans la littérature. Ces enseignements remplissent les 3 fonctions de l'école simultanément : par exemple, l'étude de l'histoire de France permet aux élèves d'intérioriser l'idée qu'ils constituent une nation commune constituée d'héritages très divers, issus de langues et d'héritages culturels variés grâce à l'immigration et aux mobilités géographiques régionales, ce qui correspond à « l'école de la socialisation » ; elle montre aussi qu'aucune réalité humaine n'est naturelle ni universelle ; elle est le produit d'une construction sociale et historique. Cela correspond à « l'école de l'Éducation ». Enfin, elle contribue à l'acquisition de connaissances et de méthodes utiles, telles que la capacité à rédiger, à argumenter.

Doc. 4 Des gains individuels et collectifs

9. Les efforts fournis par un individu pour obtenir un diplôme peuvent s'analyser comme un investissement, c'est-à-dire un sacrifice en vue d'un gain futur, car le diplôme est une sorte de label de qualité qui garantit que son détenteur a des compétences qui le rendent efficace. Il peut donc espérer d'une part un accès plus facile à un emploi stable (ce que montre le graphique), et d'autre part un niveau de salaire plus élevé (une enquête menée en Suède sur l'impact d'une année d'études secondaires supplémentaire évalue ce gain à 10 %).

10. 76 % des actifs sortis diplômés du supérieur long en 2013 ont accédé durablement à un emploi en 2016, contre 21 % des non diplômés, soit un écart de 55 points. On peut aussi dire qu'ils y parviennent donc 3,6 fois plus fréquemment (76 / 21).

11. La hausse du niveau de diplôme a un double effet collectif positif, à la fois économique et social : il augmente le volume et la qualité du capital humain, donc la productivité des entreprises ; il donne un sentiment de satisfaction et de justice sociale, qui réduit la criminalité (ce qui a aussi un effet positif sur le climat des affaires pour les entreprises).

FAIRE LE POINT

1. Vrai.

2. Faux. Elle a aussi une fonction de socialisation, donc est nécessaire à l'intégration sociale, et elle doit permettre à chaque individu de devenir un vrai citoyen doté d'esprit critique.

3. Faux. L'école produit du capital humain, délivre des diplômes qui prouvent aux entreprises la valeur de l'individu, et plus un individu est diplômé, mieux il s'insère sur le marché du travail.

B. L'école vise à favoriser l'égalité des chances

Doc. 1 L'école, instrument de la méritocratie

1. La méritocratie est le fait que la capacité des individus d'accéder à une position sociale dépend « de leurs aspirations et de leurs qualités personnelles ».

2. Dans les sociétés démocratiques, ce n'est plus la naissance qui est censée déterminer la position sociale, mais une situation qu'il est possible d'acquérir, donc la position professionnelle. Il faut donc qu'une institution fournit, en théorie, les mêmes connaissances à tous pour que le mérite individuel puisse s'exercer à partir des mêmes bases. Ce n'est qu'alors que la détention d'un diplôme délivré par l'école pourra, en théorie, prouver l'existence de talents et d'efforts individuels.

Doc. 2 La volonté progressive d'une école pour tous

3. 28 mars 1882 : loi Ferry qui rend obligatoire la scolarisation des enfants des deux sexes de 6 à 13 ans ; 9 août 1936 : loi Jean Zay qui rend obligatoire la scolarité jusqu'à 14 ans ; 6 janvier 1959 : décret Berthoin qui rend la scolarité obligatoire jusqu'à 16 ans ; 23 avril 2005 : loi Fillon qui vise à mener 80 % d'une classe d'âge au niveau du baccalauréat.

4. Si l'école n'était pas obligatoire, certains parents, surtout ceux des familles les plus modestes ne scolariseraient pas leurs enfants, car ils estimeraient qu'il serait plus rentable pour eux de travailler très jeunes ; il faut aussi rendre l'école gratuite pour éliminer l'effet des inégalités financières sur l'accès aux études. Enfin, seule une école laïque, donc neutre sur le plan religieux et politique, garantit le mieux possible que les valeurs et les normes transmises soient identiques, et favorisent l'absence d'expression des différences culturelles entre les élèves.

5. La loi n'a rendu obligatoire la création d'une école de filles dans les communes de plus de 500 habitants qu'en 1867, soit 34 ans après qu'elle ne soit obligatoire pour les garçons.

6. La loi de 1981 (qui crée les zones d'éducation prioritaire) et celle de 2017 (qui donne des moyens humains

supplémentaires aux classes de CP et CE1 des zones défavorisées) se distinguent des autres en cherchant à donner plus à ceux qui ont moins : elles imposent une inégalité de traitement destinée à corriger les inégalités des chances initiales.

Doc. 3 L'évolution des dépenses d'éducation en France

7. En 2017, en moyenne, 9 890 euros ont été dépensés pour chaque élève scolarisé dans le second degré (collège et lycée) ; cette donnée est provisoire. En 2017, sur 100 euros de dépenses totales d'éducation en France, 57,4 ont été payés par l'Etat.

8. $([8\ 690 - 4\ 730] / 4\ 730) \times 100 = + 83,7\%$.

9. On constate que les dépenses consacrées à l'éducation en France n'ont cessé d'augmenter depuis 1980 (elles ont augmenté en moyenne de 83,7 %). Or, les ménages ne contribuent que pour 7,7 % à ce financement en 2017 ; 83,8 % du financement est public (Etats, collectivités territoriales et autres institutions publiques). Il s'agit donc bien à la fois de dépenser de plus en plus, en veillant à ce que le financement soit redistributif (les ménages les moins riches payant beaucoup moins d'imôts, donc contribuant beaucoup moins au financement de l'éducation).

Doc. 4 Des mesures et des aides financières en faveur de l'égalité des chances

10. Le montant des bourses, primes et fonds sociaux versés aux enfants de milieux défavorisés a augmenté de 11,77 % entre 2001 et 2017 en euros constants, donc en volume, après élimination des effets de la variation des prix.

11. Les populations d'origine immigrée ne peuvent pas, en France, être spécifiquement ni explicitement aidées, puisque cela reviendrait à établir des différences de traitement selon l'origine ethnique ou culturelle, ce qui serait contraire à la Constitution. Mais, dans la mesure où ces populations sont très représentées sur les territoires qui concentrent les élèves économiquement défavorisés, la création des ZEP a été indirectement un moyen d'aider les populations d'origine immigrée.

12. Certes, les mesures destinées à favoriser l'égalité des chances scolaires sont en partie économiques : versement de bourses, d'aides, d'allocations de rentrée scolaire, dont les montants ont augmenté à un rythme plus rapide que le coût de la vie entre 2001 et 2017. Mais il s'agit aussi de mesures juridiques, comme le droit pour tout enfant handicapé d'être scolarisé en milieu scolaire normal (ce qui implique que les établissements prennent des dispositions pour les intégrer : aménagement des locaux pour l'accès en fauteuil roulant, personnel supplémentaire pour aider ces enfants, par exemple), et de programmes créés par les Grandes écoles (tutorat, soutien scolaire, voire quotas de places réservées).

FAIRE LE POINT

Années 1880 : accès pour tous à l'école primaire ; ex. : école laïque, gratuite et obligatoire jusqu'à 13 ans.

Années 1950-1970 : accès pour tous à l'enseignement secondaire ; ex. : loi sur le collège unique.

Années 1980-1990 : donner plus à ceux qui ont moins ; ex. : création des ZEP.

DOSSIER 2

Les évolutions de l'école : massification ou démocratisation ?

p. 206-209

A. Un processus incontestable de massification

Doc. 1 Le système scolaire jusqu'aux années 1950

1. Jusqu'aux années 1950, le système scolaire était segmenté : la majorité des élèves étaient seulement scolarisés à l'école élémentaire (les meilleurs passaient leur certificat d'études, entre 11 et 13 ans, et poursuivaient éventuellement leur scolarité en cours complémentaire pendant un an) ; les autres (venant pour la plupart d'un milieu aisné) allaient au lycée à partir de 11 ans, pour y suivre un enseignement plus abstrait, centré sur la rhétorique, la culture gréco-latine.

2. Le choix de substituer les mathématiques à la culture classique comme discipline dominante de sélection s'explique par des raisons économiques (la volonté de favoriser le progrès technique et industriel, donc les sciences) et sociales (la culture classique fait de façon plus évidente l'objet d'une acquisition, notamment grâce à l'éducation familiale, donc semble particulièrement incompatible avec l'égalité des chances, alors que les mathématiques dépendraient davantage de dons personnels, de facultés logiques innées).

Doc. 2 Une massification de l'enseignement supérieur

3. Plusieurs passages peuvent être cités : « très forte expansion quantitative » de l'enseignement supérieur ; « passage d'un enseignement réservé à une élite à un enseignement de masse » ; « ouverture au plus grand nombre » de l'enseignement supérieur.

4. « L'ouverture du supérieur a été de pair avec une différenciation accrue de son offre d'enseignement » : en même temps qu'on a augmenté les effectifs de l'enseignement supérieur, on a créé et développé les formations du supérieur court et plus professionnalisé (création des BTS et des IUT).

Doc. 3 La massification en chiffres

5. En 1970, 60 % des enfants âgés de 3 ans étaient scolarisés ; en 2016, 43,2 % des filles et garçons de 21 ans étaient scolarisés ; 45 % des jeunes qui ont quitté le système de formation initiale en 2014 sont sortis avec un diplôme du supérieur.

6. Entre 1985 et 1995, ce sont les bacheliers généraux qui ont le plus contribué à la hausse du taux d'obtention du bac. En effet, le taux d'obtention d'un bac général est passé de 20 % des jeunes d'une génération en 1985 à 38 % en 1995, soit presque un doublement, alors que le taux d'obtention d'un bac technologique est passé de 10 % en 1985 à 14 % en 1995. Mais depuis 1995, c'est surtout le bac professionnel qui contribue à la hausse du taux d'obtention du bac, en particulier depuis 2010 où son taux passe de 10 % à 21,5 % en 2018, alors que le taux d'obtention du bac général a stagné.

7. Le nombre d'étudiants en STS n'est pas le plus élevé, mais c'est celui qui a le plus augmenté (x 32 entre 1960 et 2017), alors que le nombre d'étudiants à l'université (effectif le plus élevé) a été multiplié par 7,6, celui des CPGE par 4 et celui des autres formations par 10. Les IUT n'existaient pas en 1960, mais depuis 1980 leurs effectifs ont seulement doublé.

8. Aujourd'hui en France, tous les enfants âgés de 4 ans, voire de 3 ans (97,5 % d'entre eux) sont scolarisés, et ils le sont de plus en plus longtemps, puisqu'âge de 18 ans, 78 % sont encore en formation initiale et c'est le cas de 43,2 % des jeunes de 21 ans. En 2018, 79,9 % des jeunes en âge de passer un baccalauréat l'ont obtenu (contre 25 % en 1980), et les effectifs des étudiants augmentent : 2,68 millions d'individus font des études supérieures aujourd'hui. 14 % seulement des individus quittent le système scolaire sans diplôme, près de la moitié ont un diplôme du supérieur, près d'un tiers ont même un diplôme du supérieur long (une licence ou plus).

FAIRE LE POINT

En 1980, 39 % des jeunes sortaient sans diplôme (ou seulement avec le brevet) du système scolaire, contre 14 % aujourd'hui ; les bacheliers représentaient 25 % d'une classe d'âge en 1980, contre 80 % aujourd'hui. 43 % des jeunes sont encore scolarisés à l'âge de 21 ans, et 31 % sortent du système scolaire avec un diplôme au moins égal à bac + 3.

B. Une démocratisation à nuancer

Doc. 1 Taux d'obtention du bac selon la génération et le milieu social

1. Dans la génération née en 1970-74, 68 % des enfants de cadres, professions intermédiaires ou indépendants ont obtenu un bac, contre 41 % des enfants d'employés ou d'ouvriers. Or, quelles que soient les années de naissance, il existe toujours un écart important dans le taux d'obtention du bac selon l'origine sociale. Ainsi, pour les

individus nés en 1990-94, 81 % des enfants de cadres, professions intermédiaires ou indépendants ont obtenu un bac, contre 58 % des enfants d'employés ou d'ouvriers. Donc, s'il est vrai qu'une part de plus en plus grande d'enfants d'ouvriers et employés ont le bac, la proportion a également augmenté pour les enfants de milieu plus favorisé.

2. $81 / 68 = 1,2$. La proportion d'enfants de cadres, professions intermédiaires et indépendants détenteurs d'un bac a été multipliée par 1,2. Celle des enfants d'ouvriers et employés a été multipliée par 1,4. Les inégalités se sont donc un peu réduites.

Doc. 2 Des filières différencierées malgré la massification scolaire

3. La massification signifie seulement que le nombre d'élèves et d'étudiants augmente, que le niveau d'étude et de diplôme augmente, pas qu'il n'existe désormais qu'une seule formation uniforme. La démocratisation scolaire ne signifie pas non plus que tous les jeunes font les mêmes études, ni que les inégalités de réussite sont supprimées. Elle signifie que la probabilité d'obtenir un niveau de diplôme donné ne dépend que du mérite personnel, et non de l'origine sociale.

4. En 2014-2015, 16 % des actifs étaient des cadres et professions intellectuelles supérieures. Si on fait l'hypothèse que le nombre d'enfants est à peu près le même dans toutes les PCS, alors 16 % des jeunes seront des enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures. Donc il devrait y avoir 16 % d'enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures dans les filières de la santé à l'université.

5. Il n'y a pas eu de réelle démocratisation, puisque la proportion de jeunes issus des différents milieux sociaux ne reflète pas leur part dans la moyenne de la population : par exemple, 40 % des étudiants dans les filières de la santé à l'université en 2014-2015 étaient des enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures, au lieu de 16 %. De plus, les enfants de cadres représentent une part plus importante que leur part moyenne dans les niveaux d'études les plus élevés. Enfin, on constate que la différenciation des filières existe dès le lycée : les enfants de milieu modeste sont de plus en plus présents dans les filières professionnelles, de moins en moins dans les filières générales scientifiques.

Doc. 3 Une orientation scolaire différencierée selon le sexe

6. À la rentrée 2017, 47 % des élèves de terminale scientifique étaient des filles.

7. Les filles représentent 49,3 % des jeunes de collège. Elles sont donc surreprésentées en terminale ES et surtout L (littéraire), et, dans les filières préparant aux bacs professionnels, en coiffure, esthétique, autres services aux personnes. Elles sont sous-représentées en terminale S, et, dans les filières professionnelles, en moteurs et mécanique auto.

Doc. 4 Des études supérieures inégales et différencierées selon l'origine sociale

8. 14,6 % des étudiants inscrits à l'Université en 2015-2016 étaient des enfants d'employés.

9. En 2014-2015, 29,2 % des jeunes âgés de 18 à 23 ans, donc en âge d'être étudiants, sont des enfants d'ouvriers. Or les enfants d'ouvriers ne représentent que 12,7 % des étudiants français. Donc, les enfants d'ouvriers sont 2,3 fois moins représentés chez les étudiants que dans la population en âge de l'être. Ils sont particulièrement sous-représentés dans les Écoles normales supérieures (2,8 %), et sont surreprésentés en STS (ils représentent 23,3 % des effectifs, soit presque 2 fois plus que leur part globale chez les étudiants).

10. La part des jeunes dans les différentes filières n'est pas conforme à ce qu'ils représentent dans la population globale, ni même chez les étudiants. Donc, la filière et le niveau d'étude dépend de l'origine sociale. Ainsi, les enfants d'ouvriers sont sous-représentés parmi les étudiants, en particuliers dans les formations les plus longues, sélectives et prestigieuses (les Grandes Écoles), et sont plus présents dans les formations du supérieur court (STS). A l'inverse, les enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures sont surreprésentés chez les étudiants (34,3 %, soit environ 2 fois plus que leur part chez les jeunes en âge d'être étudiants), en particulier dans les formations les plus longues et sélectives (plus de 60 % des élèves des ENS, 54 % des étudiants d'écoles d'ingénieurs, 51 % des étudiants d'écoles de commerce) sont enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Voir Doc. 2 : 81 % des enfants de cadres, professions intermédiaires ou indépendants ont un bac, contre 58 % des enfants d'ouvriers ou d'employés.

2. Faux (Doc. 3). Les filles sont surreprésentées dans les filières littéraires par exemple.

3. Vrai.

DOSSIER 3 Comment expliquer les inégalités de réussite scolaire ?

p. 210-217

A. Le rôle du capital culturel et des investissements familiaux

Doc. 1 Des inégalités précoces de réussite scolaire

1. 58,1 % des enfants qui appartiennent aux 25 % des familles les plus défavorisées maîtrisent les compétences attendues en français en CE2. En 2017, 1,7 % des élèves de 6^e dont les parents sont enseignants ont déjà redoublé une classe.

2. Plus les élèves ont une origine sociale favorisée, plus ils sont nombreux à maîtriser les compétences attendues au CE2 en maths et en français. Par exemple, 87,3 % des 25 % d'enfants les plus favorisés ont le niveau requis en français, contre 58,1 % des 25 % d'enfants les plus défavorisés. De plus, plus les enfants sont d'origine favorisée, surtout culturellement, moins ils sont nombreux à avoir redoublé avant la 6^e : 1,7 % des enfants d'enseignants, 1,9 % des enfants de cadres, scolarisés en 6^e en 2017 ont déjà redoublé, contre 10,4 % des enfants d'ouvriers, 6,5 % des enfants d'employés, 6 % des enfants d'artisans, commerçants.

Doc. 2 Aptitudes scolaires et héritage culturel

3. L'école valorise des connaissances telles que les connaissances historiques ou celles liées à l'actualité, les lectures de livres, les connaissances artistiques ; elle valorise certains savoir-faire, comme l'aisance orale, la capacité à rédiger sans faire de fautes et à argumenter, l'abstraction mathématique.

4. Ces savoirs, savoir-faire, savoir-être, sont définis comme un « capital » culturel, autrement dit comme un patrimoine, car, tout comme le capital économique, il est transmis, on en hérite très largement de notre famille (si elle en possède), il est très inégalement réparti, il est source d'avantages et d'avantages futurs qui justifient qu'on investisse dans son acquisition (il favorise l'obtention de diplômes, donc de prestige et de revenus futurs plus élevés).

5. Pour Bourdieu et Passeron, c'est paradoxalement en traitant tous les élèves comme s'ils étaient égaux que l'école contribue à reproduire l'inégalité des chances scolaire. En effet, elle reconnaît comme compétences scolaires des savoirs et savoir-faire qui correspondent au capital culturel davantage possédé par les catégories favorisées, donc les « bons élèves » ont toutes les chances d'être les plus dotés.

6. L'école fait comme si le capital culturel des classes dominantes était intrinsèquement supérieur, inversant ainsi la logique véritable (c'est parce que ces savoirs et savoir-faire sont ceux des classes dominantes qu'ils sont définis comme supérieurs) et faisant comme si les élèves qui le maîtrisent peu étaient moins doués, et ces derniers en sont eux-mêmes persuadés, donc pensent qu'ils sont responsables de leur propre échec.

Doc. 3 Des enfances de classes

7. Les familles les plus dominantes valorisent à la fois le respect des règles et de la forme, et la capacité à les mettre à distance, à bien montrer qu'elles ne sont que des conventions (ce qui prouve qu'on est sûr de soi, qu'on n'est pas dupe, qu'on n'est pas dominé). On a aussi le sens de la compétition et le goût de la sélection, de la distinction. Dans les classes moyennes, on se soucie davantage du bien-être individuel de l'enfant, on valorise les connaissances, mais aussi l'épanouissement de l'enfant, et pas la compétition.

8. Les valeurs et les normes des classes dominantes les conduisent à donner à leurs enfants des connaissances et des attitudes utiles à l'école : ne pas faire de fautes, savoir construire des phrases complexes, lire et surtout aimer lire, chercher à être le meilleur dans tous les domaines. Les parents ont aussi transmis le goût pour l'art et des connaissances artistiques, remobilisables dans les travaux scolaires et qui donnent à l'enfant le goût de l'inutile de la culture pure, désintéressée.

9. Manier l'humour, l'ironie, permet à la fois d'être à l'aise à l'oral et de paraître brillant et original à l'écrit. Bernard Lahire (dans la vidéo) montre à quel point les parents des catégories cultivées recourent, auprès de leurs enfants, aux jeux de mots, aux calembours, à l'ironie, ce qui montre aux enfants que leur rapport au langage est légitime, qu'ils le maîtrisent, qu'ils peuvent s'autoriser à en jouer (désacralisation). Implicitement, la compréhension des jeux de mots exige d'avoir maîtrisé cet humour, donc met à distance ceux qui ne sont pas de ce milieu.

Doc. 4 Le rôle essentiel de l'investissement familial dans les familles immigrées

10. Djamila est illettrée, comme son mari. Elle a été orpheline de père très tôt, n'est jamais allée à l'école car sa mère n'en avait pas les moyens. Mais elle a convaincu ses enfants de la légitimité et de la nécessité de l'école, justement en s'appuyant sur son propre illettrisme. Sa fille a obtenu une licence de droit.

11. Globalement, l'aide apportée par les parents aux enfants scolarisés est plus faible dans les familles immigrées, même si l'aide, comme dans les familles d'origine française, y est plus fréquemment apportée par la mère. 74 % des individus de familles d'origine française sont ou ont été aidés par leur mère pendant leur scolarité contre 33 % des individus issus de familles marocaines ou tunisiennes, et 34 % des individus issus de familles algériennes, ce qui ne peut pas s'expliquer seulement par des causes socioéconomiques, puisque 71 % des individus issus de familles d'ouvriers et d'employés d'origine française sont aidés. En revanche, les enfants d'immigrés bénéficient d'une aide très forte de leur fratrie : 55 % des individus issus de familles immigrées algériennes sont ou ont été aidés par leur fratrie pendant leur scolarité (23 % ont même reçu une aide très fréquente), contre 28 % des individus issus de familles d'origine française (7 % ont reçu une aide très fréquente, donc plus de 3 fois moins).

FAIRE LE POINT

Plus on avance dans ses études, plus on est avantagé lorsqu'on a intériorisé des compétences telles que l'**aisance** à l'oral, la capacité d'**abstraction**, la capacité à **rédiger** des phrases longues, mais aussi des qualités personnelles telles que la **confiance** en soi, le sens de la **compétition**, et des goûts, comme celui de la **lecture**. Ce **capital culturel** est inégalement possédé selon l'origine sociale.

B. Le rôle de l'école

Doc. 1 Effet-maître, effet-établissement

1. L'effet-maître est l'impact des qualités pédagogiques, des attitudes et des pratiques de l'enseignant sur la réussite scolaire d'un enfant, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire indépendamment des autres variables explicatives. L'effet-établissement est l'impact du climat scolaire sur les résultats des élèves (ambiance de travail, confiance, sérénité, clarté des règles).

2. C'est l'effet-maître qui a l'impact le plus fort : « en primaire comme au collège, [l'effet-établissement] fait varier la réussite des élèves de 5 % » seulement, et l'impact de l'effet-maître est surtout fort sur les élèves les plus défavorisés et les plus fragiles, donc c'est lui qui réduit le plus les inégalités scolaires.

Doc. 2 Conditions d'enseignement et inégalités scolaires

3. Le nombre d'élèves par classe a augmenté entre 2009 et 2015, surtout en zone d'éducation prioritaire (+ 1 élève contre + 0,3 élève hors ZEP).

4. Cette évolution devrait aggraver les inégalités scolaires. En effet, les enquêtes ont montré qu'un élève de moins par classe de CE2 fait augmenter les résultats aux tests de maths de 0,4 point, et même de 0,7 point pour les élèves d'origine défavorisée, car ce sont surtout eux qui sont sensibles au contexte. De même, 5 élèves de moins par classe en ZEP fait baisser presque de moitié les inégalités de résultats à la fin de l'année de CE1. Donc, si le nombre d'enfants par classe augmente, le niveau devrait baisser, mais encore plus pour les plus défavorisés, augmentant alors les inégalités de résultats.

5. Hors éducation prioritaire, 16 % d'une heure de cours est consacré au maintien de l'ordre, contre 21 % en éducation prioritaire.

Doc. 3 Comment l'orientation scolaire renforce les inégalités

6. Dans les établissements favorisés, dès la classe de seconde, on travaille sur la construction du projet d'orientation dans le supérieur, on encourage les élèves à faire des études longues et sélectives, on donne des conseils personnalisés. Dans les établissements où sont concentrés les élèves de milieu défavorisé, une grande partie des efforts est consacrée à la discipline, à convaincre les élèves d'envisager des études ou même plus modestement d'atteindre le baccalauréat.

7. Dans les établissements favorisés, la question de la poursuite des études ne se pose pas (il est évident pour les parents et les élèves qu'elles seront longues et sélectives), et le niveau scolaire est globalement élevé. Donc, on peut se permettre de se consacrer à l'orientation dans le supérieur. Dans les établissements où sont concentrés les élèves de milieu défavorisé, faire

des études ne va pas de soi, ni même rester scolarisé au lycée.

8. Les élèves de milieu favorisé, concentrés dans certains établissements où la norme est la poursuite d'études longues, sont désireux de, et contraints à, réussir leurs études secondaires. Donc, cette norme et cette motivation favorisent leur réussite au lycée. Au contraire, dans les établissements où sont rassemblés des élèves de milieu défavorisé, c'est l'échec qui est la norme, et on imagine plus difficilement de faire des études. Du coup, le risque est plus grand d'échouer plus jeune.

Doc. 4 Jugement scolaire et jugement social à l'école maternelle

9. Honorine et Lara se comportent comme des « chipies » (elles s'impliquent, mais sont également très dissipées et désobéissantes) ; Grégory est très sage et sérieux, obéissant.

10. Alors que l'institutrice insiste sur la nécessité du respect de l'ordre, elle interprète l'attitude des fillettes comme une preuve de vivacité, de qualités intellectuelles (elles sont « chipies » mais « pas bêtes »), et celle du petit garçon comme un signe de retard mental (au lieu de dire qu'il est obéissant, elle pense que « il ne fait rien »).

11. Comme les fillettes appartiennent à un milieu plutôt favorisé, leur désobéissance passe, non pas pour une absence de respect des normes scolaires, mais comme un droit à s'en affranchir précisément parce qu'elles sont très à l'aise à l'école, c'est leur milieu naturel. Au contraire, l'obéissance de Grégory est perçue comme excessivement laborieuse, c'est implicitement la preuve qu'en tant que fils de transporteur routier, il n'est pas à sa place dans le rôle d'un bon élève à l'école.

FAIRE LE POINT

Effet probable sur les inégalités scolaires	
En Suède, on compte en moyenne 1 enseignant pour 6 élèves en maternelle, 1 pour 12 en primaire.	-
Un enseignant demande à ses élèves de trouver, sur Internet, le cours qu'ils devront lire et apprendre seuls pour un contrôle.	+
Un lycée met en place un système de médiation : certains élèves servent d'intermédiaires pour dénouer les conflits.	-
Un établissement scolaire crée des classes de niveau, séparant les meilleurs et les moins bons élèves.	+

C. Les effets d'une socialisation différenciée selon le genre

Doc. 1 La réussite scolaire et l'orientation des filles et des garçons en 2017

1. En 2017, 82,8 % des filles scolarisées en CE2 maîtrisent les compétences attendues en français en fin d'année. 93 % des filles qui ont passé un bac S l'ont obtenu.

2. Du CE2 au baccalauréat, les filles réussissent presque systématiquement mieux que les garçons : elles maîtrisent mieux les compétences en fin de CE2 (sauf en maths, où leur maîtrise est inférieure de 0,5 point) ; 92,1 % de celles qui ont passé le brevet l'ont eu, contre 85,9 % des garçons ; leur taux de réussite est plus élevé quel que soit le bac (supérieur de 2,5 points en S, de 4 points en ES, de 5 points en L).

3. Les garçons qui sont en terminale S demandent plus fréquemment que les filles une orientation en CPGE scientifique (donc pour intégrer une école d'ingénieur) ou une école d'ingénieurs avec prépa intégrée (25,1 % des garçons le demandent, contre 10,7 % des filles), et moins fréquemment à entrer en fac de Médecine que les filles (10,7 % des garçons le demandent contre 26,7 % des filles).

Doc. 2 Une socialisation différente des filles et des garçons

4. Dès la naissance, on associe les petites filles aux couleurs pastel, notamment le rose, pour le choix de leurs vêtements, du décor de leur chambre. On leur offre plus volontiers des poupées, des poupons représentant des bébés. On les éveille plus souvent au langage. On interprète plus fréquemment leurs pleurs comme le signe d'une fragilité, d'une souffrance ou d'un caprice. Les petits garçons se voient offrir des voitures, des jeux de construction ou privilégiant le calcul. On interprète plus volontiers leurs pleurs comme le signe d'une colère.

5. Dans les crèches et les écoles maternelles, donc dès le plus jeune âge, les adultes laissent plus de place aux garçons, et les encouragent à occuper l'espace, à s'affirmer. Les petites filles sont plus souvent interrompues, ce qui est implicitement une injonction à la modestie, au retrait, à l'autocensure. Ils préconisent aussi des sports gracieux pour les filles (la danse par exemple), les encouragent à être souples, alors que les garçons sont encouragés à la compétition, notamment dans la pratique des sports collectifs. Dans les livres utilisés avec les enfants, les héros sont essentiellement des garçons (ou des hommes), les filles sont en retrait, souvent passives (ex. : la belle au bois dormant). Ces comportements influent sur les attitudes des enfants par la suite, comme le montre le déroulement de la récréation sur la photo.

Doc. 3 Le sérieux, atout ou handicap à l'école ?

6. Jusqu'au lycée, on valorise le respect de la norme scolaire, c'est-à-dire le travail, le sérieux, l'attention, l'obéissance, le respect des consignes. En classe prépa,

on valorise au contraire l'aisance, le talent, l'originalité ; on méprise les laborieux. Il s'agit désormais de ne pas montrer qu'on travaille, que la réussite récompense un don.

7. Les qualités attendues des filles, et intériorisées lors de leur socialisation, sont la modestie, le travail, la douceur, le sérieux, l'attention aux autres, le goût pour la communication et le langage. Ces qualités expliquent leur meilleure réussite jusqu'au lycée inclus. En prépa scientifique, les filles sont alors pénalisées par leur sérieux : on voit qu'elles travaillent, donc elles passent pour « moins douées » et se persuadent elles-mêmes qu'elles le sont ; elles font preuve de moins d'audace, elles cherchent moins à gagner, à être les meilleures ; elles n'osent pas être originales.

8. Même lorsqu'elles sont en Terminale scientifique, les filles se destinent spontanément davantage à des carrières médicales (les moins mathématiques, les plus associées au soin), parce qu'elles ont intériorisé l'idée qu'elles ne sont pas douées en sciences, et que leur nature profonde les prédispose à la bienveillance et à l'empathie.

Doc. 4 Des stéréotypes de genre qui s'entretiennent

9. 27,2 % des garçons qui sont en Terminale S en 2017 pensent que les hommes sont plus doués en maths.

10. Près des trois quarts des garçons (et des filles) estiment qu'il y a moins de femmes dans les métiers scientifiques. Cette impression, réelle ou supposée, contribue à persuader les filles qu'elles ont moins leur place dans ces métiers, d'autant plus que plus d'un quart des garçons pensent que les hommes sont naturellement plus doués en maths, et que près de 15 % pensent que les filles aiment moins les sciences, soit 2 fois moins. Cela implique que, aux yeux des garçons, c'est plus particulièrement le talent mathématique qui fait défaut aux filles, plus que le goût pour la biologie ou la chimie. On peut alors penser que ces stéréotypes contribuent à inciter les filles à s'orienter davantage en médecine qu'en prépa scientifique.

11. Comme, pendant les cours, les professeurs sollicitent plus les garçons que les filles, celles-ci ont moins confiance, donc participent spontanément moins, ce qui incite les enseignants à interroger davantage les garçons. Les filles se persuadent ainsi qu'elles sont moins douées en maths, voire le deviennent effectivement puisqu'elles ont moins l'occasion de se tester, de donner le meilleur d'elles-mêmes, de sorte que les enseignants en sont à leur tour persuadés. Ce qui était la cause devient la conséquence, et réciproquement.

FAIRE LE POINT

1. Le taux de réussite des filles au baccalauréat est supérieur à celui des garçons quelle que soit la filière.

2. Les attitudes valorisées sont plus souvent le sérieux et la manipulation du langage chez les filles, la compétition et l'intérêt pour les sciences chez les garçons.

D. Les effets des stratégies des ménages

Doc. 1 Les effets des stratégies individuelles d'orientation scolaire

1. Selon Raymond Boudon, les élèves et leur famille comparent le gain anticipé et le coût anticipé de la poursuite des études, et choisissent de faire une année supplémentaire si le gain marginal est supérieur au coût marginal.

2. Le coût n'est pas seulement économique (coût d'inscription dans une école ou à l'université par exemple), il est aussi social et psychologique : d'une part, l'apprentissage de nouveaux savoirs exige des efforts, plus ou moins soutenus et donc douloureux ; d'autre part, faire des études peut impliquer une distance plus ou moins grande à l'égard du milieu d'origine (séparation géographique, et séparation sociale, culturelle, symbolique), ce qui peut être douloureux, et peut impliquer des efforts pour appartenir à un nouveau groupe social, donc en acquérir les valeurs et les normes, ce qui, là encore, ne va pas de soi.

3. Pour Boudon, les inégalités de réussite scolaire sont, à un niveau global, le résultat du cumul de raisonnements individuellement rationnels de comparaison coût-avantage de la poursuite des études, sous des contraintes économiques, sociales et culturelles différentes. En effet, pour un élève d'origine défavorisée (dont les parents sont peu fortunés et qui ne sont eux-mêmes pas diplômés), le coût de chaque année d'études supérieures deviendra très vite élevé et supérieur au gain qu'il pense en retirer (en termes de salaire et de prestige futur), puisqu'un diplôme du supérieur court sera, de toute façon, très supérieur à celui de ses parents. Il aura été socialisé dans un milieu où la position sociale la plus forte qu'on puisse envisager est celle qu'on pense obtenir avec ce type de diplôme.

Doc. 2 Des vœux d'orientation différents selon les résultats scolaires et l'origine sociale

4. Globalement, plus les résultats aux tests de maths sont bons, plus les élèves demandent à passer en Seconde générale, quelle que soit leur origine sociale. Ainsi, parmi les élèves appartenant au 2^e décile de résultats et dont les parents sont d'un milieu favorisé, 58 % demandent à passer en 2^e générale, contre 89 % des 10 % de ceux qui ont eu les meilleurs résultats. De même, 51 % des enfants d'origine défavorisée qui appartiennent au 2^e décile de résultats demandent à aller en 2^e générale, contre 88 % du dernier décile de résultats de ce même milieu.

5. En premier lieu, à décile de résultat égal, les enfants de milieu favorisé demandent toujours plus fréquemment à aller en 2^e générale que ceux de milieu défavorisé (sauf pour le 3^e décile). Parmi les 10 % d'enfants de milieu favorisé qui ont eu les moins résultats aux tests, 76 % demandent à aller en 2^e générale, contre

53 % des 10 % d'enfants de milieu défavorisé qui ont eu les moins bons résultats. De plus, jusqu'au 8^e décile de résultats, la progression de ces résultats ne fait guère progresser le choix des enfants d'origine défavorisée à aller en 2^e générale. Ce n'est vraiment que ceux qui ont obtenu d'excellents résultats (les 2 derniers déciles) qui demandent une telle orientation, avec des valeurs à peu près égales à celles des enfants de milieu favorisé.

6. L'analyse de Boudon permet de comprendre cet écart : de mauvais résultats conduisent les enfants d'origine défavorisée (et leurs parents) à penser que la poursuite d'études aura très peu de chances d'apporter une réussite, alors qu'elle engendrera un énorme travail inutile. Au contraire, les enfants d'origine favorisée (et leurs parents) sous-estiment les difficultés des études futures, puisque, le plus souvent, les parents sont eux-mêmes diplômés, et considèrent comme cruciale la poursuite d'études générales, l'échec étant inenvisageable.

Doc. 3 Les stratégies parentales de choix d'établissement

7. Certains parents essayent d'inscrire leur enfant, non pas dans l'établissement où il devrait logiquement aller (le plus proche de son lieu de résidence), mais dans un autre, considéré comme donnant plus de chances de réussite scolaire future. Pour cela, ils se renseignent (auprès d'autres familles qui ont connu la même situation), contactent les chefs d'établissement, choisissent des options ou des spécialités particulières, et vont même (comme le montre le dessin) jusqu'à obtenir une domiciliation proche de l'établissement souhaité.

8. Plus les parents disposent d'un capital social, économique et culturel élevé, plus ils sont à même de faire aboutir ces stratégies. Or, plus ces stratégies s'appliquent, plus la mixité sociale se réduit, provoquant une polarisation des établissements, entre ceux qui concentrent les élèves les plus en difficulté, et souvent de milieu défavorisé, et ceux qui sont dans la situation inverse. Les inégalités sont alors renforcées (les enfants les plus défavorisés ne poursuivent pas leurs études, et se trouvant dans des établissements où les professeurs n'ont pas le temps nécessaire pour travailler sur l'orientation : voir doc. 3 du B/), ce qui incite encore plus les parents à de telles stratégies. C'est un cercle vicieux.

Doc. 4 Comment favoriser la mixité sociale et scolaire ?

9. Le premier texte évoque l'existence de ghettos scolaires, c'est-à-dire d'établissements qui concentrent essentiellement des enfants de milieu défavorisé, et d'autres qui ne comptent presque que des enfants de milieu très favorisé (économiquement et culturellement). Ainsi, 10 % des élèves de 3^e sont dans des classes où il n'y a que 5 % d'enfants de milieu très favorisé, et 5 % des élèves de 3^e sont dans des établissement où plus de 60 % des enfants sont de milieu très favorisé.

10. Les familles mettent en place des stratégies d'évitement de certains établissements. Donc, pour favoriser la mixité, il faut convaincre les parents de scolariser leurs enfants dans ces établissements. Le collège Vauquelin, par exemple, a régulièrement fait travailler les enfants des écoles primaires dans son CDI et sa salle des arts (en y invitant aussi les parents), pour que les enfants apprécient d'y être et que les parents aient confiance. Il a créé des options sélectives et prestigieuses, en dispersant les élèves qui les suivent dans de nombreuses classes, pour éviter les classes de niveau. Ainsi, dans toutes les classes, les enfants en difficulté sont tirés vers le haut. La proportion de parents désireux de scolariser leur enfant au collège Vauquelin est passée de 44 % à 75 %.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Il y a toujours plus de 50 % des élèves ayant de mauvaises notes en maths qui demandent à y aller, et plus les enfants sont d'origine favorisée, plus ils font ce vœu d'orientation.

2. Vrai.

EXERCICES

p. 221

Exercice 1

1. Faux. Elle transmet aussi des savoirs, des savoir-faire, des savoir-être, qui permettent à l'individu de devenir un citoyen, de s'intégrer socialement, de former son esprit critique.

2. Vrai.

3. Vrai.

4. Faux. La massification signifie seulement que le nombre d'élèves, d'étudiants et de diplômés augmente. La démocratisation signifie que l'accès à un diplôme ne dépend plus de l'origine sociale.

5. Faux. Par exemple, en CE2, 87 % des enfants de milieux très favorisés maîtrisent les compétences en français, contre 58 % des enfants de milieu défavorisé.

6. Faux. C'est l'ensemble des connaissances, des attitudes, des savoir-faire, socialement valorisés et qui caractérisent, donc avantagent, les goûts et les comportements transmis dans les catégories diplômées.

7. Vrai.

8. Vrai.

9. Faux. Les enseignants ont besoin de plus de temps pour transmettre les connaissances, voire assurer la discipline.

10. Vrai.

Exercice 2

1. En 1960, 215 000 étudiants étaient inscrits à l'Université. Sur 100 étudiants, en 1960, 69,3 étaient inscrits à

l'Université. Le nombre d'étudiants inscrits en STS a été multiplié par 32,1 entre 1960 et 2017.

2. 77,7 % ($[661/851] \times 100$) ; 72,7 ; 67,6 ; 64,7 ; 62 ; 61,3.

3. Après avoir augmenté entre 1960 et 1970, la part d'étudiants inscrits à l'université a baissé, même si elle reste forte.

4. 7,6 (1 642 / 215) ; 4,1 ; 10,5 ; 8,6 ; 0,9.

5. C'est le nombre d'étudiants en STS et dans les autres établissements et formations qui a le plus augmenté.

Exercice 3

1. Non. Le document mesure l'évolution de chaque variable, pas sa valeur. Donc, on peut dire que le nombre d'enseignants du 1^{er} degré a plus augmenté, mais pas qu'il est plus élevé.

2. Le nombre d'enseignants du 1^{er} degré est d'un indice 108 pour un indice 100 en 1995-1996, il a donc augmenté de 8 %. Il a été multiplié par 1,08.

3. Le nombre d'enseignants du 2nd degré a augmenté de 8 % entre 1995-1996 et 2003-2004, alors que sur la même période, le nombre d'élèves passait d'un indice 100 à un indice 97, soit une baisse de 3 %. Puis, le nombre d'élèves a continué à baisser jusqu'en 2010-2011, pour atteindre un indice 93 (il a donc baissé de 4 points entre 2003-2004 et 2010-2011), parallèlement à une baisse du nombre d'enseignants, qui a atteint un indice 98 en 2010-2011, soit une baisse de 10 points depuis 2003-2004. Enfin, entre 2010-2011 et 2016-2017, le nombre d'enseignants a augmenté de 4 points (pour atteindre un indice 102), celui des élèves a augmenté de 5 points. Au total, entre 1995-1996 et 2015-2016, le nombre d'enseignants du 2nd degré a augmenté de 2 %, le nombre d'élèves a baissé de 2 %.

L'INFOGRAPHIE DU CHAPITRE p. 222

I/ La France, bonne élève de la massification scolaire en Europe

La France est, parmi les 5 pays d'Europe considérés ici, l'un de ceux qui a le plus permis aux jeunes de faire des études et de sortir de formation initiale avec un diplôme : en 2003 déjà, 13 % seulement des jeunes sortaient sans diplôme du système scolaire en France, contre 32 % en Espagne et 23 % en Italie. En 2017, 9 % des individus sortent sans diplôme en France, contre 18 % en Espagne et 14 % en Italie.

Le niveau des élèves est bon en moyenne, puisqu'à l'enquête Pisa de 2015 sur le niveau en sciences, la France a obtenu un score de 449 points, plus faible de 2 points seulement à celui de l'Allemagne et des Pays-Bas.

Les études se sont donc largement prolongées en France, puisque 22 % seulement des enfants dont les parents n'avaient pas dépassé le niveau de 3^e sont dans le même cas. C'est la plus faible part des cinq pays d'Europe (cette part est même de 50 % en Espagne). Au final,

en France, en 2018, 46,2 % des individus possèdent un diplôme supérieur, contre 49,8 % aux Pays-Bas, mais seulement 34,9 % en Allemagne et 27,8 % en Italie.

II/ Mais la démocratisation est plus limitée.

En France comme ailleurs, la réussite scolaire dépend de l'origine sociale : en France, les plus favorisés obtiennent en moyenne 560 points, soit environ 110 points de plus que les très défavorisés, soit 1,2 fois plus. Certes, cet écart est plus faible qu'en Allemagne, mais il est plus élevé qu'en Espagne ou en Italie.

La France est à la fois l'un des pays où le score des très favorisés est le plus élevé (560 points), et celui dans lequel le score des plus défavorisés est le plus faible.

SUJET BAC Épreuve composée

p. 224-225

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

Quel lien peut-on établir entre la possession de capital culturel et la réussite scolaire ?

Le capital culturel est l'ensemble des connaissances, des savoir-faire et des attitudes socialement valorisés, qui peuvent être transmis et hérités, et qui sont sources d'avantages. Ce capital culturel est celui qui est le plus possédé par les catégories dominantes, donc aussi par leurs enfants. Or, il correspond aux savoirs et aux compétences que le système scolaire valorise : la capacité d'abstraction, les connaissances historiques, l'intérêt pour l'actualité économique et politique, le goût pour la lecture et la maîtrise d'un langage soutenu. Donc, comme le montre Pierre Bourdieu, c'est en traitant les élèves comme des égaux, en faisant comme s'ils n'étaient pas inégalement dotés en capital culturel et en ne valorisant que des qualités prétendument scolaires que l'école engendre des inégalités de réussite scolaire.

PARTIE 2. Étude d'un document

Question 1

En 2016, 69 % des diplômés de licence générales en « droit-sciences politiques » en France métropolitaine (+ DOM) sont des femmes ; 77 % des diplômés de licence professionnelle de ce domaine sont des femmes ; 66 % des diplômés de Master de « droit-sciences politiques » sont des femmes ; 52 % des diplômés de Doctorat de ce domaine sont des femmes.

Les femmes représentent 33 % des diplômés de licence générale en Staps, 43 % des diplômés de licence professionnelle Staps, 37 % des diplômés de Master Staps, et 30 % des diplômés d'un doctorat Staps.

Question 2

Globalement, les femmes sont moins nombreuses parmi les diplômées en sciences et en Staps qu'en filières littéraires, linguistiques et en sciences humaines (y compris droit, sciences politiques). Par exemple, parmi

les diplômés de licence de Staps, 33 % sont des femmes, alors que 75 % des diplômés de licence de lettres-languages-sciences humaines sont des femmes, soit 44 points de plus. De plus, globalement encore, les femmes sont moins nombreuses aux niveaux les plus élevés de diplôme, quelle que soit la filière. Par exemple, en droit et sciences politiques, 69 % des diplômés de licence sont des femmes, alors que seulement 52 % des docteurs le sont, soit 17 points de moins. Ce phénomène est plus vérifié là où les femmes sont les plus représentées au départ (lettres-languages-sciences humaines, droit-sciences politiques) qu'en sciences ou en Staps. Les femmes sont plus fortement représentées en licence professionnelle qu'en licence générale en droit-sciences politiques, économie-gestion et Staps. Toutefois, les femmes conservent à peu près la même représentation en licence qu'en master, c'est leur part parmi les diplômés de doctorat qui est nettement plus faible.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que la démocratisation de l'école en France est inachevée.

Analyse des documents

Doc. 1. Ce document permet de montrer que les enfants d'origine défavorisée sont surreprésentés en filière professionnelle, surtout en CAP (67,1 % des effectifs de CAP contre 41,2 % des élèves de collège), et sont sous-représentés en Terminale générale (25,4 %). C'est le contraire pour les enfants d'origine très favorisée.

Doc. 2. Les pouvoirs publics ont favorisé la massification scolaire par plusieurs lois imposant l'accès de tous les enfants à des études secondaires. On observe une forme de démocratisation au sens où les enfants d'ouvriers sont de plus en plus nombreux à être bacheliers. Mais la différenciation des baccalauréats reproduit, à un niveau plus subtil, les inégalités scolaires.

Doc. 3. Ce document prouve qu'une part croissante de la population a accédé à l'enseignement supérieur (massification : 48 % des 45-49 ans a fait des études supérieures, contre 58 % des 20-24 ans), et que les écarts selon l'origine sociale se sont réduits, sans pour autant disparaître (démocratisation, mais inachevée : 63 % des enfants de cadres ou PI âgés de 45 à 49 ans ont accédé à l'enseignement supérieur, contre 36 % des enfants d'ouvriers ou d'employés soit 1,75 fois plus. Chez les 20-24 ans : 73 % contre 46 %, soit 1,59 fois plus).

► Introduction

Quand sa procédure d'admission se faisait encore sur épreuves écrites (jusqu'en 2020), Science po Paris avait décidé de réservé un certain nombre de places à des élèves de Terminale recrutés selon un concours parallèle, à partir d'une épreuve différente. L'adoption de ce dispositif, qui concerne des établissements situés en Réseaux d'Education Prioritaire, suggère que la

démocratisation de l'école en France est inachevée : la réussite scolaire, l'accès à un niveau de diplôme donné, continue à dépendre de l'origine sociale et/ou du genre. On montrera que des mesures ont progressivement été adoptées en faveur de l'égalité des chances scolaires, et qu'elles ont en effet largement abouti à la massification scolaire. Toutefois, l'égalité des chances à l'école n'est toujours pas réalisée.

► Proposition de plan détaillé

I/ Des mesures ont progressivement été adoptées en faveur de l'égalité des chances scolaires.

– Jusqu'aux années 1960, des mesures pour allonger la durée de scolarisation pour les enfants des deux sexes, quelle que soit leur origine sociale, et favoriser l'accès de tous à l'enseignement secondaire : loi Ferry dans les années 1880 pour rendre laïque, publique et obligatoire la scolarisation à l'école primaire ; unification progressive des programmes pour les deux sexes, à partir des années 1950 ; loi Jean Zay (1936) : scolarité obligatoire jusqu'à 14 ans, avec un programme identique, âge porté à 16 ans par le Décret Berthoin en 1959 (doc. 2) ; 1975 : collège unique.

– À partir des années 1960, développement des baccalauréats technologiques et professionnels, des filières de l'enseignement supérieur court (STS, IUT), et d'aides financières pour favoriser l'accès à l'enseignement supérieur (bourses, logement étudiant).

– Depuis les années 1980, mesures destinées à donner plus à ceux qui ont moins : Réseaux d'Education Prioritaire, par exemple.

II/ L'école en France s'est largement massifiée.

– La durée des études a en effet augmenté, l'accès au baccalauréat s'est généralisé, et la proportion de jeunes qui sortent du système scolaire avec un diplôme supérieur a augmenté. Doc. 3 : en moyenne, 48 % des individus âgés de 45 à 49 ans en 2017 ont étudié dans le supérieur, contre 59 % des individus âgés de 20 à 24 ans, soit un écart de 11 points sur vingt-cinq ans.

– Ce sont les enfants des catégories défavorisées qui ont le plus bénéficié de cette massification scolaire, donc les inégalités se sont partiellement réduites. Doc. 3 : parmi les enfants d'ouvriers ou d'employés âgés de 45 à 49 ans en 2017, 35 % ont étudié dans l'enseignement supérieur, contre 45 % de ceux qui sont âgés de 20 à 24 ans (1,3 fois plus).

III/ Toutefois, les inégalités des chances scolaires persistent.

– Les enfants d'origine défavorisée sont surreprésentées dans les filières professionnelles, plus en CAP qu'en bac pro : ils représentent 41,2 % des élèves de collège, mais 67,1 % des élèves de CAP, et 55,4 % des élèves de bac pro, BMA. A l'inverse, les enfants d'origine très favorisée, qui ne représentent que 19,6 % des élèves de collège, constituent 4,1 % des effectifs de CAP, mais 33,6 % des effectifs de première et terminale générales (Doc. 1). On constate donc que, dans le

secondaire, « une étude plus fine par type de baccalauréat fait apparaître de nouvelles inégalités en fonction des spécialités choisies ».

– On sait par ailleurs que les filles s'orientent plus fréquemment en filière littéraire qu'en filière scientifique, à résultats équivalents.

– Les inégalités sociales existent toujours dans le supérieur : parmi les enfants de cadres ou de professions intermédiaires âgés de 20 à 24 ans en 2017, 73,4 % ont étudié dans le supérieur, contre 45 % des enfants d'ouvriers ou d'employés de la même génération, soit 28,4 points de plus. Les inégalités de représentation des jeunes dans les différentes séries du baccalauréat (Doc. 1) impliquent aussi que la durée et le type d'études supérieures sont socialement inégaux (les enfants de milieu défavorisé, quand ils font des études supérieures, sont surreprésentés en STS, sous-représentés en CPGE et dans de nombreuses filières de l'Université).

► Conclusion

Ainsi, si les mesures adoptées par les pouvoirs publics ont incontestablement abouti à une massification scolaire, l'égalité des chances de réussite scolaire n'est pas totalement réalisée en France. On peut donc parler davantage d'une « démocratisation quantitative » (doc. 2) que d'une réelle « démocratisation qualitative ». Un nombre croissant de jeune obtient aujourd'hui un baccalauréat, mais dans des filières socialement différenciées ; les jeunes de milieu favorisé poursuivent des études plus longues et plus sélectives.

SUJET BAC

Dissertation

p. 226-227

Sujet : Comment expliquer les inégalités de réussite scolaire ?

Analyse des documents

Doc. 1. Ce document permet de montrer les inégalités de réussite scolaire selon le milieu social, donc d'illustrer le rôle des ressources familiales dans ces inégalités.

La majorité des individus âgés de 25 à 34 ans en France ont un diplôme, au moins égal au baccalauréat, quelle que soit leur origine sociale. Toutefois, plus ils sont issus de parents appartenant à des catégories aisées, et surtout qualifiées, plus leur niveau de diplôme est élevé : 65 % des enfants de cadres et PIS ont un diplôme du supérieur long, contre 16 % des enfants d'ouvriers. Ces derniers ont, plus souvent que la moyenne, un diplôme d'études professionnelles (CAP, BEP) : 28 % contre 18 % en moyenne.

Doc. 2. Ce document permet de montrer le rôle des évaluations scolaires (des notes), mais surtout le rôle des stratégies d'orientation des parents, et leurs différences selon le milieu social.

Quand l'enfant est en 6^{ème}, les parents de milieu favorisé (surtout culturellement) envisagent plus fréquemment

que les parents ouvriers un bac général pour leur enfant (75 % contre 34 %), et davantage un bac scientifique (37,5 % contre 12 %).

Les notes obtenues par l'enfant agissent sur les vœux d'orientation des parents, puisque lorsque l'enfant a des notes médiocres en 3^e, les parents sont moins nombreux qu'en 6^e à demander une orientation en seconde générale, condition nécessaire pour obtenir ensuite un bac général (ex. : 66 % des parents cadres et PIS demandent cette orientation, alors que lorsque l'enfant était en 6^e, ils étaient 75 % à envisager un bac général). Toutefois, à notes médiocres équivalentes (moyenne comprise entre 8 et 10), les parents cadres et PIS envisagent 2,2 fois plus une orientation en seconde générale que les parents ouvriers (66 % contre 30 %).

Doc. 3. Ce document permet d'illustrer le rôle de la socialisation primaire et des ressources familiales selon le sexe dans la réussite scolaire.

Les femmes représentent plus de la moitié des étudiants (55 %). Mais elles sont surreprésentées dans les filières paramédicales, sociales, littéraires et médicales de l'Université, et sont sous-représentées dans les formations initialement les plus sélectives (CPGE), en particulier si elles sont associées aux mathématiques et à des professions techniques (27 % des étudiants en écoles d'ingénieurs sont des femmes).

Doc. 4. Ce document permet d'illustrer le rôle de l'école dans les inégalités scolaires, certes à partir du point de vue des élèves.

Plus l'établissement est en zone rurale, et hors éducation prioritaire, plus les élèves ont le sentiment de se sentir bien (pas ou peu de violence, bonne ambiance, pas ou peu d'absentéisme) ; plus, en milieu urbain, l'établissement est en zone d'éducation prioritaire, donc concentrant des enfants d'origine défavorisée à la fois économiquement et culturellement, plus les élèves déclarent que l'absentéisme est fort (ce qui veut dire qu'un nombre important de jeunes ne reçoit en fait pas de réelle instruction, et que cette situation paraît relativement normale), et qu'ils se sentent en insécurité, donc que les conditions d'apprentissage sont mauvaises et que les adultes passent plus de temps qu'ailleurs à faire de la discipline, donc peuvent consacrer moins de temps aux apprentissages.

► Introduction

À la fin des années 1950, 10 % des individus d'une classe d'âge donnée accédaient au baccalauréat, contre 80 % aujourd'hui. On pourrait donc penser que ce processus de massification scolaire, par lequel l'enseignement secondaire puis supérieur, s'est progressivement ouvert à tous les jeunes, filles et garçons, quel que soit leur milieu social, s'est accompagné d'une démocratisation scolaire, donc que la probabilité d'atteindre une formation et un niveau de diplôme donnés est aujourd'hui indépendante de l'origine sociale et du sexe. Pourtant, nombreuses sont les grandes écoles aujourd'hui qui proposent des voies d'entrée réservées, ou des programmes de soutien spécifiques, aux lycéens scolarisés dans des établisse-

ments qui concentrent des jeunes de milieu défavorisé. Comment comprendre que la réussite scolaire, a priori ouverte à tous, favorisée par une scolarité obligatoire jusqu'à 16 ans et des programmes scolaires identiques jusqu'à la fin du collège, soit encore inégale au point de justifier de tels dispositifs ? Après avoir montré que les inégalités de réussite scolaire s'expliquent par des différences de capital culturel, de socialisation, et d'investissement familiales, puis par un rôle spécifique de l'école elle-même, on expliquera comment les stratégies des ménages contribuent aussi à les créer.

► Proposition de plan détaillé

I/ Les inégalités de réussite scolaire s'expliquent en partie par des différences familiales de capital culturel, de socialisation et d'investissement.

A. Elles s'expliquent fortement par la socialisation différenciée, selon le genre et le milieu social (donc selon le capital culturel).

– Pierre Bourdieu considère que l'école reconnaît comme compétences scolaires des qualités particulières, le capital culturel. Ex. : le sens de l'abstraction, un registre de langue soutenu, l'aisance orale, la confiance en soi, des connaissances préalables significativement appelées « culture générale », les qualités de rédaction et d'argumentation. Or ce capital culturel est inégalement possédé selon les milieux sociaux. Dès le plus jeune âge, les parents de milieu favorisé transmettent et valorisent les qualités qui feront plus facilement de l'enfant un bon élève. Illustration : Doc. 1 (ex. : 65 % des enfants de cadres et PIS ont un diplôme du supérieur long, contre 16 % des enfants d'ouvriers).

– Les filles et les garçons ne sont pas socialisés de la même façon, avec les mêmes attentes, ce qui contribue à des inégalités de réussite scolaire selon le sexe : les qualités de sérieux, de modestie, valorisées chez les filles, sont des atouts jusqu'au lycée, et expliquent même la forte proportion de filles chez les étudiants (Doc. 2 : 55 %), mais elles deviennent des handicaps quand il s'agit d'intégrer des formations très sélectives, en particulier en mathématiques (Doc. 2 : faible part de filles en CPGE et dans les écoles d'ingénieurs).

B. L'investissement familial dans la scolarité de l'enfant peut aussi jouer un rôle, contrariant ou renforçant l'impact des inégalités familiales initiales.

– Un important investissement familial dans la scolarité de l'enfant peut, dans les milieux défavorisés, compenser partiellement les inégalités initiales de capital culturel. Par un phénomène de socialisation anticipatrice, l'enfant peut intérieuriser son rôle de bon élève et sa place dans une filière longue et sélective. Dans les milieux défavorisés, notamment immigrés, la réussite des aînés (surtout chez les filles) peut servir de modèle favorable à la réussite des cadets.

– Toutefois, l'investissement familial est souvent plus élevé dans les milieux favorisés : dans les milieux les plus favorisés, l'ambition est une norme (alors qu'on valorise davantage la solidarité dans les classes

moyennes ou populaires) ; les ressources économiques permettent également d'accorder plus de moyens, voire plus de temps, à chaque enfant.

II/ Les inégalités de réussite scolaire s'expliquent également par le rôle de l'école elle-même.

A. L'effet-classe, l'effet-établissement, et surtout l'effet-maître, jouent un rôle important sur les conditions d'apprentissage.

– L'effet-maître joue un rôle essentiel : les élèves réussissent globalement mieux quand l'enseignant les valorise, quand il est à la fois bienveillant et rigoureux (quand il propose des cours structurés, plutôt qu'une pédagogie laissant librement les élèves s'approprier eux-mêmes les savoirs). Surtout, une telle pédagogie profite aux enfants des milieux les plus défavorisés, donc contribue à réduire les inégalités de réussite scolaire. Or, selon le Doc. 4 : 89,6 % des collégiens en zone rurale hors Eclair déclarent que les relations avec les enseignants sont bonnes, contre 80,7 % seulement des élèves en établissements Éclair.

– Mais l'établissement, et l'effet-classe, plus ou moins favorables aux apprentissages, jouent aussi un rôle : selon le climat de confiance dans l'établissement, selon le degré de mixité de la classe, les inégalités scolaires sont réduites ou renforcées. Plus l'établissement donne aux enfants un sentiment de sécurité, plus le temps consacré aux apprentissages plutôt qu'à la discipline est élevé, plus la mixité sociale est forte dans la classe, plus les enfants de milieu défavorisé améliorent leur réussite. Doc. 4 : 88,9 % des collégiens en zone rurale hors Eclair déclarent qu'il n'y a pas de problème d'absentéisme dans leur collège, contre 73,3 % seulement des collégiens en zone Éclair.

B. L'école elle-même contribue aux inégalités d'orientation scolaire, renforçant le rôle de la famille.

– Selon les établissements, on consacre un temps et une énergie plus ou moins importants à la construction d'un projet d'orientation ambitieux pour l'enfant : dans les lycées qui concentrent les meilleurs élèves, et ceux des milieux les plus favorisés, on prépare, dès la classe de seconde, les élèves à s'orienter en CPGE et dans les filières d'études longues et sélectives. Dans les établissements qui concentrent le plus de jeunes en difficulté, on met l'accent sur les apprentissages (voire la discipline), le travail sur l'orientation est sacrifié faute de temps (l'objectif est déjà que les élèves aient leur bac).

– L'école contribue, dans son travail et son discours sur l'orientation, à la reproduction des stéréotypes de genre : les enseignants ont souvent tendance à interroger (ou à laisser s'exprimer) davantage les garçons que les filles, interprètent plus souvent de bonnes notes comme le résultat du talent chez les garçons, du sérieux chez les filles, envisagent plus fréquemment, à notes équivalentes, une orientation en filière technique pour les garçons (ex. : STI), en filière médico-sociale pour les filles (ex. : ST2S).

III/ Les inégalités scolaires s'expliquent enfin par les stratégies des ménages.

A. Les familles mettent en place des stratégies d'orientation différentes, compte tenu de leur volume différent de ressources économiques, sociales et culturelles.

– Raymond Boudon montre que, à chaque palier d'orientation, les élèves et leur famille décident de la poursuite éventuelle d'étude, et du type d'étude, en comparant les coûts (économiques, mais aussi psychologiques, tels que l'éloignement de la famille) et les avantages anticipés (revenus futurs, prestige de la profession future) de ces études. Or, chaque famille étant inégalement dotée en ressources économiques et culturelles, les enfants de milieu modeste choisissent des études plus courtes.

– Vérification : Doc. 2

B. Les familles développent des stratégies de choix d'établissement et de classes, qui réduisent la mixité scolaire, donc renforcent les inégalités de réussite scolaire.

– Stratégies familiales de choix de filières, d'options, de langues, non seulement pour espérer ensuite une orientation en filière sélective, mais aussi pour intégrer des classes et/ou des établissements dont on pense qu'ils vont concentrer des élèves de milieu favorisé. Exemple : choix d'une langue rare (qui ne s'enseigne que dans ne classe, ou un établissement prestigieux). Stratégies d'emménagement dans une zone où est situé un établissement prestigieux.

– Ce type de stratégie renforce au final les inégalités, car les plus modestes ne peuvent s'autoriser (ni même concevoir vraiment) ces stratégies, de sorte que la mixité scolaire et sociale se réduit. Doc. 4 : les élèves d'établissements Eclair ressentent plus que les autres des problèmes de violence, d'ambiance et d'insécurité, ce qui crée une mauvaise réputation, donc fait fuir les familles qui peuvent scolariser leur enfant ailleurs, ce qui renforce la concentration d'élèves en difficulté.

► Conclusion

Les inégalités de réussite scolaire s'expliquent donc par des facteurs multiples, et partiellement cumulatifs : les inégalités de capital culturel sont fréquemment renforcées par les stratégies familiales en matière de choix d'établissement et de résidence, qui vont à leur tour, en réduisant la mixité scolaire et sociale, renforcer le rôle de l'effet-établissement et de l'effet-classe. De même, la socialisation différenciée des filles et des garçons dans la famille est souvent renforcée par des attentes inconscientes de l'institution scolaire selon le genre, donc par des stratégies différentes en matière d'orientation. Pourtant, l'égalité probabilité de réussite scolaire est un enjeu démocratique fondamental. Si l'école doit être méritocratique, c'est d'abord parce qu'elle est devenue l'institution qui doit favoriser l'égalité des chances d'accès à l'emploi et aux positions sociales. Il semble donc essentiel de réduire les inégalités dès le plus jeune âge.

CHAPITRE 8 Quels sont les caractéristiques contemporaines et les facteurs de la mobilité sociale ?

Manuel p. 228-257

I. Présentation du chapitre

Ce troisième thème de sociologie fait suite à deux autres chapitres, le premier qui a permis de montrer que la société française était structurée en groupes sociaux hiérarchisés, le deuxième qui a mis en évidence, et expliqué, l'existence d'inégalités de chances de réussite scolaire, alors même que l'École est, en démocratie, pensée comme un instrument majeur de méritocratie : elle délivre des diplômes qui permettent l'accès à une profession, donc à une position sociale.

Ainsi, il est logique que ce troisième chapitre mesure et analyse la mobilité sociale contemporaine.

→ 1^{er} AXE

Les deux premiers items du programme se réfèrent implicitement à la définition et à l'instrument de mesure retenus par l'Insee pour travailler sur la mobilité sociale. En effet, il s'agit de distinguer la mobilité sociale d'autres formes de mobilité, géographique et professionnelle (cette dernière étant définie par l'Insee comme mobilité intragénérationnelle), puis de présenter les conventions de construction des tables de mobilité. Cela signifie donc que, même si l'on se doit de partir d'une définition large de la mobilité sociale, le programme porte sur la mobilité sociale intergénérationnelle, telle qu'elle est définie et mesurée par l'Insee. C'est d'ailleurs ce choix conventionnel qui justifie que le programme invite également à mettre en évidence les intérêts et les limites de cet instrument que sont les tables de mobilité sociale.

→ 2^e AXE

Le traitement des deux items suivants du programme nécessite l'utilisation des tables de mobilité pour mesurer empiriquement la mobilité observée, repérer l'existence de flux de mobilité ascendants et descendants, mais aussi l'existence d'une reproduction sociale (immobilité). La comparaison des marges des tables de mobilité permet d'évaluer les évolutions de la structure sociale entre la génération des parents et celle des enfants, donc de prouver l'existence d'une mobilité structurelle imposée par ce changement de structure sociale. Le programme invite aussi à prouver qu'une forte mobilité sociale n'est pas forcément synonyme d'une forte fluidité sociale, en d'autres termes que la probabilité d'appartenir à une catégorie donnée peut, malgré une forte mobilité, continuer à dépendre de l'origine sociale. Enfin, l'utilisation empirique des tables de mobilité permet aussi de montrer que la mobilité des femmes par rapport à leur mère est partiellement différente de celle des hommes par rapport à leur père.

→ 3^e AXE

Le dernier item du programme porte sur les principales causes de la mobilité, donc aussi de la reproduction, sociales. Le rôle des évolutions de la structure socio-

professionnelle, déjà suggéré dans les items précédents, est reprise pour expliquer la mobilité structurelle. Puis, dans la mesure où les sociétés démocratiques contemporaines prétendent fonder la position sociale sur un socle méritocratique et non héréditaire, en lien avec le début du chapitre 7 sur le rôle de l'École dans la transmission des savoirs et la création d'une réelle égalité des chances, il s'agit de s'interroger sur le rôle des niveaux de formation (des diplômes) dans la mobilité sociale. Enfin, le programme souligne le rôle des ressources et configurations familiales, dont les inégalités peuvent à la fois favoriser la reproduction sociale, mais aussi, dans certains cas, la mobilité sociale, notamment dans le cas d'un fort investissement familial.

II. La mise en œuvre du programme dans le manuel

La page de sensibilisation « Entrer dans le chapitre » (p. 229) incite les élèves à réagir à des situations qui heurtent l'idéal démocratique d'égalité des chances, donc à percevoir dès le début l'intérêt d'un questionnement sur la mobilité sociale. De plus, cette page invite les élèves à s'interroger sur la complexité des causes de la mobilité et de la reproduction sociales : par exemple, la légende de la photographie suggère que le fils de Bernard Arnault dispose non seulement du soutien familial, mais aussi d'un niveau de diplôme qui peut justifier qu'il occupe un poste aussi élevé.

Le chapitre s'articule autour de trois dossiers.

Le **premier dossier** traite de la définition de la mobilité sociale (que l'on distingue de la mobilité géographique et de la mobilité professionnelle, cette dernière étant synonyme de mobilité intragénérationnelle selon l'Insee), et de la construction de l'instrument de mesure choisi par l'Insee pour la mesurer au sens restreint de mobilité intergénérationnelle : les tables de mobilité, qui permettent elles-mêmes de construire des tables de destinée et de recrutement. Ce choix conventionnel de définition et d'instrument de mesure présente des intérêts, mais aussi des limites, notamment celles qui sont inhérentes au choix d'analyser la structure sociale à partir de la nomenclature des PCS et celles qui viennent du choix de ne pas tenir compte des trajectoires intragénérationnelles, des histoires de vie, dans la mesure de la mobilité sociale intergénérationnelle.

Le **deuxième dossier** porte sur l'observation empirique de la mobilité sociale à partir des tables. Il permet donc de constater l'existence d'une certaine reproduction sociale, mais aussi de flux de mobilité (horizontaux, ascendants, descendants), plus ou moins importants selon les périodes, mais aussi selon le sexe : les femmes ont actuellement une mobilité forte et ascendante si on les compare à leur mère, mais cette mobilité est moins forte

et moins ascendante que celle des hommes par rapport à leur père. L'observation des tables de mobilité permet aussi de repérer l'existence d'une composante structurelle de la mobilité, liée au changement de structure socioprofessionnelle entre la génération des pères (ou mères) et la génération des fils (ou filles), et de prouver l'existence d'un plus ou moins fort degré de fluidité sociale (les fils de certaines catégories ont un taux de mobilité élevé, mais ont une probabilité beaucoup plus forte que les autres d'appartenir à la catégorie de leur père).

Le **troisième dossier** traite successivement des trois principaux déterminants évoqués par le programme. En premier lieu, une partie de la mobilité est structu-

relle, donc s'explique par le changement de structure sociale entre les générations, qui peut être plus ou moins important selon les transformations du système productif donc favoriser plus ou moins la mobilité sociale. En second lieu, on observe une corrélation positive entre le niveau de diplôme et la position socioprofessionnelle, mais aussi le développement d'un certain degré de déclassement scolaire, en particulier pour les individus dont le niveau de diplôme est inférieur ou égal à bac + 2. Enfin, selon les ressources (économiques, culturelles, sociales) de sa famille, mais aussi selon le nombre de parents et de frères et sœurs qu'il compte, un individu aura plus ou moins de chances de connaître une mobilité sociale.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

Un extrait de manuel :

- **Dominique Merllié**, « La mobilité sociale », in *Les Mutations de la société française*, La Découverte, 2019. En quelques pages, les éléments essentiels sur la mobilité sociale.

Un livre sur la mobilité et la reproduction sociales :

- **Camille Peugny**, *Le Destin au berceau. Inégalités et reproduction sociale*, Le Seuil, 2013. Ce livre très clair réussit en une centaine de pages à dresser l'état des lieux de la reproduction sociale en France aujourd'hui, et de son durcissement depuis une vingtaine d'années.

Les articles et les données les plus récentes de l'Insee sur la mobilité sociale :

- **Marc Collet** et **Émilie Pénicaud**, « En 40 ans, la mobilité sociale des femmes a progressé, celle des hommes est restée quasi stable », *Insee Première*, n° 1739, février 2019.
- **Tiaray Razafindranovona**, « Malgré la progression de l'emploi qualifié, un quart des personnes se sentent socialement déclassées par rapport à leur père », *Insee Première*, n° 1 659, juillet 2017.

Sur le **site de l'Insee**, ces deux articles s'accompagnent de données complémentaires, notamment toutes les tables de mobilité 2014-2015, pour les hommes et les femmes.

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 228-229

1. Frédéric Arnault a pu accéder à la direction de la stratégie et du digital dans une entreprise du groupe LVMH, d'une part grâce à ses titres scolaires (il est Polytechnicien, donc diplômé d'une des plus grandes écoles d'ingénieurs de France), d'autre part grâce à sa famille : son père est actionnaire majoritaire du groupe LVMH, donc il dispose aussi d'un pouvoir de décision majoritaire.

2. Selon le dessin, les filles sont globalement plus diplômées que les garçons (elles réussissent mieux leurs études supérieures). Pourtant, elles occupent moins fréquemment les postes les plus qualifiés, donc accèdent à des salaires en moyenne plus faibles. On peut penser que les stéréotypes transmis par la socialisation (et partagés par les femmes elles-mêmes) contribuent à ce « plafond de verre », les postes de direction exigeant des compétences qui sont plus souvent associées à des qualités prétendument masculines (avoir de l'autorité, de l'endurance, du charisme).

3. En moyenne, en France, il faut six générations à un enfant de famille défavorisée pour atteindre la classe moyenne, contre deux au Danemark. Les causes sont les inégalités de revenus (qui se reproduisent, puisque des revenus plus élevés permettent d'acquérir un patrimoine plus élevé, et puisque ce patrimoine, lui-même source de revenus, peut être transmis à ses enfants), et les inégalités de réussite scolaire (la position sociale étant largement dépendante de la profession exercée, un diplôme élevé garantit plus facilement une position sociale élevée).

DOSSIER 1. Comment définir et mesurer la mobilité sociale ?

p. 230-235

A. Les formes de mobilité

Doc. 1 Plusieurs formes de mobilité

1. La mobilité sociale est le fait pour un individu de changer de statut social.

La mobilité géographique est un « déplacement physique » (« quitter sa région ou son pays »).

La mobilité professionnelle consiste à « changer d'entreprise ou de type de travail ».

2. a. mobilité géographique ; **b.** mobilité sociale intergénérationnelle ; **c.** mobilité professionnelle.

3. Pour l'Insee, la mobilité sociale est la mobilité intergénérationnelle, c'est-à-dire le fait d'avoir un statut différent de la génération antérieure, et la mobilité professionnelle est la mobilité intragénérationnelle (au cours de sa carrière).

Doc. 2 Plusieurs formes de mobilité sociale intergénérationnelle

4. La mobilité sociale n'est pas forcément ascendante : elle peut être une mobilité de statut (un salarié qui avait un père travailleur indépendant, ou l'inverse), elle peut être horizontale (quand on appartient à une autre catégorie que celle de ses parents, mais située au même niveau hiérarchique), ou descendante (quand on occupe une position inférieure à celle de ses parents).

5. a. reproduction sociale (pas de mobilité) ; **b.** mobilité sociale verticale ascendante ; **c.** mobilité de statut ; **d.** mobilité sociale verticale descendante.

Doc. 3 La mobilité intragénérationnelle (ou professionnelle selon l'Insee)

6. Dans certains types de professions intermédiaires (santé et social surtout, les infirmiers par exemple), la mobilité professionnelle est très faible : très peu d'individus qui ont commencé leur carrière dans ce groupe deviennent cadres (2 %), très peu aussi connaissent une démission (4 %). Au contraire, chez les professions administratives et commerciales, on a 15 % de chances de devenir cadre au cours de sa carrière, mais aussi 12 % de chances de connaître une démission.

7. Un technicien qui deviendrait ouvrier, un attaché commercial qui deviendrait serveur ou vendeur, sont des exemples de déclassement intragénérationnel.

Doc. 4 Mobilité géographique et mobilité sociale, des réalités distinctes mais liées entre elles

8. 50 % des individus qui ont déménagé mais restent en emploi suite à ce déplacement connaissent un changement de fonction professionnelle.

9. Un déplacement sur deux s'accompagne d'un changement de situation professionnelle (accès à un emploi, nouvel employeur, promotion, etc.).

10. 63 % des actifs qui restent en emploi suite à leur déplacement voient leur situation professionnelle s'améliorer, contre 36 % seulement qui voient leur situation se dégrader.

11. On peut changer de secteur d'activité sans changer de PCS, ni même de profession (par exemple, une secré-

taire qui travaillait pour une entreprise de construction automobile, donc dans l'industrie, et qui travaille désormais dans une administration). De même, on peut changer de lieu de travail ou d'entreprise en restant dans le même secteur, en gardant la même profession. Enfin, on peut changer de fonction sans changer de PCS : par exemple, un ingénieur qui devient enseignant continue à faire partie des cadres et professions intellectuelles supérieures.

FAIRE LE POINT

1. Mobilité sociale.

2. Mobilité professionnelle (ascendante : il passe de profession intermédiaire à cadre) et géographique (il emménage à Shanghai).

3. Mobilité professionnelle (horizontale : elle était ouvrière, elle devient employée).

B. La construction et l'interprétation des tables de mobilité

Doc. 1 Plusieurs formes de mobilité

1. 200 cadres (fils) ont un père ouvrier ; 200 fils d'ouvriers sont devenus cadres.

2. La dernière colonne mesure l'origine sociale des fils (à quelle catégorie appartient leur père), en d'autres termes elle mesure la structure sociale de la génération des pères.

La dernière ligne mesure ce que sont devenus les fils issus de telle ou telle catégorie, en d'autres termes elle mesure la structure sociale de la génération des fils.

3. Sur 400 fils de cadres, 350 sont eux-mêmes devenus cadres, soit 87,5 %.

4.

	(en %)	Catégorie du fils		
		Cadre	Ouvrier	Ensemble
Catégorie du père	Cadre	87,5	12,5	100
	Ouvrier	33,3	66,7	100
	Ensemble	55	45	100

5. Sur 550 cadres, 350 ont un père qui était lui-même cadre, soit 63,6 %.

6.

	(en %)	Catégorie du fils		
		Cadre	Ouvrier	Ensemble
Catégorie du père	Cadre	63,6	11,1	40
	Ouvrier	36,4	88,9	60
	Ensemble	100	100	100

Doc. 2 La table de destinée en 2014-2015 : que deviennent les fils ?

7. 25 % des fils d'agriculteurs âgés de 30 à 59 ans en 2014-2015 sont eux-mêmes agriculteurs. 2,6 % des hommes de cette génération sont agriculteurs.

8. C'est chez les fils d'employés et de travailleurs indépendants (artisans, commerçant, chefs d'entreprise, agriculteurs) que la mobilité est la plus forte (les % sur la diagonale sont les plus petits) ; c'est chez les fils de cadres et d'ouvriers qu'elle est la plus faible (les % sont la diagonale sont les plus élevés).

9. La mobilité est plutôt de proximité : par exemple, 32,5 % des fils d'agriculteurs sont ouvriers, donc exercent également un travail manuel ; les enfants de cadres qui ne deviennent pas cadres deviennent surtout professions intermédiaires, et réciproquement ; une bonne partie des fils d'employés deviennent ouvriers (33,6 %), ou professions intermédiaires (26,1 %).

Doc. 3 La table de recrutement en 2014-2015 : d'où viennent les fils ?

10. 81,1 % des agriculteurs exploitants ont un père qui était lui-même agriculteur. 8,5 % des hommes âgés de 30 à 59 ans en 2014-2015 ont un père agriculteur.

11. La dernière colonne représente la structure sociale de la génération des pères, donc elle mesure d'où viennent, en moyenne, les hommes âgés de 30 à 59 ans en 2014-2015 (donc aussi : quelle est la probabilité, pour un homme âgé de 30 à 59 ans en 2014-2015, d'avoir un père appartenant à telle ou telle PCS).

12. Une faible part des professions intermédiaires est issue d'un père appartenant à cette catégorie (l'autorecrutement n'est que de 19,6 %) ; plus du tiers vient d'un père ouvrier, le reste essentiellement d'un père cadre (14,6 %) ou artisan, commerçant, chef d'entreprise (12,2 %). Au contraire, l'autorecrutement des ouvriers est élevé : 57,5 % ont un père lui-même ouvrier.

Doc. 4 Une table de destinée détaillée : l'exemple des enfants d'employés en 2010-2014

13. 20 % des fils d'employés administratifs d'entreprise sont devenus cadres, contre 11 % des fils d'employés de services directs aux particuliers, soit 1,8 fois plus (20/11), ou 9 points de plus (20 - 11).

14. En moyenne, 19 % des fils d'employés deviennent ouvriers mais c'est le cas de 26 % des fils de personnels des services directs aux particuliers, contre 15 % des fils d'employés administratifs d'entreprise.

15. Les PCS sont des catégories globales, qui rassemblent des sous-catégories différentes (caractérisées par des ressources économiques, des professions, des goûts, des pratiques, différents) ; donc, étudier la

mobilité sociale à partir de catégories larges rend invisibles les écarts de mobilité selon les sous-catégories. Une table plus détaillée permet de mesurer des mobilités plus fortes.

FAIRE LE POINT

1-b ; 2-e ; 3-c ; 4-f ; 5-d ; 6-a

C. Les tables de mobilité : quels enjeux, quelles limites ?

Doc. 1 Les tables de mobilité, intérêts et limites

1. Mesurer la mobilité sociale permet de vérifier que la reproduction sociale n'est pas trop forte, autrement dit de vérifier que la position sociale des individus ne dépend pas de celle de leurs parents. En effet, dans le cas contraire, la position sociale reste largement héréditaire, donc la société n'est pas réellement démocratique.

2. Il faut trouver une façon efficace, immédiatement interprétable, de comparer la position des enfants et celles des parents. En interrogeant les fils sur eux-mêmes et sur leur père, l'Insee s'assure que le nombre d'individus est le même dans les deux générations, ce qui permet de construire des tableaux (table de mobilité brute, de destinée et de recrutement) qui concentrent, en peu de place, toutes les informations. De plus, en interrogeant des individus âgés d'au moins 30 ans, l'Insee mesure des positions sociales à peu près stables, définitives, et compare la situation des fils à celle que leur père occupait à leur âge.

3. Jusqu'à une période récente, le taux d'activité des femmes était beaucoup plus faible que celui des hommes et, en tout cas, la plupart des femmes s'arrêtaient de travailler pendant un temps plus ou moins long lorsque leurs enfants étaient très jeunes. Il était donc très difficile de comparer la situation socioprofessionnelle des femmes à celle de leur mère.

4. En premier lieu, les PCS sont des catégories multidimensionnelles, non totalement hiérarchisées ; il est donc très difficile d'établir la mobilité, et a fortiori l'éventuelle ascension ou déclin, d'un individu par rapport à son père (par exemple, un fils d'agriculteur devenu artisan). En deuxième lieu, une même PCS réunit des situations différentes, et deux PCS distinctes peuvent correspondre à une position sociale comparable (par exemple, un ouvrier et un employé peuvent tous deux appartenir aux classes populaires). En troisième lieu, le prestige, les revenus, d'une catégorie, donc aussi sa place sur l'échelle sociale, évoluent dans le temps : par exemple, la situation actuelle d'un professeur de lycée est à peu près équivalente (voire inférieure) à celle d'un instituteur d'il y a cinquante ans. Enfin, il a été difficile, jusqu'à une période récente, de mesurer la mobilité des femmes.

Doc. 2 Ouvriers et employés, des catégories aux contours flous

5. Dans les générations antérieures, la plupart des ouvriers travaillaient dans l'industrie, aujourd'hui la plupart travaillent dans le tertiaire ; le travail ouvrier était un travail manuel, voire physiquement éprouvant, aujourd'hui de nombreux ouvriers contrôlent des processus informatisés. Les deux univers professionnels sont donc très différents.

6. Un employé dans un centre d'appel effectue des tâches répétitives, à partir d'un ordinateur et d'un téléphone, donc à partir de machines ; son travail ressemble donc fort à celui d'un ouvrier qui travaille à la chaîne. Donc, même si un fils d'ouvrier devenu employé dans un centre d'appel a officiellement changé de PCS par rapport à son père, on ne peut pas dire qu'il a réellement connu une mobilité sociale.

7. Quand les femmes ont commencé à investir le marché du travail, elles ont massivement occupé des emplois d'employés. Aujourd'hui, 80 % des ouvriers sont des hommes et 75 % des employés sont des femmes. De nombreux couples sont donc composés d'un ouvrier et d'une employée, qui appartiennent tous deux aux classes populaires. Ces couples sont donc socialement homogènes (ils ont sensiblement les mêmes revenus, les mêmes pratiques, les mêmes goûts, les mêmes loisirs).

Doc. 3 Une difficile prise en compte des parcours individuels

8. Les tables de mobilité ne tiennent pas compte de la mobilité intragénérationnelle (professionnelle), et considèrent comme équivalentes des trajectoires individuellement très différentes : celles, par exemple, des individus qui occupent un emploi d'agent immobilier suite à un diplôme dans ce domaine et qui font une carrière stable, et des individus qui ont connu un, ou plusieurs, autres emplois, et qui se lancent dans ce métier d'indépendant pour retrouver un emploi suite à une période plus ou moins longue de chômage. La manière de vivre leur situation, d'exercer leur métier, d'être considéré par les autres comme étant un vrai agent immobilier, est très différente.

9. Un agent immobilier occupe un statut de travailleur indépendant. Ses revenus ne sont donc pas garantis, ni fixes. Des revenus élevés sont donc valorisants, et signes de réussite professionnelle. Au contraire, si l'agent immobilier perçoit des revenus faibles, il vivra plus souvent sa position sociale comme un échec (donc, s'il vient d'une autre profession, comme une mobilité sociale descendante).

10. Un fils de professeurs qui monte une petite entreprise artisanale (de plomberie, par exemple) vivra plus difficilement l'instabilité de ses revenus, et le fait que sa position professionnelle est davantage liée au montant des revenus qu'il gagne qu'à ses diplômes, qu'un fils d'artisans boulanger, qui a été socialisé dans un milieu de travailleurs indépendants.

Doc. 4 Un écart important entre mobilité objective et mobilité subjective

11. 24,1 % des individus qui sont objectivement en situation d'immobilité sociale ont le sentiment d'être déclassés par rapport à leur père.

12. 8,5 %.

13. D'une part, on constate que plus l'individu appartient à une PCS élevée, plus il ressent sa situation d'immobilité sociale comme un déclassement : 34,1 % des cadres dont le père était également cadre se sentent déclassés, contre 20,7 % des employés et ouvriers non qualifiés qui sont restés dans la même PCS que leur père. D'autre part, parmi ceux qui ont connu un déclassement objectif court (en passant dans la PCS située en dessous de celle de leur père), le sentiment de déclassement est d'autant plus fréquent que le père appartenait à une catégorie élevée : 62,7 % des enfants de cadres, professions intellectuelles supérieures et chefs d'entreprise qui sont devenus professions intermédiaires se sentent déclassés, alors que seulement 45,4 % des enfants de professions intermédiaires devenus employés et ouvriers qualifiés se sentent déclassés, et 36,1 % des enfants d'employés et ouvriers qualifiés devenus employés et ouvriers non qualifiés.

FAIRE LE POINT

1. Vrai.

2. Faux. D'une part, deux individus, classés dans des PCS différentes, peuvent occuper une position très proche, par exemple en termes de revenus, de prestige, et une même PCS réunit des individus dont la situation est différente. D'autre part, le contenu des PCS évolue dans le temps.

3. Faux. Selon la trajectoire qui conduit cet individu à cette position, selon son origine sociale, selon la position sociale de ses proches (auxquels il se compare), une mobilité ascendante peut être ressentie comme une immobilité ou une mobilité descendante, et une immobilité comme une ascension ou une démission.

DOSSIER 2.

Quelles sont les caractéristiques et les évolutions de la mobilité sociale ?

p. 236-241

A. Les flux de mobilité observée

Doc. 1 Une mobilité observée plus ou moins forte selon les pays

1. $(\text{Nombre d'individus immobiles} / \text{nombre total d'individus}) \times 100$

Ou bien : 100 – taux de mobilité.

2. En Inde, 31 % des individus connaissent une mobilité sociale, et 69 % sont immobiles. En France, à la même époque (au début des années 2000), c'est à peu près le

contraire : 39,4 % des individus âgés de 30 à 59 ans sont immobiles (donc 60,6 % sont mobiles).

3. Les catégories intermédiaires sont situées au milieu de l'échelle sociale, donc en contact avec les catégories supérieures et inférieures. Elles constituent donc un point de passage, les trajectoires de mobilité étant souvent courtes.

Doc. 2 L'évolution du taux de mobilité des hommes

4. $94 - 69 = 25\%$.

5. $100 - 35 = 65\%$.

6. Jusqu'en 1993, le taux d'immobilité a un peu baissé, passant de 36 % à 32 %. Le taux de mobilité a donc un peu augmenté. Puis, de 1993 à 2015, le taux de mobilité a un peu baissé, le taux d'immobilité passant de 32 à 35 %. Au total, le taux de mobilité a donc à peu près stagné.

7. La part d'individus en situation de mobilité descendante reste faible, mais a augmenté, passant de 7 % à 15 %.

Doc. 3 L'évolution des positions aux deux extrémités de l'échelle sociale

8. Le texte traite du déclassement intergénérationnel (le fait d'occuper une position sociale inférieure à celle d'un de ses parents).

9. La part de déclassés chez les fils et filles de cadres a augmenté : 14 % des fils de cadres nés entre 1944 et 1948 étaient déclassés, contre 24 % de ceux nés entre 1959 et 1968. De même, chez les filles de cadres, la part de déclassées a augmenté de 12 points (passant de 22 % à 34 %).

Pour autant, cela n'a pas été compensé par une accélération de la mobilité ascendante des fils et filles d'employées (même en tenant compte de ceux qui sont devenus professions intermédiaires) : 33 % des fils d'employés et ouvriers qualifiés étaient cadres ou professions intermédiaires dans la génération née entre 1944 et 1948, contre 25 % de la génération 1959-1963. « Chez les femmes, la proportion passe de 27 % à 22 % ».

10. Si la part de déclassés a beaucoup augmenté chez les enfants de cadres, sans pour autant ouvrir de places, en proportions équivalentes, aux enfants des classes populaires, cela peut s'expliquer, mathématiquement, par une forte part d'ascension sociale des enfants de catégories intermédiaires (ou d'indépendants), sauf à imaginer que le nombre d'emplois de cadres ait fortement baissé.

Doc. 4 Entrée dans la vie active et destinée sociale

11. 15 % des enfants de cadres, sortis en 2013 du système scolaire et qui sont en emploi en 2016, sont employés.

12. 35 % des fils de cadres sont devenus cadres, soit presque deux fois plus que la part moyenne des hommes qui sont devenus cadres. Cela signifie que les fils de cadres sont très mobiles, mais que leur origine les prédispose beaucoup plus que la moyenne à être eux-mêmes dans cette catégorie.

13. Les enfants de cadres qui ne sont pas cadres eux-mêmes (35 % sont cadres) sont le plus souvent professions intermédiaires (38 % d'entre eux) ; les enfants de professions intermédiaires qui ne sont pas eux-mêmes dans cette catégorie sont, le plus souvent, cadres (pour 23 % d'entre eux) ou employés (pour 24 % d'entre eux) ; les enfants d'employés ou d'ouvriers sont fréquemment dans ces deux catégories, ou deviennent professions intermédiaires.

La comparaison est plus difficile pour les enfants d'indépendants, mais on remarque que les enfants d'artisans, commerçants, chefs d'entreprise, deviennent le plus fréquemment professions intermédiaires, cadres ou employés, les enfants d'agriculteurs étant un peu dans la même situation, avec une proportion plus fréquente de jeunes qui deviennent ouvriers.

14. Ces données semblent indiquer en effet une proportion non négligeable de déclassés, puisque 25 % des enfants de cadres, et 38 % des enfants de professions intermédiaires, commencent comme employés ou ouvriers. Toutefois, ce chiffre reste minoritaire et, surtout, la carrière de jeunes entrés seulement 3 ans avant sur le marché du travail est loin d'être stabilisée. Beaucoup peuvent encore connaître une mobilité professionnelle. Voilà pourquoi l'Insee ne mesure que la mobilité intergénérationnelle d'individus au moins âgés de 30, voire 40 ans.

FAIRE LE POINT

1. Faux. La mobilité observée désigne tous les individus qui occupent une position différente de celle d'un de leurs parents.

2. Faux. Le taux de mobilité a globalement stagné, en commençant par augmenter jusqu'en 1993, puis en diminuant un peu.

3. Faux. La mobilité est plus forte au milieu de l'échelle sociale (lieu de passage de toutes les trajectoires), elle est plus faible aux deux extrêmes de l'échelle sociale.

4. Vrai.

B. Mobilité sociale et fluidité sociale

Doc. 1 Mobilité structurelle et fluidité sociale

1. Le nombre d'ouvriers a baissé de 150 entre les deux générations, passant de 600 à 450 individus.

2. Au maximum, 450 fils d'ouvriers auraient pu devenir ouvriers ; 150 devaient forcément devenir cadres, compte tenu de ce changement de structure sociale.

3. Une grande partie des fils d'agriculteurs a connu une mobilité sociale parce que le nombre d'agriculteurs en France a fortement baissé depuis cinquante ans.

4. La fluidité sociale est la mobilité que connaissent les individus par rapport à leurs parents, indépendamment de l'évolution de la structure sociale entre les deux générations.

Doc. 2 L'évolution de la mobilité structurelle des hommes et des femmes

5. 40 % des hommes qui ont changé de PCS par rapport à leur père en 1977 étaient obligés de changer de groupe (ne pouvaient mathématiquement pas rester dans la même PCS que leur père) en raison du changement de structure sociale entre la génération des pères et celle des fils.

6. La part de la mobilité structurelle des hommes a baissé de 16 points (40 - 26) entre 1977 et 2015.

7. La part de la mobilité structurelle des femmes est plus élevée que celle des hommes, et cet écart tend à se creuser : en 1977, 43 % de la mobilité des femmes était structurelle, contre 40 % pour les hommes ; en 2015, 34 % de la mobilité des femmes est structurelle : cette part a baissé, mais moins que chez les hommes.

Doc. 3 La fluidité sociale

8. 25 % des fils d'agriculteurs sont immobiles, donc 75 % sont mobiles ; 31,5 % des fils de professions intermédiaires sont immobiles, donc 68,5 sont mobiles. Le taux de mobilité est donc un peu plus élevé chez les fils de professions intermédiaires que chez les fils d'agriculteurs.

9. 2,6 % des hommes de la génération des fils sont agriculteurs. Donc, la probabilité moyenne d'être agriculteur est de 2,6 % dans cette génération. Donc, si la destinée sociale ne dépendait pas de l'origine sociale, 2,6 % des fils d'agriculteurs auraient dû devenir agriculteurs.

10. Les fils d'agriculteurs sont plus mobiles que les fils de professions intermédiaires, mais ils ont 8 fois plus de chances de devenir agriculteurs que la moyenne des hommes de leur génération (2,6 %). Donc, cette catégorie a une faible fluidité sociale. À l'inverse, les fils de professions intermédiaires n'ont qu'un peu plus de chances que la moyenne de devenir profession intermédiaires (31,5 % contre 24,5 %) ; la fluidité sociale est donc plus grande dans cette catégorie (la position d'un individu y dépend beaucoup moins de son origine sociale).

Doc. 4 L'évolution de la fluidité sociale

11. En 1985, 38 % des hommes âgés de 35 à 59 ans étaient dans la même PCS que leur père. Un fils de cadre avait 110,8 fois plus de chances de devenir cadre plutôt qu'ouvrier, qu'un fils d'ouvrier n'avait lui-même de chances de devenir cadre plutôt qu'ouvrier.

12. En 1977, 43 % des hommes étaient immobiles, contre 38 % en 1985. La société est donc devenue plus mobile. Toutefois, le rapport de chances relatives a augmenté :

cela veut dire que la destinée sociale d'un fils de cadre par rapport à un fils d'ouvrier est plus qu'avant déterminé par son origine sociale.

13. Après avoir baissé jusqu'en 1985, la fluidité sociale a beaucoup augmenté en France jusqu'en 2003, certes sans être parfaite : le rapport de chances relatives entre fils de cadre et fils d'ouvrier n'est pas égal à 1, mais il est de 28,8 en 2003, contre 110,8 en 1985. Depuis 2003, la fluidité sociale stagne.

FAIRE LE POINT

En 2014-2015, 25 % seulement des fils d'agriculteurs sont devenus agriculteurs. La **mobilité** sociale est donc très forte dans cette catégorie. Toutefois, à cette date, 2,6 % seulement des hommes sont agriculteurs. Donc, un fils d'agriculteur a 9,6 fois plus de chances de devenir agriculteur que la moyenne des hommes de sa génération. La **fluidité** sociale est donc faible, car la position sociale dépend fortement de l'**origine** sociale.

C. Les spécificités de la mobilité sociale des hommes et des femmes

Doc. 1 La mobilité des femmes par rapport à leur mère

1. 60 % des femmes âgées de 35 à 59 ans sont mobiles par rapport à leur mère en 2015.

2. 40 % des femmes ont connu une mobilité ascendante en 2015 contre 17 % en 1977, soit 2,4 fois plus.

3. Globalement, le taux de mobilité des hommes par rapport à leur père a stagné entre 1977 et 2015, alors que celui des femmes par rapport à leur mère a augmenté (passant de 59 % à 70 %) ; le taux de mobilité ascendante des femmes par rapport à leur mère a également plus augmenté que celui des hommes par rapport à leur père (ce dernier est passé de 23 % à 28 % entre 1977 et 2015, alors que celui des femmes a plus que doublé).

Doc. 2 La table de destinée des femmes par rapport à leur père

4. 17 % des filles d'ouvriers sont devenues ouvrières.

5. Les femmes sont le plus fréquemment employées : 44,4 % des femmes âgées de 35 à 59 ans, actives occupées ou anciennes actives occupées, sont des employées.

6. 34,1 % des filles de cadres sont devenues cadres, alors que c'est le cas de 47 % des fils de cadres de la même génération. Cela veut dire que, dans cette catégorie, la reproduction sociale est plus faible chez les femmes, que le fait d'avoir un père cadre prédispose plus les hommes à le devenir également que les femmes. De plus, globalement, la part de femmes cadres est plus faible (13,9 %) que celle de hommes cadres de la même génération (19,3 %).

Doc. 3 Les évolutions du marché du travail des hommes et des femmes

7. En 1978, 82,8 % des hommes étaient actifs, contre 54,8 % des femmes. Le taux d'activité des hommes était donc 1,5 fois plus élevé (ou : 82,8 – 54,8 = 28 points de plus) ; en 2018, le taux d'activité des hommes n'était plus que 1,1 fois plus élevé (écart de 6,6 points de %). On peut aussi constater que le taux d'activité des hommes a baissé de 7 points, alors que celui des femmes a augmenté de 13,4 points.

8. Les femmes occupent plus fréquemment des emplois non qualifiés que les hommes (27 % contre 15 %), et moins fréquemment des emplois très qualifiés : en 2013, 20 % des hommes sont cadres, contre 15 % des femmes. Parmi les emplois qualifiés, les femmes sont le plus souvent employées, rarement ouvrières (22 % des femmes sont employées, 5 % sont ouvrières), c'est le contraire pour les hommes (6 % des hommes sont employés, 9 % sont ouvriers).

9. Les femmes accèdent de plus en plus à des emplois qualifiés, donc quand on compare leur situation à celle de leur mère, on mesure une forte importance de la mobilité ascendante (plus forte que quand on la mesure par rapport à leur père, ou quand on mesure celle des hommes par rapport à leur père).

Doc. 4 Une ascension des hommes permise par la faible ascension des femmes ?

10. Jusqu'à une période récente, le taux d'activité des femmes était beaucoup plus faible que celui des hommes, donc on estimait l'origine sociale d'une femme à partir de celle de son seul père, et sa position sociale d'adulte à partir de celle de son conjoint. Donc, pour une femme, avoir un père d'une certaine catégorie et avoir épousé un homme occupant une position plus élevée était une forme d'ascension sociale personnelle.

11. On constate que, la plupart du temps, quand les couples ne sont pas homogames, c'est l'homme qui occupe une position sociale plus élevée. Donc, si l'on admet que, pour une femme, épouser un homme d'un milieu supérieur à celui de ses parents était une forme d'ascension sociale, on peut dire qu'elle acceptait du même coup de ne pas connaître d'ascension par son propre emploi. Les emplois d'employés ont été massivement occupés par des femmes, « libérant » ainsi des places d'emplois qualifiés pour les hommes.

FAIRE LE POINT

1. Faux. D'une part, l'accès des femmes au marché du travail s'est développé, d'autre part les inégalités hommes/femmes d'accès aux postes qualifiés se sont réduites, donc les femmes sont dans une situation plus favorable par rapport à leur mère.

2. Vrai.

3. Faux. En occupant ces emplois, elles ont libéré, pour les hommes, les emplois plus qualifiés dont le nombre

augmentait aussi, et cela a permis aux hommes de se consacrer pleinement à leur carrière.

DOSSIER 3.

Quels sont les principaux déterminants de la mobilité sociale ?

p. 242-247

A. L'évolution de la structure socio-professionnelle

Doc. 1 L'évolution de la part des PCS parmi les personnes en emploi en France

1. Entre 1982 et 2018, la part de cadres et professions intellectuelles supérieures est passée de 8 % à 18 % ; elle a donc été multipliée par 2,25.

2. En 1982, les trois catégories les plus nombreuses sont les ouvriers (30 %), les employés (25 %) et les professions intermédiaires (19 %) ; les trois moins nombreuses sont les artisans, commerçants, chefs d'entreprise (9 %), les cadres (8 %) et les agriculteurs (7 %). En 2018, cette répartition n'a pas changé, mais la hiérarchie s'est un peu modifiée : la catégorie la plus nombreuse est désormais les employés (27 %), les professions intermédiaires (26 %) et les ouvriers (20 % des emplois désormais) ; parmi les moins nombreuses, les agriculteurs ne représentent plus que 2 % des emplois, les artisans, commerçants, chefs d'entreprise 7 %, et les cadres comptent désormais 18 % des emplois en France.

3. Les emplois de service, qualifiés ou non (employés, professions intermédiaires et cadres) ont vu leur part augmenter ; la part des travailleurs indépendants et des ouvriers a baissé.

4. Si on considère que la classe populaire représente une grande partie des ouvriers et des employés, sa part a baissé, mais reste élevée : en 2018, ces deux catégories représentent 47 % des emplois, contre 55 % en 1982. On pourrait y ajouter une partie des agriculteurs.

Doc. 2 Une mobilité ascendante largement structurelle

5. Le système productif s'est transformé pendant les Trente glorieuses, notamment sous l'effet du progrès technique, provoquant une transformation de la structure des emplois : le nombre d'agriculteurs a fortement baissé (hausse de la taille des exploitations et mécanisation), puis celui des ouvriers d'industrie, ainsi que celui des autres travailleurs indépendants (concentration des entreprises, développement des grandes surfaces) ; à l'inverse, la hausse de la demande de services de la part des ménages et des entreprises a créé des emplois de « cols blancs ». Donc, les enfants des catégories en forte baisse ne pouvaient mathématiquement pas rester dans la même catégorie que leur père, et les enfants des catégories en croissance n'auraient pas été assez nombreux pour fournir les effectifs de ces catégories à la génération suivante.

6. Les changements du système productif, et leurs effets sur les emplois, ont été moindres que dans les années 1960-70, donc la structure sociale de la génération actuelle ressemble à celle de ses parents. Donc, la mobilité minimale mathématiquement nécessaire pour assurer ce changement de structure sociale est plus faible.

7. Puisque la mobilité observée est restée la même chez les hommes, et que la mobilité structurelle a baissé, cela veut forcément dire que des individus ont changé de catégorie alors qu'ils auraient mathématiquement pu y rester. Donc, cela veut dire que la fluidité sociale a augmenté.

Doc. 3 Une mobilité structurelle plus ou moins profitable selon les générations

8. La génération née dans les années 1910 est entrée sur le marché du travail dans les années 1930, c'est-à-dire pendant une période de dépression économique, de chômage de masse ; la génération suivante, née dans les années 1940, est arrivée sur le marché du travail dans les années 1960, c'est-à-dire pendant les Trente Glorieuses, période de quasi plein emploi et de forte hausse des créations d'emplois qualifiés. La génération suivante, née dans les années 1970, est entrée sur le marché du travail dans les années 1990, donc à une période où le taux de chômage était élevé et durable, et où les jeunes actifs connaissaient un risque de chômage élevé pendant les deux premières années d'entrée dans la vie active.

9. Selon l'auteur, on constate que les premières expériences professionnelles sont déterminantes pour la suite de la carrière ; donc, quand des individus entrent sur le marché du travail avec un contrat stable, peu de risque de chômage, ils ont plus de chances de connaître une mobilité professionnelle ascendante, donc aussi une ascension sociale par rapport à leurs parents, surtout si de nombreux emplois qualifiés se créent sur cette période. Dans le cas contraire, les jeunes actifs ont plus de chances de stagner dans leur carrière, donc moins de chances de bénéficier d'une ascension sociale inter-générationnelle.

Doc. 4 Les évolutions futures de la structure socioprofessionnelle

10. Entre 2012 et 2022, on devrait observer une création nette de 160 000 emplois d'aides à domicile en France métropolitaine. Autrement dit, même après avoir déduit les destructions d'emplois (suppressions de postes, départs à la retraite non remplacés...) des créations d'emplois d'aides à domicile, le solde devrait être positif de 160 000 emplois.

11. Exemples de créations d'emplois d'employés peu qualifiés : aides-soignants, aides à domicile, vendeurs ; exemples de créations d'emplois de cadres : cadres des services administratifs, ingénieurs de l'informatique, personnel de recherche, cadres commerciaux.

12. Le graphique montre qu'on peut s'attendre à des créations nettes d'emplois très qualifiés (cadres

et PIS, et professions intermédiaires), par exemple 345 000 emplois supplémentaires des cadres cités ici (95 000 + 90 000 + 80 000 + 80 000) et 91 000 emplois d'infirmiers, sages-femmes. Si, parallèlement, des emplois non qualifiés sont détruits, cela créerait une voie de mobilité structurelle ascendante pour les enfants des classes populaires. Toutefois, on assistera aussi à des créations d'emplois non qualifiés, surtout d'employés (362 000 avec les 3 exemples cités dans le document). Il n'est donc pas certains que la mobilité structurelle soit ascendante (peut-être que des enfants d'ouvriers deviendront employés, par exemple).

FAIRE LE POINT

a. + ; b. - ; c. +

B. Le rôle des niveaux de formation

Doc. 1 L'accès à une position sociale dépend du niveau de diplôme

1. En 2017, en France métropolitaine et DOM (hors Mayotte), 45,3 % des actifs occupés sortis depuis 1 à 4 ans du système scolaire sans diplôme ou seulement avec le brevet sont ouvriers, alors que dans cette génération, en moyenne, 19,5 % des actifs occupés sont ouvriers.

2. Les 2 données précédentes signifient qu'en sortant sans diplôme ou seulement avec le brevet, on a 2,3 fois plus de chances d'être ouvrier que la moyenne. À l'inverse, 3 % des actifs occupés sortis avec un diplôme du supérieur long sont ouvriers 1 à 4 ans après leur sortie de formation (donc 6,4 fois moins que la moyenne), et 81 % occupent un emploi qualifié (41,3 % sont cadres, et 39,7 % sont professions intermédiaires). La proportion d'emplois qualifiés est de 48,2 % pour les diplômés du supérieur court.

3. On peut déjà observer que très peu de diplômés du supérieur court sont cadres (en tout cas, 2,1 % seulement le sont 1 à 4 ans après leur sortie de formation) ; à l'inverse, 32,8 % sont employés, et 16,7 % sont ouvriers, donc presque la moitié occupent un emploi peu ou pas qualifié.

Doc. 2 Quelle évolution du lien diplôme-emploi ?

4. En 1983, 89 % des diplômés du supérieur court sont cadres ou professions intermédiaires, contre 69,5 % en 2015. Cela veut donc dire qu'en 1983, un diplômé du supérieur court avait 1,3 fois plus de chances d'être cadre ou profession intermédiaire qu'en 2015.

5. On observe une corrélation positive entre le niveau de diplôme et l'accès à un emploi de cadre ou profession intermédiaire : plus le diplôme est élevé, plus on a de chances d'appartenir à ces catégories.

6. La possession d'un diplôme garantit de moins en moins l'accès à un poste de cadre ou de profession intermédiaire. Mais la corrélation entre niveau de diplôme et

accès à ces catégories est, d'une certaine façon, de plus en plus vérifiée : alors que la possession d'un diplôme du supérieur long donne presque autant accès à ces catégories en 2015 (84,5 %) qu'en 1983 (91 %), devenir cadre ou profession intermédiaire avec un baccalauréat ou même un diplôme du supérieur court est devenu de plus en plus rare : 63 % des bacheliers accédaient à ces catégories en 1983 contre 38,3 % en 2015.

Doc. 3 Une inflation des diplômes

7. Les jeunes actifs risquent davantage que leurs aînés de subir à la fois un déclassement intergénérationnel (appartenir à une catégorie inférieure à celle de leurs parents) et un déclassement professionnel, scolaire (occuper un emploi d'un niveau de qualification inférieur à son niveau de diplôme).

8. Le nombre de diplômés, notamment du baccalauréat, a augmenté plus vite que le nombre d'emplois qualifiés : c'est la massification scolaire.

9. La métaphore économique de « l'inflation des diplômes » est utilisée pour montrer le risque de perte de valeur des titres scolaires, autrement dit le fait qu'avoir un niveau de diplôme donné garantit moins qu'avant l'accès à un emploi qualifié, tout comme la création monétaire, provoquant une hausse des prix, réduit le pouvoir d'achat de la monnaie.

Doc. 4 Les différences de rendement du diplôme selon l'origine sociale et selon le sexe

10. En 2016, 81 % des enfants d'ouvriers ou d'employés qui sont sortis depuis 1 à 10 ans du système scolaire avec un diplôme du supérieur long sont cadres, professions intermédiaires ou indépendants. 84 % des femmes qui sont sorties depuis 1 à 10 ans du système scolaire avec un diplôme du supérieur long sont cadres, professions intermédiaires ou indépendantes.

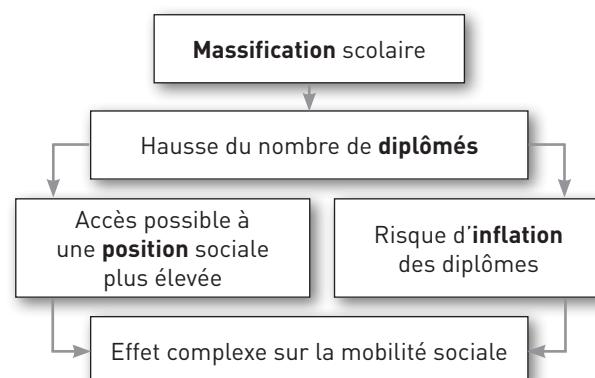
11. Quel que soit le niveau de diplôme, à diplôme équivalent, l'accès à un poste de cadre, profession intermédiaire ou indépendant est plus élevé pour les enfants de cadres, professions intermédiaires ou indépendants que pour les enfants d'ouvriers ou d'employés. Par exemple, c'est le cas de 88 % des enfants de cadres, professions intermédiaires ou indépendants diplômés du supérieur long, de 33 % de ces enfants s'ils sont seulement bacheliers ; les résultats, à diplôme équivalent, sont respectivement de 81 % et 25 % pour les enfants d'ouvriers et d'employés.

12. Les causes de ces écarts peuvent être économiques : par exemple, il est plus facile de devenir travailleur indépendant si on bénéficie d'un patrimoine hérité de sa famille, ou même carrément si on reprend l'entreprise familiale. Elles peuvent être liées aux relations familiales, qui permettent plus ou moins facilement d'obtenir un stage, ou un emploi. Par ailleurs, l'ambition, le goût pour la compétition, la confiance, sont des qualités socialement construites par la socialisation, et

ces différences peuvent perdurer malgré l'équivalence de réussite scolaire.

13. Quel que soit le niveau de diplôme, à diplôme équivalent, l'accès à un poste de cadre, profession intermédiaire ou indépendant est plus élevé pour les hommes que pour les femmes. Par exemple, 84 % des femmes diplômées du supérieur long deviennent cadres, professions intermédiaires ou indépendantes, contre 89 % de leurs homologues masculins. Les écarts sont toutefois très faibles pour des niveaux de diplôme inférieurs ou égaux au baccalauréat.

FAIRE LE POINT



C. L'impact des ressources et des configurations familiales

Doc. 1 De multiples ressources agissent sur la mobilité sociale

1. Le passage souligné fait référence au capital culturel, c'est-à-dire à l'ensemble des savoirs, savoir-faire, savoir-être, socialement valorisés, transmis notamment lors de la socialisation familiale, mais que l'on peut aussi acquérir, par exemple grâce à l'école. Ce capital culturel joue un rôle essentiel dans la réussite scolaire, puisque (voir Chapitre 7), comme le montre Pierre Bourdieu, l'école reconnaît comme compétences scolaires des attitudes et des aptitudes inégalement transmises selon l'origine sociale (sens de l'abstraction, culture littéraire, intérêt pour l'actualité, maîtrise d'un langage soutenu, aisance orale...).

2. Les deux autres capitaux qui agissent sur la mobilité sociale sont le capital économique (revenu et patrimoine) et le capital social.

3. Un travailleur indépendant doit disposer d'un patrimoine professionnel : des terres et du matériel pour les agriculteurs, un fond de commerce, une entreprise, pour les artisans, commerçants, chefs d'entreprises, un cabinet pour un avocat ou un médecin. Donc, un individu qui bénéficie de ressources économiques familiales peut plus facilement acquérir ce patrimoine. Parfois, il peut même en hériter (un jeune diplômé de la faculté de droit devient plus facilement avocat en reprenant le cabinet de son père, donc aussi sa clientèle, qu'un autre diplômé dépourvu de telles ressources).

4. La fin du texte montre qu'un salarié d'une entreprise dispose d'informations sur les emplois qui s'y créent, sur les éventuels stages, mais aussi sur les compétences qui y sont particulièrement valorisées. Il peut donc en informer ses enfants, voire essayer de les avantager ou de leur accorder des passe-droits (« piston »). Le capital social peut donc se définir comme l'ensemble des réseaux de relations socialement utiles, par exemple pour trouver la meilleure formation scolaire, un stage, un emploi.

Doc. 2 Des ressources économiques inégalées selon la catégorie sociale et la configuration familiale

5. Les ressources que les familles consacrent à aider leurs enfants représentent une part d'autant plus lourde de leur budget que ces jeunes sont étudiants en logement autonome. Donc, les inégalités de revenu se traduisent par des inégalités dans la capacité à financer des études, et à permettre au jeune de les réussir (ce qu'il fera moins facilement s'il ne peut disposer d'un logement proche de son lieu d'études). Or, plus le niveau de diplôme est élevé, plus l'individu a de chances d'occuper un emploi qualifié, et on a vu qu'il était aujourd'hui de plus en plus difficile d'y accéder avec un diplôme de supérieur court. Les 10 % de ménages les plus aisés consacrent en moyenne 7 050 euros par an à aider leur enfant jeune adulte, contre 1 310 euros chez les 10 % de ménages les moins riches.

6. La PCS joue, à revenu équivalent, un rôle spécifique dans la somme que la famille consacre à aider ses enfants jeunes adultes. Par exemple, un cadre aide davantage son enfant qu'un artisan qui percevrait les mêmes revenus. C'est le signe que les catégories les plus haut placées (notamment en termes de diplôme) cherchent à favoriser la réussite de leurs enfants.

7. Les familles monoparentales aident financièrement moins leurs enfants (30 % de moins en moyenne pour les mères seules, « toutes choses égales par ailleurs », donc en les comparant à d'autres personnes ayant pourtant les mêmes revenus, ou appartenant à la même PCS). On constate aussi que plus le nombre d'enfants est élevé, moins chaque enfant reçoit d'aide de sa famille.

Doc. 3 Le rôle du capital social familial dans l'obtention d'un emploi

8. 7 % des jeunes de 18 à 35 ans vivant en France et dont les parents sont nés au Maghreb ont trouvé leur emploi par relations familiales (donc par capital social familial).

9. Globalement, quel que soit le lieu de naissance des parents, la part d'individus de 18 à 35 ans qui obtient un emploi par capital social familial est faible (elle varie entre 7 et 24 %).

10. Les jeunes actifs dont les parents sont nés en Turquie sont 3,4 fois plus nombreux à avoir trouvé leur emploi par relations familiales que les jeunes dont les parents sont nés au Maghreb (24 % contre 7 %).

11. Les relations familiales appartiennent généralement au même milieu social que la famille, ou à un milieu proche. Donc, en obtenant un emploi par le capital social familial, on a de fortes chances d'appartenir à une PCS identique à, ou proche de, celle de ses parents. Ce moyen d'obtention d'un emploi a donc pour effet de freiner la mobilité sociale.

Doc. 4 Les effets complexes de la taille de la fratrie sur la réussite scolaire et sociale

12. La proportion d'enfants diplômés du supérieur (bac + 2 et au-delà) est de 47,5 % pour les fratries avec 1 ou 2 enfants, 40,2 % avec 3 enfants, 34,7 % avec 4 enfants, et seulement 11,7 % pour les familles comprenant au moins 5 enfants. De plus, le rang dans la fratrie joue aussi un rôle (certes plus faible) : pour les fratries de taille 3, il y a davantage de diplômés au-delà du niveau bac + 2 pour les aînés (27,9 %), et les benjamins (25,8 %) en comparaison avec les cadets (24,8 %).

13. L'exemple de la famille Belhoumi montre à la fois que les filles aînées ont pu bénéficier, du fait de leur rang dans la fratrie, de ressources supérieures à celles de leurs cadets (temps consacré par les parents, ressources économiques), mais aussi que cette explication n'est pas systématique : les aînées ont servi de modèles et d'agents de socialisation à leurs jeunes sœurs, qui ont donc elles aussi réussi à faire des études (plus modestes certes).

FAIRE LE POINT

1. Faux. Le capital économique joue aussi un rôle, en favorisant l'accès à un patrimoine professionnel pour les indépendants, mais aussi en permettant aux familles d'aider plus ou moins leurs enfants (financement de leur scolarité notamment). Le capital social contribue aussi à la reproduction sociale, les familles les plus modestes ayant souvent des relations avec des personnes de leur milieu social.

2. Faux. D'un côté, plus le nombre d'enfants est élevé (que la famille soit recomposée ou pas), moins les ressources disponibles par enfant sont faibles ; d'un autre côté, la fratrie peut elle-même constituer une ressource.

3. Vrai.

EXERCICES

p. 251-252

Exercice 1

1. Faux. La mobilité sociale est (en tout cas selon l'Insee) la mobilité intergénérationnelle (les individus qui ont changé de groupe par rapport à un de leurs parents) ; la mobilité professionnelle désigne la mobilité intragénérationnelle (les individus qui ont changé de position sociale au cours de leur propre carrière).

2. Vrai.

3. Faux. La mobilité reste surtout ascendante, même si le déclassement a augmenté.

4. Faux. On peut avoir changé objectivement de groupe sans en avoir l'impression, ou rester immobile en ayant un sentiment de mobilité ascendante ou descendante.

5. Faux. Par exemple, quand le nombre d'agriculteurs a fortement baissé, leurs fils ont intégré d'autres catégories (forte mobilité). Mais la probabilité de devenir agriculteur a continué à être beaucoup plus élevée pour un fils d'agriculteur que pour la moyenne des hommes de leur génération.

6. Vrai.

7. Faux. Certes, plus on est diplômé, plus on a de chances d'occuper un emploi qualifié. Mais la hausse plus rapide du nombre de diplômés que celle des emplois qualifiés favorise l'existence d'un certain déclassement scolaire.

8. Faux. À niveau de diplôme équivalent, les enfants de familles favorisées occupent plus souvent une position supérieure que les enfants de milieu défavorisé, et les hommes occupent plus souvent une position supérieure que les femmes.

9. Vrai.

10. Faux. C'est le contraire, notamment parce qu'alors les ressources disponibles par enfant sont plus faibles.

Exercice 2

1. 23 %.

2. Les jeunes qui ont un emploi autre qu'en CDI sont ceux qui ont un emploi à durée déterminée, en intérim, en emploi aidé et en alternance, soit $13 + 8 + 2 + 3 = 26\%$ de l'ensemble des jeunes sortis non diplômés, et $[26 / (26 + 39)] \times 100 = 40\%$ des jeunes en emploi de la génération 1992.

Pour la génération 2010, les jeunes en emploi autres qu'un CDI représentent 55,3 % des jeunes en emploi.

3. Entre 1997 et 2015, les jeunes sortis sans diplôme du système scolaire cinq ans avant sont de moins en moins fréquemment en emploi, surtout en CDI (leur part en CDI a presque été divisée par 2, passant de 39 % à 21 %), et sont de plus en plus fréquemment en recherche d'emploi (cette part est passée de 23 % à 36 %), voire en inactivité

(10 % des jeunes sortis sans diplôme en 2010 sont inactifs en 2015, contre 6 % pour la génération 1992).

4. On sait que les premières années de carrière sont déterminantes pour la position sociale future (voir Doc. 3 p. 243) : en ayant un emploi stable, un individu peut accumuler des ressources économiques, du capital social, bénéficier de formations, acquérir des compétences et prouver son efficacité à son employeur. Il a donc plus de chances, même s'il est sans diplôme, de se voir proposer une promotion, ou d'obtenir un autre emploi mieux classé dans la hiérarchie sociale.

Exercice 3

1. En 2014, 46 % des personnes de 18 ans ou plus habitant en France métropolitaine pensent qu'ils ont une vie moins bonne que celle de leurs parents.

2. Ce document permet d'évaluer la mobilité subjective, le ressenti des individus sur leur situation.

3. Cette proportion passe de 36 % à 46 %. Elle a donc augmenté de 10 points ; elle a été multipliée par 1,3.

4. En 2014 comme en 2004, environ un quart des Français pensent qu'ils ont une situation à peu près identique à celle de leurs parents. En revanche, la part de ceux qui pensent que leur situation est meilleure a baissé, passant de 46 % à 29 %, alors que ceux qui pensent que leur situation est moins bonne représentent, en 2014, presque la moitié des Français (46 %) contre un tiers environ en 2004 (36 %).

Exercice 4

1. En 2012, 1 609 000 hommes actifs ou anciens actifs âgés de 40 à 59 ans et résidant en France métropolitaine ont un père qui est, ou était, cadre ou profession intermédiaire. À cette date, 3 175 000 hommes actifs ou anciens actifs âgés de 40 à 59 ans et résidant en France métropolitaine étaient cadres ou profession intermédiaire.

2. $[1 114 / 1 609] \times 100 = 69,2\%$

3. $[1 114 / 3 175] \times 100 = 35,1\%$

4. Table de destinée

Catégorie socioprofessionnelle du père	(en %)	Catégorie socioprofessionnelle du fils			
		Indépendant (hors profession libérale)	Cadre et profession intermédiaire	Employé et ouvrier	Ensemble
Indépendant (hors profession libérale)	26,8	37,2	36,0	100	
Cadre et profession intermédiaire	9,4	69,2	21,4	100	
Ouvrier et employé	8,0	36,5	55,5	100	
APSAP ¹	7,7	42,7	49,6	100	
Ensemble	12,7	44,1	43,2	100	

Table de recrutement

(en %)		Catégorie socioprofessionnelle du fils			
		Indépendant (hors profession libérale)	Cadre et profession intermédiaire	Employé et ouvrier	Ensemble
Catégorie socioprofessionnelle du père	Indépendant (hors profession libérale)	49,1	19,6	19,3	23,2
	Cadre et profession intermédiaire	16,5	35,1	11,0	22,3
	Ouvrier et employé	33,4	43,7	67,8	52,8
	APSAP ¹	1,0	1,6	1,9	1,7
	Ensemble	100	100	100	100

1. Autres personnes sans activité professionnelle.

Exercice 5

1. En 2016, 3 ans après leur sortie du système éducatif en 2013, 36 % des jeunes dont les deux parents sont diplômés du supérieur sont partis à l'étranger en stage ou en études.

Parmi ces jeunes, 82 % ont effectué un séjour pendant leurs études supérieures.

2. La part de jeunes issus d'au moins un parent cadre qui sont partis à l'étranger en stage ou en études est de 27 %, soit 2,7 fois plus élevée que celle des jeunes issus de deux parents ouvriers ou employés qui sont partis à l'étranger en stage ou en études.

3. Les jeunes dont au moins un des parents est cadre sont 2,7 fois plus nombreux à être partis à l'étranger en stage ou en études que ceux dont les parents sont ouvriers ou employés. De plus, les séjours des jeunes dont au moins un des parents est cadre est plus fréquemment de plus de six mois (46 %, alors que ce n'est le cas que de 18 % des 10 % des jeunes dont les parents sont ouvriers ou employés qui sont partis en stage ou en études à l'étranger), dans le cadre de leurs études supérieures, et se traduisant à la fin par une qualification reconnue, un diplôme (70 % des 27 % de jeunes dont un des parents est cadre et qui sont partis à l'étranger sont dans ce cas, contre seulement 54 % des jeunes dont les parents sont ouvriers ou employés). Enfin, quand au moins l'un des parents est cadre, le jeune a plus fréquemment un moyen de financement autre que sa famille (une bourse, une indemnité de stage).

4. Les écarts sont encore plus marqués selon le niveau de diplôme : quand les deux parents sont diplômés du supérieur, leurs enfants sont proportionnellement 3,6 fois plus nombreux à être partis à l'étranger en stage ou en études que quand aucun des parents ne l'est ; il s'agit 2,4 fois plus fréquemment de séjours de longue durée (50 % contre 21 %), 1,5 fois plus souvent d'un séjour effectué dans le cadre des études supérieures, et ce séjour bénéficie plus fréquemment d'un financement extérieur à la famille (53 % contre 42 %).

Préparation au grand oral

Exposé de 5 minutes sans notes suivi de 10 minutes d'échanges avec le candidat

Sujet : Les inégalités de ressources familiales : un effet cumulatif sur la mobilité sociale ?

► Introduction

Dans une démocratie, chaque individu est supposé accéder à la position sociale qui correspond à son mérite, c'est-à-dire à son talent et à ses efforts. Pourtant, on constate que la mobilité sociale, c'est-à-dire, au sens de l'Insee, la mobilité intergénérationnelle, le changement de position sociale par rapport à ses parents, ne reflète pas une parfaite fluidité sociale : la position sociale des individus dépend fortement de leur origine sociale. Cela semble donc signifier notamment que les individus héritent de leur famille d'avantages, ou de désavantages, qui ne traduisent pas leur mérite individuel, ou qui en empêchent l'expression. Pourtant, grâce à l'école, à la possibilité de voyager à l'étranger, ces héritages ne devraient-ils pas voir leurs effets s'annuler ? On constatera en premier lieu que, selon leur origine sociale et le niveau de diplôme de leurs parents, les jeunes n'ont pas les mêmes chances de partir à l'étranger, et que ces séjours n'ont pas la même utilité. En second lieu, on montrera que ces constats s'expliquent par des inégalités cumulatives de ressources économiques, sociales et culturelles de la famille.

I/ Les constats : des séjours plus ou moins fréquents et plus ou moins utiles selon l'origine sociale et le niveau de diplôme des parents.

A. Plus les jeunes sont d'origine favorisée, mais aussi plus leurs parents sont diplômés, plus ils sont nombreux à partir à l'étranger dans le cadre d'un stage ou d'études.

Les jeunes issus d'au moins un parent cadre sont 2,7 fois plus nombreux à faire ce type de séjour qu'un enfant de parents ouvriers ou employés, et ils obtiennent plus fréquemment un financement autre que familial. Les jeunes issus de parents diplômés du supérieur sont 3,6 fois plus nombreux à faire de tels séjours que ceux dont les parents n'ont pas de diplôme du supérieur.

B. Les jeunes de milieu socialement ou culturellement favorisé partent plus longtemps, pour des séjours pendant leurs études et aboutissant à une certification officielle, que les autres.

En partant plus de 6 mois, les séjours sont logiquement plus utiles dans la pratique d'une langue étrangère, la création de contacts avec des personnes vivant à l'étranger (futures ressources professionnelles, par exemple). Or, quand les deux parents sont diplômés du supérieur, les jeunes qui partent à l'étranger (déjà globalement plus nombreux que les autres) y vont 2,4 fois plus souvent plus de 6 mois, et 1,4 fois plus pour un séjour certifiant. Ils sont plus nombreux à y aller pour leurs études.

II/ Les explications : des ressources économiques, culturelles et sociales inégales selon les familles

A. Le rôle des ressources économiques

Avec des revenus (et un patrimoine) plus élevé, les familles plus favorisées peuvent financer plus facilement le voyage, le séjour (notamment le logement) de leur enfant ; elles peuvent lui permettre de rester plus longtemps sans travailler, donc de faire des séjours de longue durée et seulement consacré à une formation, avec un diplôme à la fin.

B. Le rôle des ressources culturelles

Des parents plus diplômés sont mieux à même de connaître les filières les plus qualifiantes à l'étranger, mais aussi de se convaincre de leur utilité. Ils transmettent à leurs enfants, par la socialisation, des attitudes, des savoirs, qui favorisent leur réussite scolaire.

C. Le rôle des ressources sociales

Selon la profession exercée, les familles disposent de réseaux plus ou moins étendus de relations utiles pour obtenir un financement pour leurs enfants, pour qu'ils trouvent un logement, un stage, à l'étranger.

► Conclusion

Les inégalités de ressources familiales se cumulent donc pour expliquer que les enfants des plus favorisés aient plus facilement accès à des ressources qui renforceront encore leur réussite future, notamment l'accès aux séjours qualifiants à l'étranger.

SUJET BAC.

Épreuve composée

p. 254-255

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

À l'aide d'un exemple, distinguez la mobilité sociale de la fluidité sociale.

La mobilité sociale désigne le fait de changer de catégorie sociale ; l'Insee réserve cette expression à la mobilité intergénérationnelle, c'est-à-dire le fait de changer de PCS par rapport à un de ses parents. La fluidité sociale est le fait que la position d'un individu ne dépend pas de son origine sociale. On sait par exemple que, du fait de la forte baisse du nombre d'agriculteurs, une grande partie des fils d'agriculteurs ne sont pas eux-mêmes devenus

agriculteurs. Cette catégorie est donc très mobile ; mais parmi les agriculteurs actuels, une très grande part sont des fils d'agriculteurs. Donc, la fluidité sociale est très faible chez les fils d'agriculteurs.

PARTIE 2. Étude d'un document

Question 1. La première ligne mesure, en %, à quelle PCS appartient la conjointe des hommes agriculteurs vivant en couple, dans lequel l'un des conjoints est âgé de 30 à 59 ans, et dont les deux conjoints ont déjà travaillé. La dernière ligne mesure la structure sociale des femmes qui vivent en couple (aux conditions indiquées dans la phrase précédente), donc à quelle PCS elles appartiennent, en %.

Ainsi, 33,1 % des agriculteurs vivent avec une agricultrice, et 59,4 % des ouvriers vivent avec une employée.

L'intérêt de ce tableau est donc de vérifier si l'homogamie est forte ou faible, si le plus souvent (ou, en termes relatifs, plus fréquemment que la moyenne), les hommes vivent avec une femme qui appartient à la même PCS qu'eux.

Question 2. On constate que, en moyenne, en 2011, les hommes vivent le plus souvent avec une femme employée (43,9 % d'entre eux sont dans ce cas) ou profession intermédiaire (26,8 %). De plus, la part des hommes vivant avec une femme de la même PCS qu'eux est toujours plus élevée que la moyenne, avec un écart surtout marqué chez les agriculteurs (33,1 % vivent avec une agricultrice, donc presque 30 fois plus que la part moyenne d'hommes qui sont dans ce cas, soit 1,2 %), les artisans commerçants, chefs d'entreprise (17,9 % des indépendants vivent avec une conjointe de cette catégorie, alors que 4,1 % des hommes en moyenne sont dans ce cas) et les cadres (38,5 % contre 14,9 % en moyenne). Quand les hommes en couple ne vivent pas avec une femme de leur PCS, c'est le plus souvent, comme on l'a vu, avec une employée ou une profession intermédiaire, ou avec une femme d'une catégorie proche : 13,1 % des hommes agriculteurs vivent avec une femme ouvrière, 12,4 % des hommes professions intermédiaires vivent avec une femme cadre).

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que les tables de mobilité comportent des limites comme instrument de mesure de la mobilité sociale.

Analyse des documents

Doc. 1. Le document cite plusieurs limites des tables de mobilité sociale : en premier lieu, en mesurant la mobilité intergénérationnelle des individus âgés d'au moins 40 ans, l'Insee ne retrace pas les éventuelles mobilités intragénérationnelles de ces individus, qui donnent une signification différente à chaque parcours. En deuxième lieu, la mobilité ressentie, subjective, ne correspond pas forcément à la mobilité objective mesurée par l'Insee. En troisième lieu, une même PCS rassemble des situations très hétérogène.

Doc. 2. La mobilité mesurée par l'Insee ne coïncide pas avec celle ressentie par les individus : presque un quart des individus qui sont dans une situation beaucoup plus élevée sur leur père ont l'impression d'avoir une position équivalente ou plus basse ; plus de la moitié des individus qui sont mesurés comme immobiles par rapport à leur père ont le sentiment d'avoir connu un déclassement ; presque 35 % des individus qui sont objectivement en fort déclassement ont le sentiment d'avoir une position équivalente ou ascendante.

Doc. 3. La PCS est composée de groupes professionnels très différents : certains sont dans le secteur public, d'autres dans le secteur privé, certains ont exclusivement des activités de service, d'autres sont plus en contact avec la production matérielle. De plus, le devenir social de leurs enfants est partiellement différent : 20 % des enfants de contremaîtres et agents de maîtrise deviennent cadres, contre 30 % des enfants de techniciens et de PI de la santé, de l'enseignement, de la fonction publique, dont 9 % des enfants deviennent ouvriers, contre 15 % des enfants de contremaîtres et agents de maîtrise.

► Introduction

En France, l'Insee réduit la définition de la mobilité sociale (qui est de façon générale, pour les sociologues, tout changement de position sociale connu par un individu) à la mobilité intergénérationnelle, entre les parents et les enfants, et la mesure à partir de la nomenclature des Professions et Catégories Socioprofessionnelles. L'Insee construit alors des tables de mobilité, tableaux qui croisent la PCS des individus (les hommes notamment) suffisamment âgés pour que leur carrière soit stable (donc à partir de 30, voire 40, ans) et celle d'un de leurs parents. Ces tables permettent de construire des tables de destinée (qui mesurent, en pourcentage, ce que deviennent les fils de telle ou telle catégorie) et de recrutement (qui mesurent, en pourcentage, d'où viennent les hommes de telle ou telle catégorie). Ces documents, dont la commodité et la rigueur ne font aucun doute, reposent donc sur des conventions qui sont, par définition, contestables ou en tout cas réductrices. On mettra en évidence les critiques qu'on peut adresser à la nomenclature des PCS globales pour mesurer la mobilité sociale, puis l'absence de prise en compte des trajectoires des individus et des catégories dans le temps, avant de montrer que la mobilité vécue par les individus peut fortement différer de celle qui est officiellement mesurée.

► Proposition de plan détaillé

I/ Les tables de mobilité sociale sont construites à partir de la nomenclature des PCS, qui sépare des positions sociales partiellement semblables, et inversement rassemble des individus occupant objectivement des positions très différentes.

– Une même catégorie est en fait hétérogène, donc en mesurant la mobilité sociale à partir de la nomenclature globale des PCS, une partie de la mobilité est invisible. Exemple : les professions intermédiaires (Doc. 3) : globalement, 24 % des enfants âgés de 35

à 59 ans entre 2010 et 2014 issus d'un père membre des professions intermédiaires sont devenus cadres et professions intellectuelles supérieures. Mais dans le détail, on constate que c'est le cas de 30 % des enfants de professions intermédiaires de l'enseignement, de la santé, de la fonction publique (tels que : infirmiers, instituteurs), contre seulement 20 % des enfants de contremaîtres, agents de maîtrise, qui ont, à l'inverse, une probabilité presque deux fois plus élevée que les premiers de devenir ouvriers (15 % contre 9 %, la moyenne étant de 13 %). Cas des indépendants, catégorie « si hétérogène que nombre d'auteurs [...] renoncent à les situer dans une échelle hiérarchique » (Doc. 1). Par exemple, les différences de prestige, de revenus, de modes de vie, sont énormes entre un agriculteur céréalier propriétaire d'une grande exploitation, proche d'un industriel de l'agroalimentaire, et un petit éleveur de montagne.

– Deux catégories différentes séparent des positions partiellement semblables. Exemple : un fils d'ouvrier d'usine qui devient caissier de supermarché (donc employé) connaît officiellement une mobilité (certes horizontale), alors que socialement, ces deux catégories occupent une position pas ou peu qualifiée, très proche en termes de prestige et de revenu, de conditions de travail.

II/ Les tables de mobilité comparent, à un instant donné, la position des enfants à celles d'un de leurs parents, sans tenir compte des évolutions intragénérationnelles des individus ni des évolutions globales de la place des catégories sur l'échelle sociale.

– Une même PCS peut connaître un déclin global sur l'échelle sociale. Par exemple, du fait de la massification scolaire (donc de l'augmentation du nombre de diplômés) et de la hausse (certes plus lente) du nombre d'emplois qualifiés, le prestige, le salaire relatif aux autres professions, d'un professeur de lycée, sont aujourd'hui probablement inférieurs à ceux d'un instituteur d'il y a cinquante ans. Il en va de même pour une partie des ingénieurs. Donc, un fils d'instituteur ou de technicien devenu professeur ou ingénieur, qui connaît officiellement une mobilité descendante, peut en fait être considéré comme immobile.

– Les trajectoires individuelles intragénérationnelles ne sont pas prises en compte par les tables (qui mesurent la position des individus et d'un de leur parent à l'âge d'au moins 30, voire 40, ans). A ses propres yeux, aux yeux de son entourage, un individu qui fait partie des professions intermédiaires après avoir commencé sa carrière comme cadre, puis qui a connu un licenciement et une période de chômage, peut être considéré comme en déclin, contrairement à un individu qui a connu une carrière stable.

III/ Les tables de mobilité ne mesurent pas la façon dont les individus perçoivent leur situation ni leur trajectoire, la mobilité subjective pouvant différer fortement de la mobilité objective.

– Constat : selon le doc. 2, 15 % des hommes qui sont objectivement en situation de mobilité fortement ascen-

dante par rapport à leur père ont l'impression que leur position est à peu près la même, 6 % ont même l'impression qu'elle est plus basse ; les résultats sont respectivement de 21 % et 9 % pour ceux qui sont en situation de mobilité ascendante. Inversement, sur 100 hommes qui occupent objectivement une position plus basse que leur père, 59 % seulement pensent que leur position est plus basse ou bien plus basse, le reste pensant que leur position est identique, ou plus élevée.

- Explications : les positions sociales des pères et des fils peuvent ne plus être les mêmes (voir 2^e paragraphe) ; mais on sait aussi que les individus tiennent compte, pour porter un jugement sur leur situation, de la trajectoire qu'ils ont connue, et se comparent aux autres personnes proches de leur entourage, par exemple leur conjoint, leurs frères et sœurs. Par exemple, un individu qui occupe une position plus élevée que celle de ses parents, mais quand même moins élevée que celle de ses frères et sœurs, peut vivre sa trajectoire ascendante comme un relatif échec.

► Conclusion

Les tables de mobilité constituent donc des instruments utiles pour mesurer la mobilité, mais il faut prendre conscience de ce qu'elles ne mesurent pas. Notamment, elles sont construites sur une représentation de l'espace social qui ne coïncide pas forcément avec des groupes réels, ni avec la représentation que s'en font les individus. D'ailleurs, les comparaisons internationales dans ce domaine sont difficiles, la plupart des autres pays mesurant la mobilité sociale des individus à partir de l'évolution de leurs revenus par rapport à ceux de leurs parents.

**SUJET BAC.
Dissertation**

p. 256-257

Sujet : La mobilité sociale ne dépend-elle que du niveau de diplôme ?

Analyse des documents

Doc. 1. Globalement, plus le niveau de diplôme est élevé, plus les individus accèdent à la catégorie de cadre trois ans après être sortis de formation initiale. Toutefois, à niveau de diplôme équivalent, plus l'individu est issu d'un milieu favorisé, plus il a de chances de devenir cadre.

Doc. 2. Les femmes sont de plus en plus diplômées ; leur niveau de diplôme est plus élevé que celui des hommes (ex. : en 2014-2016, 40 % hommes et 49 % des femmes étaient diplômés du supérieur) ; enfin, la supériorité des femmes par rapport aux hommes en matière de niveau de diplôme se creuse (en 1990-92, 32 % des hommes et 33 % des femmes étaient diplômés du supérieur). Or, parallèlement, on constate que les femmes accèdent de plus en plus fréquemment à un poste de cadre (ce qui confirme le lien diplôme – emploi, donc aussi diplôme – position sociale). Toutefois, les femmes, pourtant plus

diplômées, continuent à accéder moins fréquemment à des postes de cadres que les hommes.

Doc. 3. La diagonale du tableau montre l'importance, plus ou moins grande selon la PCS, de la reproduction sociale : elle est plus forte aux deux extrêmes de l'échelle sociale chez les salariés (CPIS et ouvriers, employés), elle est faible chez les indépendants.

La comparaison entre les données du tableau et la dernière ligne permet d'évaluer l'importance plus ou moins grande de la mobilité relative, donc de la fluidité sociale : par exemple, 17 % des enfants d'agriculteurs sont agriculteurs, ce qui est très peu, mais c'est presque 9 fois plus que la part d'agriculteurs chez les individus de cette génération (2 %). La position sociale dépend donc très fortement de l'origine sociale chez les enfants d'agriculteurs, de cadres, d'artisans, commerçants, chefs d'entreprise et d'ouvriers.

La comparaison entre la dernière colonne et la dernière ligne permet de montrer l'existence de la mobilité structurelle : la part d'agriculteurs a été plus que divisée par 4 entre les deux générations, donc une partie de la mobilité des enfants d'agriculteurs était rendue nécessaire par ce changement de structure sociale. La part d'employés a été multipliée par 2,8, donc des enfants d'autres catégories devaient venir alimenter ces créations d'emplois.

Doc. 4. Ce document suggère que les ressources économiques sont inégalées selon le milieu social de la famille, et selon sa configuration : le niveau de vie médian des CPIS est de 33 090 euros en 2017, soit presque deux fois plus que celui des ouvriers, où la part de personnes pauvres (vivant en dessous de 60 % du niveau de vie médian) est de 15 %, 4 fois plus élevée que la part de pauvres chez les cadres. Le niveau de vie médian est plus élevé chez les couples avec peu d'enfants que dans les familles monoparentales et les familles nombreuses. Un tiers des familles monoparentales sont pauvres, contre 8,9 % des couples avec un ou deux enfants.

► Introduction

Aujourd'hui, en France, trois ans après quitté le système scolaire, 40 % des jeunes actifs non diplômés sont au chômage, 20 % sont inactifs, et 40 % seulement ont un emploi. Parmi ceux-ci, un tiers seulement ont un CDI. Compte tenu de l'impact crucial des premières années de vie active sur la carrière d'un individu, on peut alors penser que ces jeunes non diplômés n'ont à peu près aucune chance d'accéder à un emploi qualifié, donc aussi à une position sociale supérieure. Pourtant, dans les années 1960-1970, de nombreux individus seulement bacheliers ou même sans diplôme, et dont les parents étaient ouvriers, ont pu, au cours de leur carrière, accéder à un poste de cadre, appartenant ainsi à une catégorie sociale différente de celle de leurs parents. Le niveau de diplôme est-il alors une condition nécessaire, et une condition suffisante, de la mobilité sociale ? Après avoir montré que le niveau de diplôme est un déterminant essentiel de la mobilité sociale, probablement plus aujourd'hui qu'avant la massification scolaire, on expliquera pourquoi il existe d'autres facteurs de la mobilité et de la reproduction sociales.

► Proposition de plan détaillé

I/ Le niveau de diplôme est un déterminant essentiel de la mobilité sociale.

A. Dans les sociétés démocratiques contemporaines, la position sociale, théoriquement méritocratique, dépend essentiellement de l'exercice d'une profession, elle-même liée à des compétences définies officiellement par des diplômes.

– La position sociale est essentiellement définie par l'exercice d'une profession, qui détermine en partie le niveau de revenu, le niveau de prestige (notamment associé au degré de qualification de l'emploi), les pratiques et les modes de vie (qui dépendent notamment des personnes que l'on fréquente par le biais de son emploi). Or, le niveau de diplôme sert d'indicateur de qualité du capital humain. Donc, le diplôme détermine fortement la position sociale.

– On sait que le nombre de diplômés a fortement augmenté : massification de l'enseignement secondaire à partir des années 1960, du supérieur à partir des années 1980-90. Aujourd'hui, 80 % des individus d'une classe d'âge sont bacheliers. Donc, un diplôme n'est plus une position suffisante pour garantir à un individu d'origine défavorisée une mobilité ascendante, mais il est encore plus qu'avant une condition nécessaire.

B. On constate empiriquement que, plus le niveau de diplôme est élevé, plus l'individu accède à une PCS élevée, un diplôme élevé devenant une condition encore plus nécessaire du fait de la massification scolaire.

– Doc. 1 : en 2016, à origine sociale équivalente, plus le diplôme est élevé, plus l'individu a de chances d'accéder à un poste de cadre 3 ans après sa sortie de formation initiale. Ex. : c'est le cas de 61 % des diplômés d'un bac + 5 ou plus issus de deux parents cadres, et de seulement 8 % des diplômés d'un bac + 2 ayant la même origine. On constate aussi qu'aujourd'hui, un diplôme de niveau bac + ¾ ne suffit plus pour accéder à un poste de cadre.

– L'élévation du niveau de diplôme des filles s'accompagne d'une hausse de leur accès à des postes qualifiés. Doc. 2 : « désormais, la part de jeunes femmes qui occupent un emploi de cadre cinq ans après leur entrée sur le marché du travail est devenue équivalente à celle des jeunes hommes », sachant que parallèlement, en 2014-2016, 49 % des femmes sortaient diplômées du supérieur, contre 33 % sur la période 1990-92.

II/ Toutefois, la position sociale dépend d'autres déterminants.

A. Une partie de la mobilité est structurelle.

– Les évolutions de la structure sociale entre la génération des parents et celles des enfants fait que, mathématiquement, une partie des enfants issus de certaines catégories doivent connaître une mobilité, et

les membres d'autres catégories doivent se recruter ailleurs. Doc. 3 : 9 % des hommes et femmes âgés de 35 à 59 ans en 2010-2014 avaient un père agriculteur, alors qu'il n'y a plus que 2 % d'agriculteurs parmi eux. Donc, certains enfants d'agriculteurs ont changé de groupe. Réciproquement, même si tous les enfants d'un père profession intermédiaire l'étaient eux-mêmes devenus (14 %), cela n'aurait pas suffi à alimenter les effectifs actuels (24 %).

– La part de la mobilité structurelle a toutefois baissé depuis les années 1990 : les évolutions de la structure socioprofessionnelle ont été plus fortes pendant les Trente glorieuses (exode rural important, industrialisation puis forte tertiarisation, besoin rapidement croissant de professions de santé, d'enseignants) qu'aujourd'hui.

B. La mobilité (et la reproduction) sociales dépendent aussi des ressources et des configurations familiales.

– Doc. 1 : 61 % des individus diplômés d'un niveau bac + 5 ou plus et issus de deux parents cadres sont eux-mêmes cadres, contre 50 % seulement des individus ayant le même niveau de diplôme, mais dont les deux parents sont ouvriers. Rôle du capital économique (pour obtenir un capital professionnel, financer un voyage à l'étranger), du capital social (réseaux de relations utiles pour obtenir un stage, un emploi), du capital culturel (aisance orale par exemple, favorable à l'embauche lors d'un entretien). Ces capitaux expliquent aussi les inégalités de réussite scolaire, donc d'accès au diplôme. Doc. 4 : le taux de pauvreté est 7 fois plus élevé chez les indépendants, presque 5 fois plus élevé chez les ouvriers, que chez les cadres et PIS.

– Les configurations familiales ont aussi un effet sur la mobilité et la reproduction sociales : les aînés des familles défavorisées ont une probabilité plus grande de mobilité ascendante que les plus jeunes (leurs parents peuvent leur consacrer plus de temps et de ressources financières) ; toutefois, les aînés en réussite peuvent aussi favoriser la réussite de leurs cadets. Les ressources économiques dépendent des configurations familiales : le taux de pauvreté est presque 4 fois plus élevé dans les familles monoparentales (33,6 % sont pauvres) que dans les couples avec un ou deux enfants (doc. 4).

► Conclusion

Le niveau de diplôme détermine davantage la mobilité sociale aujourd'hui que par le passé, car du fait de la massification scolaire, les individus moins diplômés ont très peu de chances d'accéder à une position supérieure. Toutefois, l'accès à une position sociale dépend aussi de la structure sociale existante, fonction elle-même des besoins du système productif (mobilité structurelle). Enfin, lorsqu'on appartient déjà à un milieu favorisé économiquement et/ou culturellement, on dispose de ressources qui peuvent compenser la faiblesse du niveau de diplôme.

CHAPITRE 9 Quelles mutations du travail et de l'emploi ?

Manuel p. 258-285

I. Présentation du chapitre

Dans ce quatrième chapitre de sociologie, l'emploi est analysé non pas tant comme source de revenu que comme activité individuelle qui donne sens et dignité à la vie humaine, et comme source collective de lien social. C'est ce qui explique la distinction entre travail (activité humaine au sens large) et emploi (activité professionnelle rémunérée). Toutefois, en pratique, dans des sociétés contemporaines où la position sociale est étroitement liée à l'exercice d'une profession, le travail est souvent réduit au seul emploi. Le chapitre invite à analyser les transformations des statuts d'emploi, des formes d'emploi, des conditions de travail et de rémunération, des formes d'organisation du travail, avant d'en montrer les effets complexes sur la capacité intégratrice du travail.

→ 1^{er} AXE

Les quatre premiers items du programme portent sur le constat des mutations des formes et du contenu du travail et de l'emploi depuis un siècle, en intégrant même les perspectives d'évolution ouvertes par le développement des technologies numériques. Après avoir défini les principales notions utiles du chapitre (travail, emploi, salarié ou non, activité, chômage), et listé les principaux critères de la qualité de l'emploi, il s'agit de dégager les principales évolutions, déjà anciennes (salarisation, modification des formes d'organisation du travail (taylorisme et fordisme, puis organisations plus flexibles et fondées sur un management plus participatif), ou plus récentes (brouillage des frontières entre emploi, chômage et inactivité en raison de la montée du temps partiel, du chômage et des emplois à durée limitée ; brouillage des frontières entre salariat et travail indépendant en raison du développement du numérique ; évolution complexe des conditions de travail).

→ 2^e AXE

Le dernier item du programme porte sur les effets des mutations de l'emploi sur le pouvoir intégrateur du travail. Le bilan est nuancé : le travail reste dans nos sociétés une source essentielle de lien social, tant par les revenus et le sentiment d'utilité qu'il procure que par les relations qu'il permet de, et oblige à, avoir avec les autres ; mais les emplois à durée limitée et à temps partiel sont souvent précaires, et les individus qui connaissent un chômage répétitif ou de longue durée ne bénéficient pas (ou pas autant) du pouvoir intégrateur du travail.

II. La mise en œuvre dans le manuel

La page de sensibilisation « Entrer dans le chapitre » (p. 259) s'appuie sur deux documents iconographiques qui peuvent faire réagir les élèves, car ils heurtent

les stéréotypes généralement associés au travail : la photo montre comment les technologies du numérique, souvent associées au travail très qualifié ou perçues comme se substituant au travail peu qualifié, peuvent améliorer les conditions de travail des ouvriers, sans pour autant supprimer le travail à la chaîne. Le dessin montre à la fois que les conditions de travail des cadres comportent des formes de pénibilité, mais aussi que les raisons pour lesquels le travail est essentiel pour les individus ne sont pas seulement économiques. Enfin, la vidéo sensibilise les élèves aux effets complexes du télétravail.

Le chapitre s'articule autour de trois dossiers.

Le **premier dossier** traite des deux premiers items du programme. Il commence par distinguer, et définir, les principales notions essentielles du chapitre (travail, emploi, chômage, inactivité), pour montrer comment ces phénomènes officiellement distincts ont en réalité, et de plus en plus, des frontières incertaines, en raison du développement des emplois à durée limitée, des emplois à temps partiel et de la montée du chômage. Puis, il définit et propose des éléments empiriques d'évaluation des principaux descripteurs de la qualité des emplois (niveau du salaire, sécurité économique, conditions de travail, horizon de carrière, potentiel de formation et variété des tâches).

Le **deuxième dossier** traite des deux items suivants du programme. Il constate l'évolution des modèles d'organisation du travail, tayloriens puis post-tayloriens, ces derniers réduisant la division du travail, en opposition avec les organisations tayloriennes, et privilégiant l'autonomie des salariés, leur participation à la définition des objectifs de l'entreprise, ces modèles pouvant toutefois parfaitement coexister avec la nécessité de respecter strictement des normes de procédure et de qualité. Ce dossier permet ensuite d'analyser les effets de ces évolutions sur les conditions de travail, en montrant à la fois que la pénibilité a en partie été réduite par l'automatisation et le souci de la sécurité, que le travail a été partiellement enrichi, mais aussi que le stress au travail s'accroît. Puis, conformément au quatrième item du programme, il s'agit d'étudier l'impact du numérique sur les conditions de travail (par exemple, le numérique permet de travailler à domicile, ce qui est confortable, mais incite à travailler beaucoup plus), sur les statuts d'emploi eux-mêmes (par exemple, de nombreux individus, officiellement à leur compte, travaillent pour des plateformes numériques), et sur la qualification des emplois (on devrait assister à la création d'emplois très qualifiés, mais aussi très peu qualifiés).

Le **troisième dossier** traite du dernier item du programme. Il permet de mettre en évidence le rôle essentiel du travail comme source de lien social dans les sociétés

modernes, tant pour des raisons économiques que pour des raisons proprement sociales (liens avec les collègues, sentiment d'utilité, structuration du temps quotidien). Puis, il souligne le risque d'affaiblissement de la capacité intégratrice du travail aujourd'hui, d'une part parce

qu'un nombre important d'individus en sont privés par le chômage, surtout de longue durée, d'autre part parce que certains emplois sont en eux-mêmes moins intégrateurs : un salarié embauché pour quelques mois seulement n'a pas réellement le sentiment d'appartenir à l'entreprise.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

- Un ouvrage complet et récent sur les mutations du travail et de l'emploi :

François Dubet (dir.), *Les Mutations du travail*, La Découverte, coll. « Recherches », 2019. Les deux premières parties portent sur les effets des innovations techniques et sur les nouvelles formes d'organisation du travail.

- Un article de l'Insee

Oliver Marchand, « 50 ans de mutations de l'emploi en France », Insee Première, n° 1 312, septembre 2010.

Cet article, certes un peu ancien, présente en quatre pages seulement, toutes les évolutions de l'emploi (qualifications, statuts, organisation du travail) depuis le début des années 1960.

- Un site institutionnel

<https://dares.travail-emploi.gouv.fr/dares-etudes-et-statistiques/>

Le site de la Dares (la Direction de l'Animation de la Recherche, des Études et des Statistiques du ministère du Travail) propose des données chiffrées, des articles, sur l'emploi et sur les conditions de travail.

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 258-259

1. Le progrès technique n'a pas forcément pour effet de supprimer des emplois ouvriers, il modifie les conditions de travail, d'une façon complexe : d'un côté, l'usage des exosquelettes améliore l'efficacité du travail tout en réduisant la pénibilité (les machines maintiennent le dos, portent partiellement le bras, donc soulagent les tensions musculaires et nerveuses) ; d'un autre côté, l'ouvrière semble devenir un appendice de la machine, alors qu'auparavant, les outils et les machines étaient utilisés par les ouvriers.

2. Le cadre ici représenté se plaint d'une charge de travail excessive par rapport aux moyens qui lui sont donnés pour le réaliser ; le patron croit que le mot « break » fait référence à une plus grosse automobile, comme si la seule chose qui pourrait motiver le salarié pour accepter les contraintes professionnelles est un avantage matériel. Ce dessin montre que le bien-être au travail dépend aussi de la reconnaissance dont le salarié bénéficie de la part de ses supérieurs, du sentiment qu'il a de pouvoir bien faire son travail sans le bâcler, du degré plus ou moins fort de fatigue et de pression qu'il subit.

3. Le télétravail permet de travailler à domicile. Il permet de réduire la durée, la fatigue et le coût du transport, de s'organiser plus facilement. Les entreprises peuvent réduire la taille des espaces de travail, augmenter la productivité. Mais de nombreux emplois ne peuvent pas s'exercer ainsi ; il exige que les salariés

soient équipés (sinon, le coût est élevé pour eux) ; enfin, le télétravail risque, s'il est excessif, de réduire le lien social car les salariés ne sont plus assez présents dans l'entreprise.

DOSSIER 1

Comment définir et mesurer les caractéristiques du travail et de l'emploi ?

p. 260-265

A. Travail, activité, emploi, chômage : des notions à distinguer

Doc. 1 La distinction entre travail et emploi

1. L'emploi désigne l'exercice d'une activité professionnelle rémunérée, alors que le travail est plus large : il désigne toute activité humaine par laquelle l'individu transforme son environnement.

2. Jusqu'à l'avènement du capitalisme, donc le développement du salariat, l'emploi s'exerçait dans des lieux et à des moments qui n'étaient pas réellement distincts de ceux de la vie privée, et la plupart des individus produisaient pour eux-mêmes. Donc, on ne concevait pas le travail (et encore moins l'emploi) comme une activité particulière. Quand une grande partie des individus ont travaillé pour le compte d'un employeur, et dans des lieux spécifiques, d'une part le travail a été conçu comme une activité spécifique, d'autre part on s'est mis à le réduire au seul emploi, les deux notions ont été confondues dans le langage courant.

3. Certaines personnes en emploi sont des travailleurs indépendants « rémunérés directement par la vente du produit ou du service ».

Doc. 2 Population active, statuts d'emploi et chômage en France en 2018

4. La population inactive est l'ensemble des individus qui n'exercent pas d'emploi et n'en recherchent pas (les personnes au foyer, les élèves et étudiants, les retraités).

5. Les salariés représentent 88,3 % des 27 122 200 actifs occupés, soit environ 23 948 903 personnes ($[88,3 \times 27 122 200] / 100$). Les non-salariés représentent 3 173 297 personnes.

6. a. Marie est inactive ; **b.** Sarah est active occupée, non salariée ; **c.** Pierre est inactif ; **d.** Farid est actif occupé salarié ; **e.** Thomas est chômeur.

Doc. 3 La mesure du chômage

7. a. Jean : chômeur au sens du BIT, mais pas en catégorie A de Pôle emploi (puisque il y a deux semaines, il a travaillé, donc il a travaillé dans le mois écoulé) ; **b.** Nathalie n'est plus considérée comme chômeuse, ni par le BIT ni par Pôle emploi, car elle ne fait plus de démarches actives de recherche.

8. La différence peut s'expliquer par le fait que certains chômeurs de catégorie A de Pôle emploi ne sont pas immédiatement disponibles pour travailler, de sorte qu'ils ne peuvent être comptés comme chômeurs au sens du BIT.

Doc. 4 L'évolution du taux d'activité et des statuts d'emploi en France

9. En 2018, en France hors Mayotte, 37,7 % des individus âgés de 15 à 24 ans sont actifs, c'est-à-dire exercent ou recherchent activement un emploi (en étant disponibles pour travailler). En 2017, 89,7 % des individus en emploi sont des salariés.

10. Globalement, le taux d'activité a un peu baissé. Mais surtout sa structure par âge a changé : le taux d'activité des 15-24 ans a continuellement et fortement baissé, celui des 25-49 ans a augmenté, passant de 78,2 % en 1975 à 88 % en 2018. Le taux d'activité des 50-64 ans a baissé de 1975 à 1995, puis a fortement augmenté.

11. La part de l'emploi salarié, déjà très forte en 1989, a encore augmenté jusqu'en 2009, puis a légèrement baissé en 2017. Remarque : le doc. 2 p. 260 montre que cette part est de 88,3 % en 2018. Elle a donc encore un peu baissé en un an.

FAIRE LE POINT

a. Paul : en emploi ; **b.** Jean : inactif ; **c.** Méline : en emploi ; **d.** Léa : inactive ; **e.** Théo : chômeur.

B. Des frontières de plus en plus incertaines entre emploi, chômage et inactivité

Doc. 1 Les évolutions des formes d'emploi

1. En 1994, 90 % des personnes en emploi salarié vivant en France hors Mayotte exercent un emploi à durée indéterminée. En 2018, 17,5 % des emplois sont à temps partiel. En 2018, 8,6 % des femmes qui occupent un emploi en France hors Mayotte sont en sous-emploi. En 2017, 3 mois après avoir été interrogées, 15 % des personnes qui occupaient un CDD ou une mission d'intérim de moins de 3 mois étaient au chômage.

2. La part des emplois à temps partiel est passée de 8 % à 17,5 % des emplois entre 1975 et 2018. Elle a donc été multipliée par 2,2. Elle a augmenté de 9,5 points.

3. Depuis les années 1980, les CDI voient leur part baisser, même s'ils constituent toujours 85 % des emplois salariés en 2018. A l'inverse, la part des CDD a plus que doublé, passant de 5 % des emplois salariés à 11 %. La part de l'intérim et de l'apprentissage a un peu augmenté, mais reste très faible. La part des emplois à temps partiel a plus que doublé, en restant toutefois très minoritaire (17,5 % des emplois en 2017).

4. En 2018, 29,4 % des femmes sont à temps partiel, soit 3,5 fois plus que la part d'hommes à temps partiel (8,4 %). 8,6 % des femmes sont en sous-emploi, soit 2,45 fois plus que la part d'hommes dans cette situation.

Ce sont les plus jeunes et les plus âgés qui sont les plus concernés par le temps partiel (24,7 % des 15-24 ans sont à temps partiel, contre 16 % des 25-49 ans), les jeunes étant à peu près 2 fois plus concernés aussi par le sous-emploi que les autres tranches d'âge.

Doc. 2 Le halo du chômage

5. Le fait de rechercher un emploi critère essentiel de définition et de comptabilisation des chômeurs, est déterminé par l'enquêteur, à partir de renseignements fournis par l'enquêté. Donc, le nombre de chômeurs dépend de l'interprétation que fait l'enquêteur de la réalité et de l'intensité de la recherche. Aux yeux de certains individus, aller simplement s'inscrire à Pôle emploi est une démarche de recherche. Ne pas répondre à des petites annonces parce qu'elles ne correspondent pas à nos yeux à l'emploi qu'on peut exercer ne signifie pas qu'on ne cherche pas. Pourtant, dans ces deux cas, on ne sera pas officiellement compté comme chômeur.

6. Un individu qui travaille de façon clandestine exerce un emploi, mais il n'est pas officiellement déclaré donc comptabilisé comme tel, donc officiellement il est inactif. Enfin, on peut penser qu'il exerce une telle activité parce qu'il n'a pas pu trouver autre chose, donc sa situation peut aussi correspondre à du chômage.

7. Marc : entre chômage et inactivité (c'est un « chômeur découragé ») : officiellement, il est compté comme inactif, mais lui se perçoit comme un chômeur, qui n'a repris

une formation que parce qu'il ne trouvait pas d'emploi) ; Patrick : entre emploi et chômage (il est en sous-emploi, en temps réduit involontaire : officiellement, il est en emploi, mais ce n'est pas l'emploi qu'il souhaitait, et il exercera certainement un emploi à temps plein s'il en trouve un) ; Sabrina : entre emploi et inactivité (elle travaille, mais a choisi de consacrer une partie essentielle de son temps à ses enfants).

8. Le Doc. 1 prouve une forte hausse du temps partiel, sachant que 8,6 % des femmes et 3,5 % des hommes sont en sous-emploi (donc à temps partiel involontaire, entre chômage et emploi). On voit aussi que la part des emplois salariés en CDD a plus que doublé, et qu'une partie de ces contrats sont de très courte durée, conduisant ensuite dans 15 % des cas à du chômage ou dans 10 % des cas à de l'inactivité 3 mois plus tard. Donc les situations intermédiaires, ou oscillantes, entre chômage, inactivité et emploi, tendent à se développer.

Doc. 3 Des situations variables selon le sexe et le niveau de diplôme en 2016 (en %)

9. Les emplois à temps partiel court et long sont placées dans les zones intermédiaires entre chômage et inactivité, ou entre emploi et chômage (si ce temps partiel est involontaire).

10. Femmes très diplômées : 2,5 % (halo 1 + halo 2 + halo 3 = 0,8 + 0,8 + 0,9) ; on sait qu'on peut y ajouter une partie des emplois à temps partiel (une partie des 18,3 % de femmes très diplômées qui sont à temps partiel court et long).

Femmes peu ou pas diplômées : 7,4 % (1,1 + 4 + 2,3), et une partie impossible à déterminer ici des 20,6 % de femmes peu ou pas diplômées à temps partiel.

Donc, plus le niveau de diplôme est faible, plus le halo du chômage est élevé.

11. 15,1 % des hommes peu ou pas diplômés sont officiellement au chômage, contre 10,7 % des femmes. Donc, on pourrait croire que cela signifie que les femmes connaissent moins de difficultés. En fait, il faut tenir compte du halo du chômage, qui touche 7,4 % des femmes peu ou pas diplômées, et une partie des 20,6 % de ces femmes qui sont à temps partiel, alors que 6,2 % seulement des hommes peu ou pas diplômés sont à temps partiel, et 6,8 % sont dans le halo du chômage tel qu'il est mesuré par l'Insee. Enfin, 33 % des femmes peu ou pas diplômées sont inactives, contre 14,2 % des hommes ayant le même niveau de diplôme.

FAIRE LE POINT

Si les emplois en CDI représentent encore aujourd'hui **85 %** des emplois salariés, leur part a baissé depuis le début des années 1980 au profit des formes particulières d'emplois, surtout les CDD (**11 %** des emplois salariés aujourd'hui). La part des contrats à temps partiel a augmenté, pour atteindre **18 %** en 2018 (mais presque **30 %** des femmes), et le sous-emploi concerne plus de **10 %** des jeunes en emploi.

C. La qualité des emplois : définition et mesure

Doc. 1 La qualité de l'emploi, une notion multidimensionnelle

1. Les trois critères pris en compte par l'OCDE pour évaluer la qualité des emplois sont la qualité (donc le degré d'inégalité) des revenus d'activité, la sécurité sur le marché du travail (donc le risque plus ou moins fort d'être au chômage, de ne pas retrouver d'emploi et de voir son revenu baisser plus ou moins), la qualité de l'environnement de travail (donc les conditions de travail, l'ambiance de travail, la reconnaissance qu'on obtient de ses supérieurs).

2. Vivre dans un pays où la part de chômeurs de longue durée est faible = indicateur de bonne sécurité sur le marché du travail.

Travailler dans une entreprise qui dispose de lieux de convivialité pour échanger avec ses collègues = indicateur de bonne qualité de l'environnement de travail.

Percevoir un salaire qui permet d'envisager le financement des études supérieures de ses enfants = indicateur de qualité des revenus d'activité.

3. Un emploi de bonne qualité est un emploi suffisamment bien rémunéré pour permettre au travailleur d'envisager le présent et l'avenir avec sérénité, d'avoir un sentiment de justice ; c'est un emploi qui permet, si on le perd, d'avoir accès à une indemnisation assez élevée pour se sentir matériellement en sécurité, de retrouver rapidement un autre emploi ; c'est un emploi qu'on exerce avec plaisir, en nouant des relations de confiance avec les autres. Tous ces éléments, source de bien-être pour l'individu, sont aussi sources d'efficacité pour l'entreprise, car le salarié s'impliquera davantage dans son travail, osera prendre des initiatives, innover.

4. L'évaluation régulière d'un salarié par son supérieur est un facteur favorable à la qualité de l'emploi si elle est faite de façon claire, bienveillante, pour mettre en valeur les compétences du salarié, la reconnaissance des efforts accomplis, et si elle offre des perspectives de progrès atteignables par le salarié. Elle est défavorable si elle est vécue comme une sanction, comme une remise en cause du travail et des efforts du salarié.

Doc. 2 Une évaluation de la qualité de l'emploi en France en 2018

5. La qualité du revenu d'activité et l'insécurité sur le marché du travail sont mesurés à partir de critères objectivement mesurables : la première l'est à partir de la rémunération horaire brute en parité de pouvoir d'achat, la seconde en calculant, dans chaque pays, la part de salaire perdu quand on perd son emploi (en fonction du montant d'indemnisation du chômage). En revanche, le stress au travail est évalué à partir de ce que ressent le salarié : c'est lui qui a plus ou moins l'impression de subir des contraintes lourdes, et d'avoir plus

ou moins de moyens à sa disposition pour y faire face (manquer de temps, par exemple).

6. En France, en 2018, la rémunération horaire brute moyenne est de 21,9 \$ (en parité de pouvoir d'achat, donc comme si les prix étaient les mêmes dans tous les pays de l'OCDE). En moyenne, quand un individu perd son emploi, il perd 4,4 % de son revenu d'activité antérieur. 25,8 % des travailleurs français ont l'impression d'avoir un emploi qui combine un haut niveau d'exigences professionnelles et des ressources insuffisantes pour y faire face.

7. Globalement, la qualité de l'emploi en France est un peu supérieure à la moyenne de l'OCDE, sauf pour la qualité du revenu, qui est nettement supérieure en termes de rémunération brute (cotisations salariales incluses).

Doc. 3 Le potentiel de formation et la variété des tâches dans l'Union européenne en 2015

8. La qualité de l'emploi désigne la façon dont cet emploi contribue au bien-être actuel et futur d'un individu. Donc il est nécessaire de tenir compte du potentiel de formation et de l'accès à de nouvelles compétences, sans lesquels l'individu risque de stagner, voire de régresser, dans sa carrière, de trouver que son travail n'est pas épanouissant, et d'être peu employable s'il se retrouve au chômage.

9. D'un côté, une grande majorité de travailleurs déclare avoir la possibilité de s'engager dans des tâches complexes et d'apprendre des choses nouvelles, et leur part a même augmenté (passant respectivement de 60 % à 63 %, et de 69 % à 72 % entre 2005 et 2015). Mais une part importante de travailleurs déclare exercer des tâches monotones, et leur part a augmenté (43 % en 2005, 46 % en 2015).

10. 45 % des salariés en CDI accèdent à la formation continue, contre 31 % des salariés en CDD et 19 % des travailleurs indépendants sans salariés. En effet, pour une entreprise, former des salariés qui ne vont rester que quelques mois n'a pas d'intérêt ; par ailleurs, ces salariés eux-mêmes sont plus préoccupés par le fait d'obtenir un emploi par la suite que de se projeter dans la progression d'une carrière par définition hachée. Quant aux travailleurs indépendants sans salarié, lorsqu'ils sont en formation, personne ne fait fonctionner l'entreprise, la production s'arrête, ce qui est très difficile à envisager.

Doc. 4 L'importance de l'horizon de carrière dans la qualité de l'emploi

11. 53 % des salariés français affirment que la perspective d'obtenir une augmentation de rémunération pourrait les pousser à quitter leur entreprise actuelle.

12. De nombreux éléments cités par des salariés comme raisons qui pourraient les pousser à quitter leur

entreprise correspondent à l'horizon de carrière : 35 % pourraient y être incités par la possibilité d'évoluer en termes de poste, 33 % par un déclic, une opportunité, une passion pour un secteur, 30 % par un désir de changement (découvrir autre chose), 21 % par la possibilité d'intégrer une entreprise plus valorisante pour leur parcours.

13. Certes, 53 % des salariés (c'est l'élément de réponse le plus important) citent le fait d'obtenir une augmentation comme raison qui pourrait les décider à changer d'entreprise ; 26 % y seraient incités par de meilleurs avantages sociaux, 20 % par des avantages en nature plus élevés. Mais les autres éléments cités, qui aboutissent à un total plus élevé globalement, ne concernent pas la rémunération.

FAIRE LE POINT

Prime de fin d'année : niveau de salaire ; fréquence plus ou moins élevée de gestes répétitifs dans le travail : variété des tâches ; possibilité de valider officiellement des compétences professionnelles pour obtenir une promotion dans l'entreprise : horizon de carrière ; degré d'exposition au bruit et à la pollution : conditions de travail ; existence d'allocations chômage : sécurité économique ; droit à 24 heures par an de formation continue : potentiel de formation.

DOSSIER 2

Quelles sont les évolutions de l'organisation du travail ? p. 266-271

A. Du taylorisme au post-taylorisme

Doc. 1 Le taylorisme, une Organisation Scientifique du Travail

1. L'un des principes du taylorisme est la division verticale du travail, c'est-à-dire la stricte séparation entre le travail de conception, réservé aux experts, aux cadres, à la Direction, et le travail d'exécution, effectué par les ouvriers et les employés, qui se contentent d'appliquer strictement la méthode imposée.

2 La division horizontale du travail consiste à décomposer la production en une multitude de tâches, de gestes, simples, chaque ouvrier devant se contenter d'en effectuer un, ou quelques-uns. Ainsi, le travail est parcellisé, puisque chaque travailleur ne fait plus réellement une production complète, il fait des gestes qui sont, pris isolément, dépourvus de signification et d'effet.

3. Dans un centre d'appel où chaque standardiste répond au téléphone en un temps chronométré, selon une procédure imposée, ou dans un supermarché où chaque caissier fait passer le plus vite possible, de façon indéfiniment répétée, les articles devant son lecteur de codes-barres, l'organisation du travail correspond au taylorisme.

Doc. 2 L'apport du fordisme au modèle taylorien

4. Ford ajoute la mécanisation (la chaîne de montage), la standardisation des produits, à la division du travail taylorienne.

5. Taylor recommandait le salaire au rendement, donc de baisser le salaire des salariés qui ne travaillaient pas assez vite. C'est la peur de perdre une partie du salaire qui devait motiver les travailleurs, ou bien l'espoir de gagner plus, mais à très court terme. Ford reprend l'idée que la motivation des salariés est d'abord financière, mais d'une autre façon : il augmente les salaires, donc c'est la perspective de gagner plus qui incite le travailleur à rester fidèle à son entreprise à long terme.

6. D'une part, avec la chaîne de montage, c'est le rythme imposé automatiquement par une machine qui impose la cadence, et non un contremaître qui, même s'il est sévère, peut être attendri ou leurré. D'autre part, la chaîne permet d'obtenir des produits standardisés, ce qui, a priori, réduit le risque d'erreur, de malfaçons. Pour ces deux raisons, la quantité et la valeur produits par travailleur (ou par heure) augmentent.

Doc. 3 Le toyotisme, un modèle post-taylorien japonais

7. La méthode de production « juste à temps » consiste à attendre la commande du client pour déclencher la production, et en déduire le volume de consommations intermédiaires nécessaires. C'est donc un renversement de l'organisation tayloro-fordienne, où l'entreprise produisait en masse, stockait, et s'efforçait d'écouler ses produits standardisés. L'intérêt est la réduction des gaspillages et la capacité à s'adapter aux demandes différencierées des clients.

8. Le taylorisme cherchait à éliminer l'intervention humaine dans le processus de production, en particulier celui des salariés d'exécution, qui se contentaient d'appliquer le « one best way ». Le toyotisme cherche à utiliser au profit de l'entreprise la capacité des salariés à améliorer la production : quand l'ouvrier repère un problème, il a le droit (et le devoir) d'arrêter la production et de signaler la malfaçon, voire de la résoudre. La pression vient désormais du groupe de travail (si on est inefficace, ce seront les collègues qui seront pénalisés), donc de l'individu lui-même, qui à la fois est réellement plus motivé, et se sent aussi plus responsable (voire coupable) en cas de retard ou de malfaçon.

9. Le toyotisme réduit les stocks (puisque c'est la commande du client qui déclenche la production) de produits finis et semi-finis ; il réduit le volume de biens défectueux, grâce à l'amélioration de la qualité obtenue par autonomation ; il réduit le temps passé à répondre aux clients mécontents ; la flexibilité du travail fait que les travailleurs ne sont jamais inoccupés, ils passent d'une tâche à l'autre ; le temps perdu quand la chaîne s'arrête à cause d'une panne est réduit, car les ouvriers interviennent immédiatement.

Doc. 4 Quels modèles d'organisation du travail aujourd'hui ?

10. Les procédures de travail sont très formalisées dans l'organisation taylorienne, il y a des normes et des étapes strictes à respecter, contrairement à l'organisation simple. De même, l'organisation toyotiste donne de l'autonomie aux travailleurs, enrichit leur travail, mais ils ont toujours des normes strictes à respecter, contrairement à l'organisation apprenante.

11. Aujourd'hui, les formes modernes d'organisation sont les plus répandues (66 % des salariés en tout), surtout l'organisation apprenante (37 % des salariés concernés).

FAIRE LE POINT

1. Modèle post-taylorien (dans le Doc. 4, cet exemple illustre l'organisation toyotiste).

2. Modèle taylorien

3. Modèle post-taylorien (dans le Doc. 4, cet exemple illustre l'organisation apprenante).

B. Les effets des évolutions de l'organisation du travail

Doc. 1 Les conséquences négatives du modèle taylorien

1. La division verticale du travail prive l'ouvrier de la connaissance et de la maîtrise de son processus de production (la méthode de production, son objectif, les matériaux utilisés, les qualités du produit fini). Le travailleur est déresponsabilisé. La division horizontale du travail parcellise les tâches, le travail est « en miettes », il perd toute signification. En cas de difficulté, de panne, l'ouvrier n'a pas le droit de (donc perd aussi la capacité à) repérer le problème et ses causes, essayer de la résoudre.

2. Le taylorisme dégrade la qualité de l'emploi : il augmente le rythme de travail, la fatigue, provoque des pathologies nerveuses et physiologiques (tics, maux de tête, surdité). Il impose des tâches répétitives éternellement répétées. Il prive également l'ouvrier de toute perspective d'amélioration (horizon de carrière, potentiel de formation, inexistants).

3. Le salarié voit son bien-être réduit (conditions de travail dégradées, perte de qualification, pression accrue), mais l'entreprise peut aussi subir des effets négatifs : l'ouvrier n'est plus du tout responsable de ce qu'il produit, donc il n'est pas motivé, et si des malfaçons se produisent, il n'intervient pas, ce qui engendre des coûts inutiles, un éventuel mécontentement du client. La stratégie de l'ouvrier devient alors d'en faire le moins possible.

Doc. 2 Les mutations du travail ouvrier

4. D'une part, la mécanisation, voire l'automatisation, a réduit la pénibilité du travail (des tâches autrefois

faites à la main, au prix de blessures, de maladies, sont aujourd’hui effectuées par les machines). Par exemple, les plaques de plomb, dans l’automobile, sont faites automatiquement. D’autre part, les entreprises sont aujourd’hui soucieuses de préserver la sécurité de leurs travailleurs (et y sont obligées par la loi). Par exemple, les ouvriers portent des gants, des casques, des chaussures de sécurité ; les caristes ont des sièges qui maintiennent le dos.

5. Les postures pénibles, voire dangereuses, les risques de blessures, de brûlure, de maladies, ont été réduits.

6. La pression des délais, la production « juste à temps » (à flux tendus), exigent plus que jamais des cadences rapides de production. Donc la division du travail existe toujours, la parcellisation des tâches et leur caractère répétitif, se développent. Enfin, l’accent mis sur la qualité du produit renforce le nombre de normes très contraignantes à respecter.

Doc. 3 Les mutations du travail des cadres

7. En premier lieu, les cadres doivent gérer de nombreux projets en même temps, donc ils passent sans arrêt d’une tâche à l’autre. En second lieu, ils ont le sentiment de ne pas avoir le temps de faire le travail qu’on exige d’eux, donc que la charge de travail s’est intensifiée. En troisième lieu, les tâches administratives se multiplient (réserver ses billets de train, saisir ses notes de frais) car les ordinateurs et Internet font qu’aujourd’hui ils se chargent eux-mêmes des tâches de secrétariat.

8. La plupart des cadres ressent un grand stress en raison de l’intensification de leur travail, de son hétérogénéité et du sentiment de ne pas disposer des moyens de le faire correctement. La plupart vivent mal aussi le fait de gérer des tâches qui prennent du temps et qui ne correspondent pas à leur cœur de métier.

9. Certains cadres y voient un élargissement, voire un enrichissement, des tâches, une source d’autonomie (ils ont l’impression de pouvoir s’organiser comme ils veulent). Ils voient parfois dans la multiplicité des missions à assumer un défi à relever qui peut être source de promotion future (donc d’élément positif en termes de variété des tâches et d’horizon de carrière).

Doc. 4 L’évolution de l’autonomie et des contraintes sur le rythme de travail en France

10. En 2016, 65,6 % des salariés en France métropolitaine déclarent ne pas toujours appliquer les consignes dans leur travail, ou ne pas en recevoir ; 70 % déclarent avoir un rythme de travail imposé par une demande extérieure.

11. L’autonomie a plutôt augmenté depuis 1991, puisque la part de salariés qui déclarent ne pas recevoir ou ne pas respecter de consignes a augmenté, passant de 58 % à 65,6 %, tout comme la part de salariés qui déclarent

qu’ils règlent eux-mêmes les incidents, au moins dans certains cas (68,1 % des salariés en 2016 contre 64,8 % en 1991).

12. $29/5 = 5,8$

13. Ce document permet de conclure que les conditions de travail se sont améliorées sur certains points (les salariés sont plus autonomes, et, malgré une augmentation de la part des salariés qui déclarent avoir un rythme de travail imposé par le déplacement automatique d’un produit ou d’une pièce, cette part reste très faible : 8 % seulement en 2016), mais qu’elles se sont dégradées sur d’autres points : les salariés semblent ressentir une pression plus forte, être de plus en plus obligés de respecter des normes contraignantes, d’être de plus en plus dans l’urgence et dans la dépendance du travail des autres.

FAIRE LE POINT

1. + ; 2. - ; 3. + ; 4. +

C. L’impact du numérique sur le travail et l’emploi

Doc. 1 Le télétravail : des effets contrastés

1. Le télétravail est le fait de travailler pour son entreprise depuis son domicile ou un autre lieu choisi par le salarié, en accord avec son entreprise.

2. Le télétravail réduit le temps et la fatigue des déplacements entre le domicile et l’entreprise, permet de rentrer moins tard donc de concilier plus facilement sa vie personnelle et sa vie professionnelle, de s’organiser comme on le souhaite.

3. Le télétravail réduit la frontière entre le lieu, mais aussi le temps, du travail et du non-travail. Le risque est donc de travailler constamment, de ne jamais se détacher de son travail (le soir, le week-end, en vacances), donc de voir la charge de travail augmenter. De plus, les télétravailleurs se sentent plus fréquemment isolés, stressés (47 % contre 33 % de ceux qui ne télétravaillent pas), et ont plus fréquemment peur d’être licenciés.

4. Le télétravail, s’il est trop fréquemment pratiqué, réduit la présence physique du salarié dans l’entreprise, donc le salarié se sent oublié, a moins de relations directes avec ses collègues, ses supérieurs, n’a plus l’impression d’être indispensable, ce qui peut se traduire par plus de stress et une plus grande crainte de licenciement.

Doc. 2 Les usagers du numérique : consommateurs ou travailleurs ?

5. Les termes utilisés par Waymo relèvent d’une expérience agréable de loisir, et non du vocabulaire associé au travail : l’individu ne va pas devoir faire un trajet, mais vivre, ressentir, une « expérience passager » ; on ne lui

demande pas d'être attentif et concentré pour éviter d'avoir un accident, mais de « vérifier la visualisation de l'environnement ».

6. Les notations (de restaurants, de produits) s'apparentent aux activités que pourrait proposer un guide payant ; la création de blogs (recettes de cuisine, conseils santé, aides au bricolage) s'apparente aussi à des activités productives.

7. Le passager qui effectue un trajet dans un véhicule prétendument autonome n'est pas rémunéré, pourtant il effectue toute une série de gestes qui s'apparentent à du travail (commander la course, démarrer, vérifier la sécurité pendant tout le trajet). Les usagers des médias sociaux fournissent des informations, des documents, qu'ils postent par plaisir personnel, qui peuvent avoir une utilité. Donc, la frontière entre le temps et le contenu des loisirs et ceux du travail se réduit.

Doc. 3 Des relations d'emploi partiellement modifiées

8. Blablacar produit un service de mise en relation entre des automobilistes qui seraient prêts à prendre des passagers en échange d'une participation au coût du trajet, et des individus sans voiture prêts à payer pour être transportés.

9. Les plateformes sont essentiellement des sites de mise en relation entre des particuliers. Donc, les conducteurs (Uber), les livreurs (Deliveroo), les propriétaires des logements qui louent des chambres (Airbnb), sont des travailleurs indépendants, non des salariés des plateformes. Donc, en facilitant le développement de ces plateformes, le numérique devrait provoquer un développement de ces petits travailleurs indépendants (freelancers), travaillant à la tâche.

Doc. 4 Un risque de polarisation des emplois

10. En France, entre 1995 et 2015, la part dans l'emploi des professions faiblement qualifiées a augmenté de 4 points, celle des professions hautement qualifiées de 8 points, celle des professions moyennement qualifiées a baissé de 12 points.

11. En moyenne, dans les pays de l'OCDE, la part des professions très qualifiées et peu qualifiées a augmenté (respectivement de 2 points et 7 points), aux dépens des professions moyennement qualifiées, dont la part a baissé de 9 points. Cette tendance est particulièrement marquée en Autriche et en Espagne, un peu moins en France et aux Pays-Bas. Partout, la part des emplois les plus qualifiés a plus augmenté que celle des emplois les moins qualifiés.

12. Selon le texte, le capital fixe que sont les technologies numériques est complémentaire avec les tâches non-routinières, celles qui sont très aléatoires, qu'on ne peut pas prévoir à l'avance et répéter indéfiniment. Or, ces tâches peuvent être intellectuelles et très qualifiées

(les médecins utilisent les ordinateurs, les ingénieurs les conçoivent) ou non (une aide à domicile pour une personne âgée, un livreur à vélo, peuvent voir leurs services sollicités à distance, mais ces services sont rendus par des humains). À l'inverse, les technologies numériques remplacent le travail routinier, qui peut être peu qualifié et manuel mais aussi intellectuel (« saisir des données »).

13. Dans une banque, les commandes de chéquiers, virements, qui étaient faites par un employé, sont faites directement par le client. Dans une entreprise, une partie du travail de secrétariat (saisie des devis, prise de rendez-vous, gestion des plannings) est faite directement par les cadres.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Certes, il permet d'aménager à sa convenance la répartition entre le temps de travail et le temps libre, et il réduit la durée (et la fatigue) du transport. Mais le risque est que le salarié soit corvéable à merci, sans jamais pouvoir cesser de travailler.

2. Faux. Certes, il crée des emplois très qualifiés (pour concevoir, utiliser et former à, ces technologies), mais il provoque aussi la hausse d'emplois peu qualifiés et parcellisés, pour fournir aux machines les données qu'elles traitent, et pour livrer les produits commandés à distance.

3. Vrai.

DOSSIER 3

Comment évolue le pouvoir intégrateur du travail ?

p. 272-275

A. Le travail, un facteur essentiel d'intégration sociale

Doc. 1 Le travail au cœur du lien social

1. De façon directe, le travail se traduit par des relations avec les collègues, les clients, éventuellement avec d'autres travailleurs syndiqués. On peut y ajouter le fait d'échanger quelques mots avec des personnes croisées lors du trajet, dans les transports en commun par exemple. De façon indirecte, les personnes qui ont un emploi sortent, consomment, ont éventuellement des activités politiques, voient fréquemment leurs amis. L'enquête sur les chômeurs de Marienthal de 1930 montre que ces relations indirectes se réduisent quand les individus perdent durablement leur emploi.

2. Une norme est une règle que les membres d'un groupe doivent respecter sous peine de sanction. Dans les sociétés modernes, c'est par l'exercice d'un emploi rémunéré qu'on montre son utilité sociale, qu'on acquiert le sentiment de produire quelque chose, qu'on obtient du prestige, de l'estime de soi. Donc, perdre son emploi, c'est être déviant, c'est ne pas se conformer au

comportement attendu. La perte d'un emploi est donc source de honte, de culpabilité.

3. D'une part, la perte d'un emploi se traduit par une baisse plus ou moins forte des revenus, ce qui réduit la consommation et l'accès au crédit, donc les projets futurs (achat immobilier, financement des études des enfants, par exemple) ; surtout, il provoque l'incapacité de prévoir ce que seront les revenus futurs. D'autre part, la perte durable d'un emploi transforme l'identité des individus, donc les valeurs et les normes qu'ils avaient intériorisées lors de leur socialisation ne conviennent plus à leur situation, ils ont donc des difficultés à savoir comment agir. Ils ont le sentiment de ne plus rien faire, donc de ne plus rien valoir.

4. L'occupation d'un emploi, exercé dans un lieu spécifique, à des moments réguliers, répétés chaque jour, de la journée, permet de séparer la vie personnelle (consacrée à la famille, à la consommation, aux amis, au repos) de la vie professionnelle, et les lieux consacrés à chaque activité. L'individu doit se lever à une heure précise, faire un trajet précis, avoir des activités bien définies, quitter son lieu de travail... Chaque jour est ainsi constitué d'étapes scandées par le travail. La perte de l'emploi ne donne donc pas du temps libre, mais du temps vide, sans points de repère.

Doc. 2 Le travail, un élément essentiel dans la vie des Français

5. En 2018, 62 % des Français déclarent que le travail est très important dans leur vie

6. $62/34 = 1,82$. La part de Français qui considèrent que le travail est très important dans leur vie est 1,82 fois plus élevée que celle des Français qui considèrent que les loisirs sont très importants dans leur vie, soit un écart de 28 points de pourcentage (62 - 34).

7. Le travail est à la fois source de revenu et de relations, et il intervient indirectement dans les autres éléments que les Français considèrent comme très importants : la famille (parce que la privation d'un emploi, en réduisant les revenus, l'estime de soi, renforce le risque de tensions et d'inégalités au sein du couple et de la famille), les amis et relations (parce que la perte d'un emploi réduit les possibilités financières de sorties, mais aussi les références communes, les centres d'intérêt communs, qu'on partageait avec ses amis, et qu'on se sent inférieur à eux ; la perte d'un emploi provoque un repli sur soi).

Doc. 3 De multiples raisons d'aimer son travail

8. 26 % des personnes qui se déclarent heureuses dans leur travail (soit 75 % des travailleurs) déclarent qu'ils aiment leur travail par passion et intérêt pour leur métier.

9. 20 % des personnes qui se déclarent heureuses dans leur travail disent qu'ils l'aiment pour les rela-

tions avec les collègues ou les personnes rencontrées dans le cadre du travail. Les individus sont donc très sensibles aux liens sociaux que le travail permet de nouer. 21 % des personnes qui se déclarent heureuses dans leur travail disent qu'ils l'aiment pour la qualité des conditions de travail, et 23 % pour la liberté et l'autonomie qu'il procure, donc indirectement, le travail est aussi apprécié pour les liens qu'il permet de préserver dans sa vie personnelle (ses liens familiaux, grâce aux horaires de travail, par exemple). D'autre part, 26 % déclarent qu'ils aiment leur travail pour la passion et l'intérêt qu'ils ressentent pour leur métier, et 6 % pour le sentiment qu'il leur procure d'être utile à la société. Le travail est donc aussi une source d'épanouissement personnel.

Doc. 4 Un sens différent accordé au travail selon les individus

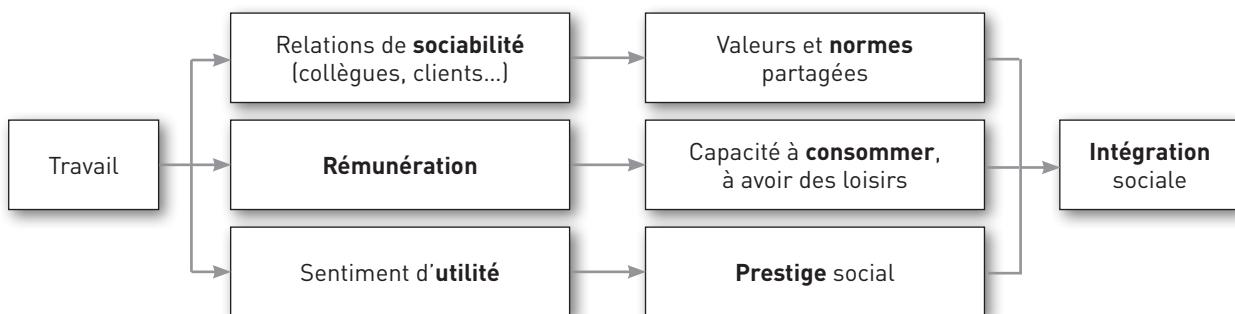
10. 23 % des individus âgés de 18 à 24 ans en 2016 disent que le travail est d'abord une façon de trouver sa place dans la société.

11. Les chômeurs considèrent, plus que la moyenne de la population, que le travail est d'abord une contrainte pour gagner de l'argent (47 % contre 33 % en moyenne). On est donc plus sensible à la source de revenu qu'est le travail quand on en est privé que la moyenne des individus.

12. Les plus jeunes et les plus âgés considèrent plus fréquemment que les autres tranches d'âge que le travail est d'abord une source d'épanouissement personnel, et cette réponse est de plus en plus rare à mesure que l'âge augmente parmi les tranches d'âge qui, pour la plupart, exercent probablement un travail (entre 25 et 64 ans). Par exemple, cette réponse est donnée par 39 % des 65 ans et plus contre 25 % des 50-64 ans, soit un écart de 14 points. A l'inverse, plus les individus sont âgés, plus ils considèrent que le travail est une façon de trouver sa place dans la société : les 65 ans et plus sont 2,1 fois plus nombreux à donner cette réponse que les 18-24 ans, qui sont 3,3 fois plus nombreux (39 %) à dire que le travail est d'abord une contrainte pour gagner de l'argent que les 65 ans et plus (12 %).

13. Les artisans, commerçants, considèrent plus souvent (48 %) que les salariés que le travail est d'abord un moyen d'épanouissement personnel. Parmi les salariés et les professions libérales, plus l'emploi est qualifié et non manuel, plus on donne cette réponse : 36 % des cadres supérieurs et professions libérales le pensent contre 17 % des ouvriers, soit plus de 2 fois plus. Inversement, les ouvriers et les ouvrières voient plus fréquemment le travail comme une contrainte pour gagner de l'argent (52 % des ouvriers contre 28 % des professions libérales et des cadres, soit un écart de 24 points). Les retraités se distinguent par leur tendance à penser que le travail est avant tout une façon de trouver sa place dans la société (55 % contre 21 % des artisans, commerçants, par exemple, donc 2,6 fois plus).

FAIRE LE POINT



B. Un risque d'affaiblissement de l'intégration sociale par le travail

Doc. 1 Un taux de chômage élevé et de longue durée

1. En 2018, 20,8 % des actifs de 15-24 ans vivant en France, hors Mayotte, sont au chômage. En 2017, 63,1 % des chômeurs âgés de 50 ans ou plus sont au chômage depuis un an ou plus.

2. En 1982 comme en 2018, plus les actifs appartiennent à une PCS qualifiée, moins leur taux de chômage est élevé : en 1982, 9,6 % des ouvriers non qualifiés sont au chômage contre 3 % des cadres et PIS. En 2018, le taux de chômage des ouvriers non qualifiés est de 18,4 % contre 3,4 % des cadres et PIS.

3. En 1982, le taux de chômage des ouvriers est 3,2 fois plus élevé que celui des cadres et PIS. En 2018, il est 5,4 fois plus élevé. L'écart en points est passé de 6,9 à 15. Autre possibilité : le taux de chômage des cadres et PIS n'a été multiplié que par 1,13 (hausse de 0,4 point de %), alors que celui des ouvriers non qualifiés a été multiplié par 1,9 (hausse de 8,8 points).

4. Ce sont les actifs les plus jeunes (15-24 ans) qui ont le taux de chômage le plus élevé, les plus âgés ayant le taux de chômage le plus faible. On peut expliquer cette situation par deux éléments : d'une part, des actifs de moins de 24 ans sont, par définition, souvent peu qualifiés, donc c'est ce manque de capital humain par rapport aux autres jeunes actifs qui est la vraie variable explicative ; de plus, plus les actifs sont jeunes, plus ils sont concernés par les emplois à durée limitée, qui, par définition, s'accompagnent plus souvent d'une période plus ou moins longue de chômage entre deux contrats. A l'inverse, ce sont les chômeurs les plus âgés qui ont le plus fort taux de chômage de longue durée, car ils étaient beaucoup plus fréquemment en CDI, avaient des niveaux de salaire plus élevés, et ont parfois des compétences devenues inadaptées au marché du travail actuel. Ils sont donc moins employables.

Doc. 2 Une polarisation de la qualité des emplois

5. « Les transitions d'un emploi temporaire vers un emploi stable sont nettement plus faibles que les transitions vers le chômage ou l'inactivité ».

6. D'une part, les moins qualifiés sont surreprésentés parmi les CDD (36 % des CDD sont des employés et ouvriers non qualifiés, alors qu'ils représentent 22 % des CDI), donc leurs salaires sont plus faibles ; de plus, l'entreprise qui embauche un salarié en CDD n'a pas d'intérêt à le fidéliser par un salaire élevé puisque son contrat s'arrête au bout d'une période précise. Enfin, les salariés en CDD bénéficient moins de formations que les CDI, donc ils ne progressent pas dans leurs compétences, donc dans leurs rémunérations.

7. Les emplois en CDD sont en moyenne moins bien rémunérés, et ce salaire s'arrête quand le contrat s'arrête ; de plus, comme le passage d'un CDD à l'autre est entrecoupé de périodes de chômage, le montant et la durée des cotisations sont plus faibles, donc l'indemnisation du chômage est moins durable. Donc ce sont des emplois de moins bonne qualité en termes de niveau de salaire et de sécurité économique. Ces salariés progressent moins dans leur carrière, accèdent moins à la formation, donc ont des emplois de moins bonne qualité en termes d'horizon de carrière et de variété des tâches. Enfin, on peut penser que ces salariés se sentent moins intégrés à l'entreprise, puisqu'ils y restent peu de temps, donc que leurs conditions de travail sont moins bonnes (en tout cas qu'ils sont fréquemment moins heureux au travail).

Doc. 3 Des emplois précaires économiquement et socialement

8. Les salariés de contrat court n'ont souvent pas « le sentiment d'appartenir à une communauté professionnelle », car ils restent peu de temps dans une même entreprise, donc n'ont pas le temps d'y subir une complète socialisation professionnelle. Ils échangent souvent moins avec leurs collègues, qui ne les considèrent pas comme des égaux.

9. Les salariés en CDD ont le sentiment « d'être tenus à l'écart et instrumentalisés », donc de ne pas être intégrés à une communauté professionnelle, de ne pas avoir de réelles relations avec les autres. Ils n'ont donc pas le sentiment d'être reconnus comme utiles. De plus, ils ne savent pas ce que sera leur rémunération dans les mois, voire les semaines ou les jours, à venir. Ils sont donc aussi en insécurité économique. Cette insécurité économique est redoublée par des difficultés

d'accès au crédit, compte tenu de l'incapacité à prouver sa solvabilité sur des années.

10. Comme les salariés en contrat court ont constamment peur d'être renvoyés, ils deviennent opportunistes, c'est-à-dire ont tendance à accepter tout ce que leurs supérieurs exigent d'eux. Leurs collègues en CDI risquent donc de les voir comme des rivaux, une menace potentielle sur leurs propres conditions de travail et de rémunération, ce qui réduit encore l'intégration professionnelle des salariés en CDD.

Doc. 4 Quels effets du chômage sur le niveau de vie et l'image de soi ?

11. En 2017, 38 % des chômeurs sont pauvres, c'est-à-dire perçoivent des revenus inférieurs à 60 % du revenu médian.

12. Le taux de pauvreté des chômeurs (38 %) est 5,4 fois plus élevé que celui des salariés (7 %).

13. En décembre 2018, presque la moitié des Français pensent que les chômeurs sont des coupables (de fainéantise), pas des victimes, ce qui risque de renforcer la honte et la culpabilité des chômeurs, donc les incite à se replier sur eux-mêmes. En retour, ce repli sur soi renforce l'impression qu'ont les Français que les chômeurs ne font pas d'efforts.

FAIRE LE POINT

1. Vrai.

2. Faux. La part de ceux qui y accèdent est inférieure d'un quart aux salariés qui sont en CDI.

3. Faux. Ils n'ont pas le sentiment de faire réellement partie de l'entreprise, car ils savent qu'ils vont la quitter rapidement ; ils peuvent être perçus comme des concurrents, prêts à accepter des conditions de travail plus difficile par peur d'être renvoyés, par leurs collègues en CDI.

EXERCICES

p. 279

Exercice 1

1. Vrai.

2. Faux. Un chômeur est, au sens du BIT, tout individu qui n'a pas d'emploi, mais qui est disponible pour travailler et qui recherche activement un emploi (qu'il ait déjà travaillé ou non, qu'il soit indemnisé ou non).

3. Vrai.

4. Faux. La rémunération est un des éléments, mais la qualité de l'emploi se mesure aussi à partir d'autres critères : la sécurité économique (par exemple, le degré de certitude et le niveau d'indemnisation en cas de perte d'emploi), les conditions de travail, l'horizon de carrière, le potentiel de formation et la variété des tâches.

5. Faux. Elle se caractérise par la double division verticale et horizontale du travail, par le chronométrage des tâches, par la recherche du « one best way ». Ce sont au contraire les modèles post-tayloriens qui se caractérisent par plus de flexibilité et d'autonomie des travailleurs, et un management qui cherche à impliquer davantage les salariés dans l'organisation.

6. Faux. Elle a réduit certaines contraintes (par exemple la pression hiérarchique) mais a globalement accru la pression qui s'exerce sur les travailleurs, en les obligeant à passer très rapidement d'une tâche à l'autre, en renforçant leur sentiment d'être responsable du résultat de leur travail.

7. Vrai.

8. Faux. Il devrait se traduire par une polarisation des emplois et des qualifications.

9. Vrai.

10. Faux. Il se traduit par une carrière fragmentée, régulièrement parcourue de périodes de chômage, par un moindre accès à la formation, par des revenus moins assurés, par des difficultés à se projeter dans l'avenir, par de faibles relations avec des collègues.

Exercice 2

1. En 2001, 50 % des CDD durent plus de 20 jours (et 50 % durent moins de 20 jours) ; en 2017, un CDD dure en moyenne 112 jours.

2. En 2017, trois quarts des CDD durent plus de 1 jour, et un quart des CDD dure plus de 27 jours.

3. Cela veut dire que la durée la plus faible du quart des CDD qui dure le plus longtemps est 4 fois plus élevée que la durée la plus élevée du quart des CDD qui dure le moins longtemps.

4. Le 3^e quartile a fortement baissé (ce qui signifie que le quart des CDD qui dure le plus longtemps a une durée en forte baisse), alors que le 1^{er} quartile a peu baissé, puisqu'il était déjà très faible et qu'il ne peut, par définition, pas devenir inférieur à 1 (moins d'un jour). Donc le rapport interquartile a baissé.

5. Entre 2001 et 2017, la durée moyenne des CDD est 112 jours à 46 jours. Elle a donc baissé de 59 % : $[46 - 112] / 112 \times 100$.

Exercice 3

1. $73 - 53 = 20\%$

2. 19 % des cadres considèrent que le travail contribue de façon neutre à leur travail, contre 36 % des agriculteurs. Ces derniers sont donc 1,9 fois plus nombreux à avoir cette opinion (17 points d'écart).

3. Les deux catégories dans lesquelles l'apport du travail au bien-même est le plus fréquemment cité comme négatif ou très négatif sont les agriculteurs et les ouvriers. Les deux dans lesquelles il est le plus fréquemment cité comme positif ou très positif sont les cadres et les professions intermédiaires.

Mise en activité

1. Aux yeux des salariés, avantages économiques du télétravail = économies financières (temps de trajets, repas, garde d'enfant...) ; avantages personnels = diminution de la fatigue, santé améliorée, meilleur équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle ; avantages pour le travail lui-même = meilleure responsabilisation ou autonomie dans son travail, meilleure efficacité dans son travail.

2. Aux yeux du salarié, le télétravail provoque une moindre intégration à l'entreprise (perte du lien social, de l'esprit d'équipe, du sens du collectif pour 65 % des salariés), des difficultés techniques et professionnelles (difficultés techniques accrues à cause des outils informatiques à distance pour 56 % des salariés, difficultés de gestion et d'organisation du travail pour 34 % des salariés, retard dans les perspectives d'évolution professionnelle pour 45 % des salariés), une dégradation de la vie personnelle (difficulté à séparer vie personnelle et vie professionnelle pour 59 % des salariés, temps de travail quotidien plus élevé pour 55 % des salariés).

3. La part de salariés qui déclarent que le télétravail procure tel ou tel avantage est toujours plus élevée (au minimum de 81 % : santé améliorée) que celle des salariés qui déclarent qu'il provoque des effets négatifs (au maximum : 65 % des salariés qui déclarent qu'il provoque une perte du lien social, du collectif).

4. Les inconvénients auxquels le plus grand nombre de salariés qui télétravaillent sont sensibles est la perte de lien social, et le risque que le travail soit plus intense et empiète sur la vie personnelle, donc une grande partie d'entre eux souhaitent qu'une partie de leur travail s'effectue dans leur entreprise, sur leur lieu de travail habituel (distinct de leur lieu de vie personnelle), en relation avec leurs collègues.

Préparation au grand oral**► Introduction**

L'obligation de confinement imposée par la lutte contre la propagation du virus Covid-19 en mars 2020 a révélé, et renforcé, le développement du télétravail en France. Le fait de travailler à distance, depuis son domicile ou un autre lieu, concerne aujourd'hui 25 % des Français, mais 56 % des non-télétravailleurs souhaiteraient avoir recours à ce mode de travail, selon un sondage réalisé par Malakoff Médéric auprès de 1 507 salariés en janvier 2018.

I/ Certes, le télétravail comporte des inconvénients

Voir q° 2.

II/ Moyens que pourra offrir l'entreprise pour remédier aux inconvénients du télétravail :

- pour favoriser le maintien de l'intégration des travailleurs à l'entreprise : signature d'un contrat officiel limitant strictement le nombre maximal de jours de

télétravail à 2 jours. Création d'une période d'essai de 3 mois pour rassurer le salarié, voir si ce mode de travail lui convient, avec possibilité de refuser le télétravail à la fin de cette période. Organisation régulière de réunions sur le lieu de travail pour mettre en commun le travail accompli, et valoriser l'avancée des projets ;

- pour compenser ou éviter les difficultés techniques, informatiques, liées au télétravail : attribution d'un ordinateur portable aux salariés, financé par l'entreprise ; accès à un service de maintenance pour réduire ou anticiper les difficultés techniques ; organisation de formations aux supports techniques, aux logiciels ;

- pour réduire la dégradation de la vie privée : imposer officiellement un droit à, et un devoir de, se déconnecter (pour qu'avant une certaine heure, et à partir d'une certaine heure, les salariés ne soient officiellement plus joignables, ni mobilisables).

SUJET BAC**Épreuve composée**

p. 282-283

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances**Présentez deux descripteurs de la qualité des emplois.**

La qualité des emplois désigne la façon dont l'emploi contribue au bien-être, actuel et futur, d'un travailleur. Il tient donc compte par exemple du niveau de rémunération (permet-elle de vivre confortablement ou non, de financer des projets tels que les études de ses enfants ?), de la sécurité économique du travailleur (par exemple, en cas de perte d'emploi, un salarié peut-il compter sur une indemnisation qui lui permettra de conserver un niveau de vie suffisant, sera-t-il suffisamment accompagné pour obtenir rapidement un nouvel emploi ?).

On peut aussi citer l'horizon de carrière (les perspectives de promotion), l'accès à la formation, la variété des tâches effectuées, et les conditions de travail (tant en termes de pénibilité physique ou d'autonomie que de qualité des relations avec les collègues, les clients, les supérieurs hiérarchiques).

PARTIE 2. Étude d'un document**Question 1**

En 2017, 30,1 % des salariés qui ont signé un contrat d'embauche ont signé un CDI, et 39,6 % ont signé un CDD très court, c'est-à-dire de moins d'un mois.

53,4 % des cadres qui ont signé un contrat d'embauche dans une entreprise du tertiaire en 2017 ont été embauché en CDI, et 26,1 % ont signé une embauche en CDD très court.

Question 2

Globalement, la part d'embauches en CDD de moins d'un mois est plus forte (39,6 % des salariés ont signé un contrat de ce type) que la part d'embauches en CDI (30,1 %). Mais elle est plus forte dans le tertiaire que dans l'industrie et surtout dans la construction : 43,2 % des embauches

dans le tertiaire sont des contrats en CDD très courts, qui ne représentent que 11,7 % des embauches dans l'industrie, et 4,3 % des embauches dans la construction, soit 38,9 points d'écart avec le tertiaire. Dans la construction, 69,1 % des embauches sont en CDI.

Quel que soit le secteur d'activité de l'entreprise, ce sont les cadres qui sont le plus fréquemment embauchés en CDI : en 2017, 57,8 % des cadres embauchés l'ont été en CDI, contre 24,1 % des employés, qui, pour 46,1 % d'entre eux ont été embauchés en CDD très courts. Dans le tertiaire, ce sont les professions intermédiaires et les employés qui sont les plus fréquemment embauchés en CDD très courts, alors que dans l'industrie et la construction, ce sont les employés.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que l'évolution des formes de l'organisation du travail a des effets contrastés sur les conditions de travail.

Analyse des documents

Doc. 1. Les nouvelles méthodes d'organisation du travail rompent en partie avec les modèles tayloriens, en donnant aux salariés plus d'autonomie, en élargissant et en enrichissant leur travail, en les faisant travailler en équipes et en les impliquant dans l'amélioration de la qualité des produits. Mais cette recherche de qualité se traduit aussi par le respect encore plus grand de normes strictes à respecter et par un contrôle plus étroit de leur travail.

Doc. 2. Les caractéristiques des modèles post-tayloriens d'organisation du travail sont celles qui concernent le plus grand nombre de salariés, et elles se développent entre 1991 et 2016 (ne pas toujours appliquer les consignes ou ne pas en recevoir, régler soi-même les incidents, au moins dans certains cas précis, devoir fréquemment abandonner une tâche pour une autre plus urgente). Toutefois, ces contraintes sont plus ou moins importantes et croissantes selon la PCS : beaucoup plus marquées pour les emplois les plus qualifiés, mais en forte hausse (sans atteindre pour autant la fréquence des cadres ou des professions intermédiaires) chez les ouvriers non qualifiés.

Doc. 3. L'organisation du travail chez McDonald's est post-taylorienne : elle repose sur le juste-à-temps (c'est la demande qui déclenche la production), l'objectif est de réduire les délais et les stocks (il n'y a qu'une très faible part de « stocks tampons »), les salariés sont polyvalents (ils « s'adonnent à une multiplicité de tâches qui les occupent pleinement »). Mais l'objectif est le même que celui des méthodes tayloriennes (réduire les coûts), les contraintes subies par les salariés sont aussi fortes, et certaines caractéristiques du taylorisme sont conservées (le chronométrage des tâches).

► Introduction

Depuis plus d'un siècle, l'organisation du travail a changé en France : la façon dont les postes de travail et les rela-

tions entre les travailleurs sont conçus pour permettre la production semble laisser aujourd'hui plus d'initiative aux salariés, perçus désormais comme des acteurs précieux que l'entreprise doit motiver, et non comme des sources potentielles de difficultés qu'il faut contraindre et brider. Pourtant, les débats récurrents sur la pénibilité du travail, et la nécessité d'adapter la fin de carrière des seniors afin de préserver leur santé, laissent penser que l'évolution des formes de l'organisation du travail a eu des effets contrastés sur les conditions de travail, c'est-à-dire à la fois l'environnement objectif dans lequel les individus travaillent, mais aussi la façon dont ils le perçoivent. On montrera que la mise en place de modèles post-tayloriens s'est traduite par une recomposition des tâches très positive pour les salariés, puis qu'elle leur a aussi donné plus d'autonomie, d'initiative ; toutefois, on expliquera enfin pourquoi l'organisation actuelle du travail renforce aussi les contraintes, y compris les plus traditionnellement associées au taylorisme.

► Proposition de plan détaillé

I/ Le développement de formes post-tayloriennes du travail s'est traduit par un élargissement, voire un enrichissement, des tâches des salariés les moins qualifiés, très positifs pour leurs conditions de travail.

– Le taylorisme reposait sur la division horizontale du travail, aboutissant à une parcellisation des tâches des salariés d'exécution, ceux-ci répétant indéfiniment un ou quelques gestes simples. Doc. 1 : développement aujourd'hui de la polyvalence, donc élargissement des tâches, voire efforts pour « améliorer les compétences des salariés », donc pour enrichir les tâches.

– Doc. 2 : effets positifs sur les conditions de travail : la proportion de salariés qui déclarent régler eux-mêmes les incidents, au moins dans certains cas a un peu augmenté (de 4 points entre 1991 et 2016), et surtout les inégalités entre salariés se sont réduites, puisque cette part a surtout augmenté chez les ouvriers non qualifiés (la part passe de 39,4 % à 50,1 %) et les employés de commerce et de service (la part passe de 54,9 % à 63,4 %), donc pour les emplois les moins qualifiés.

II/ Les évolutions de l'organisation du travail ont aussi permis aux salariés d'obtenir plus d'autonomie, d'être moins surveillés, donc de se sentir en confiance et plus écoutés (management participatif).

– Doc. 1 : « depuis une vingtaine d'années, de nombreuses entreprises [...] ont adopté toute une série de pratiques destinées à favoriser l'implication des salariés dans leur travail : équipes de travail, groupes de résolution de problèmes, cercles de qualité, équipes de projets ». Ce type d'organisation rompt donc avec la stricte contrainte hiérarchique du taylorisme.

– Doc. 2 : effet positif sur les conditions de travail des emplois les moins qualifiés : 56,2 % des ouvriers non qualifiés sont soumis à un contrôle des horaires en 2016, contre 64 % en 1991 ; 51,6 % déclarent ne pas toujours appliquer les consignes ou ne pas en recevoir en 2016, contre 38,7 % en 1991. C'est le cas aussi des

autres catégories : la part de professions intermédiaires qui déclarent ne pas toujours recevoir ou appliquer de consignes passe de 70,3 % à 81,3 % entre 1991 et 2016.

III/ Toutefois, la mise en place d'organisations plus flexibles a aussi dégradé les conditions de travail, en accentuant les contraintes et l'intensité du travail, voire, dans certains cas, le caractère strict des normes à respecter.

– Les organisations actuelles du travail exigent plus de flexibilité, donc le rythme de travail augmente, la pression des délais s'accroît, la pression est plus forte. Doc. 3 : chez Mc Do, la production est à « flux tendu », « chaque client doit être servi en moins d'une minute », « les caisses disposent d'un chronomètre », et les équipes sont constamment occupées : « ils s'adonnent à une multiplicité de tâches qui les occupent pleinement ». Doc. 2 : en 2016, 65,4 % des salariés doivent fréquemment abandonner une tâche pour une autre plus urgente, contre 48 % en 1991. C'est notamment le cas chez les cadres (la part a augmenté de plus de 20 points, et atteint en 2016 75,5 % des cadres), des professions intermédiaires et des employés.

– Le travail est en même temps plus normalisé, plus standardisé, « en combinant un renforcement des prescriptions et des contrôles sur le travail et un accroissement de la polyvalence » (Doc. 2). Doc. 3 : chez Mc Do, « les tâches sont encadrées par une fiche de poste extrêmement précise qui ne laisse aucune prise à l'initiative », « le service comporte six étapes codifiées ». Le résultat est que la proportion de salariés qui doit continuellement répéter une même série de gestes ou d'opérations a presque doublé (elle passe de 27,5 % à 42,7 % entre 2005 et 2016).

► Conclusion

L'évolution des formes de l'organisation du travail a donc eu des effets contrastés sur les conditions de travail, les améliorant en partie en termes d'élargissement et d'enrichissement des tâches, mais aussi d'autonomie accrue chez les moins qualifiés. En retour, le travail est également plus intense, plus contraignant, et, paradoxalement, n'est pas moins normatif, au point que l'organisation post-taylorienne du travail n'est peut-être qu'un néo-taylorisme, en d'autres termes « renouvelle le modèle taylorien sous des formes assouplies » (en apparence).

SUJET BAC Dissertation

p. 284-285

Sujet : Le travail est-il encore source d'intégration sociale ?

Analyse des documents

Doc. 1. Parmi les travailleurs qui se disent heureux dans leur travail, 4 % seulement déclarent que la première raison est le niveau de salaire, 20 % pour les relations sociales que le travail permet, et 32 % pour des raisons

indirectement liées à l'intégration sociale (sentiment d'être utile : 6 %, passion pour le métier, donc impression de s'épanouir : 26 %). De plus, les conditions de travail et la liberté et l'autonomie que le travail permet, donc indirectement le fait que le travail favorise les autres liens sociaux, sont citées comme première raison par 44 % des salariés. L'importance des relations que le travail permet est plus citée par les jeunes, et par les salariés, surtout les employés. Les indépendants, les professions libérales et les cadres citent surtout la passion pour le métier et la liberté et l'autonomie.

Doc. 2. La part des emplois à temps partiel, à durée limitée, et la part du sous-emploi, ont augmenté entre 1990 et 2018. Plus de 18 % des emplois sont à temps partiel en 2018 contre 12 % en 1990, 13,5 % des emplois salariés sont à durée limitée en 2018 (contre 9 % en 1990). En 2018, 6 % des personnes en emploi sont à temps partiel mais souhaiteraient travailler davantage (contre 4 % en 1990).

Doc. 3. Globalement, plus les actifs sont sortis depuis longtemps de formation initiale (donc plus ils sont âgés et/ou d'une génération entrée dans de meilleures conditions sur le marché du travail), moins leur taux de chômage est élevé. Globalement, plus les actifs sont diplômés, moins ils sont au chômage. Mais les inégalités face au chômage se sont accrues, car c'est surtout le taux de chômage des actifs non ou peu diplômés qui a augmenté : 12 % chez les non diplômés sortis de formation initiale depuis 11 ans ou plus, 42 % pour ceux qui sont sortis depuis 1 à 4 ans. Donc, de plus en plus d'actifs qui cherchent un emploi, sont disponibles pour travailler, sont privés d'emploi, surtout chez les moins diplômés.

Doc. 4. Les emplois à durée limitée sont plus fréquemment des emplois précaires, qui ne permettent pas de s'insérer durablement et de façon sécurisée, sur le marché du travail, ni de nouer des liens durables avec des collègues dans la même entreprise. Ils sont donc source d'insécurité économique et sociale. En effet, les salariés en CDD sont plus fréquemment que les autres au chômage les années suivantes ; quand ils ont un emploi, c'est plus rarement dans la même entreprise, c'est plus souvent à nouveau sous la forme d'un contrat à durée limitée, et plus souvent pour un particulier, donc sans être intégré dans une équipe. Enfin, la probabilité de connaître une progression de carrière et une hausse de salaire est plus faible pour les salariés en CDD.

► Introduction

Lorsque le RSA (Revenu de Solidarité Active) a été créé en 2009, autorisant les personnes dont les revenus sont inférieurs à un plafond de ressources à cumuler la perception de minima sociaux avec la reprise d'un emploi à temps partiel, donc avec un salaire (faible), l'objectif affiché était d'inciter les personnes en difficulté à exercer un emploi, c'est-à-dire une activité professionnelle rémunérée, à la fois parce que les revenus qu'il procure sont sources de fierté, de dignité, et parce que le travail, rémunéré ou non, c'est-à-dire l'activité humaine

par laquelle un individu transforme son environnement, favorise l'intégration sociale. Il semble donc d'une part que le travail permette aux individus de nouer des relations au sein de différents groupes, et de partager avec leurs membres des valeurs et des normes communes, mais aussi que de nombreux individus en soient aujourd'hui privés. Dans une société où, depuis plus de trente ans, au moins 8 % des actifs sont au chômage (donc n'exercent pas d'emploi, mais en recherchent un et sont disponibles pour travailler), le travail est-il encore la source essentielle du lien social ? Après avoir expliqué le rôle fondamental du travail dans l'intégration sociale, on montrera que la hausse du taux de chômage et de la part des emplois à durée limitée et à temps partiel réduisent la capacité intégratrice du travail.

► Proposition de plan détaillé

I/ Le travail est une source essentielle de lien social

A. Dans les sociétés modernes, l'exercice d'un emploi rémunéré procure à la fois des revenus, un sentiment d'utilité et des relations avec les autres

– Dans les sociétés modernes, la position sociale, donc à la fois les revenus, le prestige, dépendent en théorie des efforts et du talent de l'individu, et c'est par l'exercice d'une profession rémunérée qu'il les exprime essentiellement.

– L'emploi est source de revenu, donc aussi de consommation, et de sécurité économique pour l'avenir (ex. : capacité à accéder au crédit) ; il est source de relations sociales (collègues, clients) ; le travail, plus généralement, donne un sentiment d'utilité ; il structure l'emploi du temps quotidien, en scandant la journée, en lui donnant une signification, un objectif. Doc. 1 : ligne Ensemble.

B. Le rôle du travail dans le lien social varie selon l'âge et la catégorie socioprofessionnelle

– Il varie selon l'âge : les plus jeunes sont particulièrement sensibles aux conditions de travail, et aux relations que l'emploi permet d'avoir ; les plus âgés citent plutôt la liberté et l'autonomie que l'on a dans le travail, et la passion et l'intérêt pour le métier, et ils citent plus souvent que les autres le sentiment d'être utiles à la société (Doc. 1).

– Il varie selon la catégorie socioprofessionnelle : les artisans, commerçants, les cadres et professions libérales, sont surtout sensibles à la passion et l'intérêt pour le métier, la liberté et l'autonomie que le travail procure ; les employés citent plus que les autres les relations avec les personnes rencontrées dans le travail, et les conditions de travail (Doc. 1).

II/ Mais aujourd'hui, le chômage et le développement d'emplois précaires affaiblissent pour beaucoup d'individus le pouvoir intégrateur du travail

A. Le chômage, parfois répétitif ou de longue durée, concerne un nombre élevé d'actifs, dont l'intégration sociale risque alors de s'affaiblir

– Depuis les années 1980, hausse du taux de chômage, qui concerne inégalement les actifs, selon leur âge et

leur génération, et selon leur niveau de diplôme. Doc. 3. On sait également que le chômage dure plus ou moins longtemps : les actifs les plus âgés sont moins fréquemment au chômage, mais ils restent au chômage plus longtemps (leur employabilité est notamment réduite par leur niveau de salaire plus élevé, leur moindre capacité d'adaptation aux nouvelles technologies).

– Le chômage est une épreuve, voire un traumatisme, qui affaiblit l'intégration sociale de façon directe et indirecte : il réduit les revenus, donc la consommation, les occasions de sorties ; il réduit les relations sociales (avec les collègues, les clients) ; il risque de réduire l'estime de soi, donc de provoquer un repli sur soi, une honte, une culpabilité, qui peuvent accroître les tensions familiales et réduire la sociabilité amicale. Les chômeurs sont fréquemment perçus comme des fainéants, qui n'ont pas fait les efforts nécessaires pour retrouver un emploi, ce qui renforce encore, chez le chômeur, la perte d'estime de soi.

B. Les emplois à durée limitée et/ou à temps partiel, qui se développent, ont un pouvoir intégrateur souvent plus faible que les emplois en CDI et à temps complet.

– Hausse de la part des emplois à durée limitée, à temps partiel et du sous-emploi : doc. 2.

– Les emplois à temps partiel se traduisent par une présence réduite dans l'entreprise, donc les occasions de relations sont moindres, et le salarié se sent moins utile, moins nécessaire. Les emplois à durée limitée sont le plus souvent précaires (ils se traduisent par une fragilité, par une insécurité, économiques et sociales, à court terme et à long terme) : doc. 4 (« dès l'année suivante, les salariés en CDD sont 14 % à être chômeurs indemnisés contre 3 % pour les salariés initialement en CDI » ; forte mobilité d'un emploi à l'autre, d'une entreprise à l'autre ; le salaire progresse plus vite sur toute la vie active pour les salariés en CDI que pour ceux en CDD).

► Conclusion

Le travail, et surtout l'exercice d'un emploi rémunéré, conservent un pouvoir intégrateur fondamental dans une société où l'emploi procure à la fois des relations sociales, des revenus considérés comme les plus légitimes, et un sentiment d'utilité, de mérite personnel, au point que près de la moitié des personnes interrogées considèrent que les chômeurs pourraient, s'ils le voulaient, retrouver un emploi. Mais c'est justement pour cette raison que ceux qui sont privés durablement d'emploi et ceux qui occupent des emplois de moins bonne qualité (moins rémunérés, moins variés, et offrant de moindres perspectives d'avenir), dont la carrière est émiettée, entrecoupée de périodes de chômage, peuvent voir leur intégration sociale se réduire. Cette question rejoue donc celle des inégalités : si les individus les plus fragiles initialement sont aussi ceux qui ont le plus fort risque d'être au chômage et de connaître des emplois précaires, le marché du travail, et la société tout entière, ne sont-ils pas fortement dualisés ?

CHAPITRE 10 Comment expliquer l'engagement politique dans les sociétés démocratiques ?

Manuel p. 286-313

I. Présentation du chapitre

Ce chapitre est le seul chapitre de science politique à proprement parler du programme de terminale. Il intervient après quatre chapitres de sociologie consacrés respectivement à la stratification, à l'école, à la mobilité sociale et à la question du travail.

Dans le programme, ce chapitre est articulé autour de quatre grands axes.

→ 1^{er} AXE

Il s'agit de montrer que l'engagement politique peut prendre des formes variées. L'idée centrale est de montrer que l'engagement politique ne se résume pas à l'engagement dans la politique. Si rejoindre un parti politique ou voter sont bien des formes d'engagement privilégiées, d'autres actions peuvent aussi être interprétées comme telles (y compris des actions qui peuvent sembler plus individuelles, comme la consommation engagée). Cet axe ne contient pas vraiment de référence explicite à la sociologie politique, il est principalement descriptif.

→ 2^e AXE

Il faut expliquer ce que l'action collective peut avoir de paradoxal. En effet, si les individus raisonnent tous en « passagers clandestins », alors il ne devrait pas y avoir d'action collective ! C'est la conclusion célèbre des travaux de Mancur Olson dans les années 1960. Mais la sociologie politique a depuis longtemps montré comment on pouvait dépasser ce paradoxe, en mobilisant à la fois une analyse utilitariste (les incitations sélectives) et une autre plus symbolique (rétributions de différentes natures).

→ 3^e AXE

Il s'agit ici de s'intéresser à quelques déterminants de l'action collective mis en avant par la sociologie politique. La difficulté réside dans le fait qu'il est difficile d'associer des types d'engagement politique à des variables en particulier : ainsi, l'appartenance à une classe sociale défavorisée peut jouer dans deux sens opposés sur le niveau d'engagement. Il importe donc de montrer que, selon l'époque et le contexte, certaines variables peuvent se révéler déterminantes ou non. Il faut donc éviter de « naturaliser » les constats qui peuvent être faits (sur les différences de comportements politiques entre hommes et femmes par exemple), mais essayer de comprendre pour quelles raisons cette variable pourrait jouer un rôle.

→ 4^e AXE

Il faut là aussi montrer que l'action collective peut prendre des formes diverses, et qu'elle a changé de forme au cours du temps. Le programme nous invite

à étudier à la fois les objets de l'action collective, les acteurs et les réertoires. Cela représente un ensemble très vaste. Dans certains cas il faut donc se contenter de montrer la diversité des formes de l'action collective (par exemple sur les acteurs), et à d'autres moments il faut insister sur les transformations. La partie consacrée aux objets de l'action collective semble ici adopter une approche dynamique, avec le terme de « nouveaux enjeux de mobilisation » et celui de luttes minoritaires, apparus relativement récemment. Le terme de lutte minoritaire est difficile à appréhender, car il ne fait pas l'objet d'une définition stabilisée. Le choix fait ici est de le prendre dans son sens « numérique » (des individus qui forment des groupes minoritaires sur le plan quantitatif). La diversité des réertoires fait appel au concept de « réertoire d'action collective ».

II. La mise en œuvre du programme dans le chapitre

La page de sensibilisation montre que l'engagement politique des jeunes peut prendre des formes encouragées par l'institution scolaire (semaine de l'engagement lycéen) et d'autres qui sont en contradiction avec celle-ci (blockage d'un lycée). Elle invite à comprendre qu'il existe de nombreuses manières de s'engager. La vidéo permet d'évoquer un mode d'action des jeunes prisé en 2019, les « marches pour le climat ».

Les quatre axes du programme sont ensuite déclinés en trois dossiers, car les deux premiers axes peuvent facilement être combinés, le premier axe étant principalement descriptif.

Le **premier dossier** présente les différentes formes d'engagement politique à partir d'un exemple, celui de l'engagement en faveur de l'environnement, puis il explique le paradoxe de l'action collective et les manières de le surmonter en utilisant les résultats classiques de la sociologie politique.

Le **deuxième dossier** revient sur le rôle des variables sociodémographiques. On distingue d'abord l'effet de la catégorie socioprofessionnelle et du niveau de diplôme, puis celui de l'âge et de la génération en prenant soin de les distinguer, puis celui du genre.

Le **troisième dossier** expose les transformations de l'action collective. Il commence par différents acteurs dont le rôle dans les actions collectives est déterminant, puis il revient sur l'évolution des objets de l'action collective (c'est-à-dire les raisons qui poussent les gens à se mobiliser), et enfin il évoque la diversité des réertoires d'action collective.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE :

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **Xavier Crettiez** et alii, *Introduction à la science politique*, Armand Colin, 2018.
- **Anne-Cécile Douillet**, *Sociologie politique*, coll. « Cursus », Armand Colin, 2017.
- **Olivier Fillieule** et alii, *Dictionnaire des mouvements sociaux*, Presses de Sciences Po, 2020.
- **Philippe Braud**, *Sociologie politique*, L.G.D.J, 2018.
- Site **The conversation**, onglet « politique+société » (<https://theconversation.com/fr/politique>)

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 287-288

1. Certains lycéens s'engagent parfois dans des actions de ce type pour exprimer leur mécontentement, le plus souvent par rapport à des décisions politiques prises par les pouvoirs publics et qui concernent les jeunes (réforme du lycée, mise en place de la sélection à l'université...). Les lycéens mécontents peuvent aussi organiser des manifestations, faire signer des pétitions, s'exprimer sur les réseaux sociaux, rejoindre des syndicats lycéens, militer dans des associations, ou bien encore voter par exemple pour ceux qui ont plus de 18 ans.

2. L'Éducation Nationale organise un tel évènement pour inciter les lycéens à investir les espaces qui leur sont dédiés : conseil de vie lycéenne, conseil d'administration, etc. Le but est d'inciter les lycéens à participer aux décisions au sein de l'établissement. Ceux qui se présentent à des élections au sein du lycée le font pour différentes raisons : désir d'améliorer la vie au sein du lycée, mais aussi désir de reconnaissance sociale ou bien encore tout simplement désir de prendre la parole pour représenter son groupe.

3. On peut tenir deux points de vue différents sur ces actions : soit on considère qu'elles montrent la mobilisation des jeunes, ce qui pourrait obliger les gouvernements à agir en faveur du climat, soit on considère qu'elles sont surtout symboliques, et qu'elles ne vont pas avoir beaucoup d'influence sur les décideurs politiques.

DOSSIER 1

Comment et pourquoi les individus s'engagent-ils ? p. 288-293

A. Les multiples formes de l'engagement politique : l'exemple de l'écologie

Doc. 1 Le vote comme forme d'engagement

Le **document 1** montre que le vote est une manière d'exprimer des valeurs politiques et de participer aux décisions politiques.

1. Les électeurs du parti animaliste défendent principalement la cause des animaux, l'arrêt de la souffrance animale et la mise en place de droits pour les animaux. Ils sont donc opposés à la chasse, à l'élevage intensif ou bien encore à la corrida.

2. Oui, ces personnes pourraient aussi choisir de rejoindre des associations qui militent contre l'élevage intensif par exemple, ou bien d'autres qui recueillent les animaux en détresse. Ils pourraient aussi cesser de consommer de la viande qui provient de l'élevage industriel par exemple.

3. Ils ont décidé de voter pour ce parti car c'est le seul qui propose un programme correspondant à leurs convictions personnelles. Ils accusent les autres partis de ne pas prêter suffisamment attention à la cause animale.

4. Cela peut tout de même être pertinent, car cela permet de créer un débat public autour de certaines revendications du parti. Ce débat public peut ensuite aboutir ou non à des prises de décisions politiques. On appelle parfois cela un « vote de conviction ».

Doc. 2 Le militantisme, un engagement plus poussé

Le **document 2** montre des militants en train de participer à une marche pour le climat

5. Les personnes qui tiennent la banderole verte appartiennent manifestement au même parti politique, à savoir Europe Écologie les Verts (EELV).

6. Ces personnes manifestent pour demander à l'État de prendre des mesures plus importantes pour lutter contre le réchauffement climatique. Elles espèrent, par leur action, contraindre l'État à s'engager plus radicalement.

7. En dehors de la participation à des manifestations, les militants des partis politiques peuvent réaliser de nombreuses activités : participer à l'élaboration du programme du parti, élire les représentants du parti, faire campagne lors des élections (tracts, affiches), organiser des débats, faire signer des pétitions...

8. Un tel engagement prend souvent beaucoup de temps et d'énergie : les militants vont assister régulièrement à des réunions en dehors de leurs horaires de travail, ils s'informent, ils essaient de convaincre leur entourage du bien-fondé de leurs idées...

Doc. 3 L'engagement associatif

Le **document 3** propose quelques informations sur les actions menées par Greenpeace (photographie), ainsi que sur le développement de l'association (texte).

9. Il faut de préférence utiliser un coefficient multiplicateur : $228\ 000/23\ 000 = 9,91$.

Le nombre de donateurs entre les deux dates a été multiplié par 9,91.

10. Elle a besoin de donateurs pour financer ses missions de protection de l'environnement.

11. Cela peut traduire plusieurs choses : une augmentation des préoccupations de la population pour les question d'environnement, une plus grande notoriété, une bonne communication de l'association...

12. Oui, les membres d'une association peuvent aussi faire du bénévolat, participer à des évènements...

Doc. 4 La consommation engagée

Le **document 4** présente le témoignage d'un jeune qui a décidé de cesser de consommer de la viande pour des raisons politiques.

13. Principalement des raisons écologiques, mais aussi des raisons liées à la souffrance animale.

14. La première action est une action principalement individuelle, alors que la seconde action (rejoindre une association) est une démarche qui s'inscrit dans un projet collectif.

15. On peut parler de consommation engagée parce que cet individu explique que ses choix de consommation sont dictés par des conviction politiques.

16. C'est un « engagement politique » car il est motivé par des valeurs politiques et cherche à provoquer un changement dans la société. En effet, cet individu espère être imité par d'autres personnes, ce qui aurait pour conséquence une diminution de la consommation de viande et, à terme, de la production de viande.

17. Le boycott de certaines entreprises ou bien le choix de manger des produits biologiques sont deux autres exemples de consommation engagée.

FAIRE LE POINT

1. D - 2. B - 3. A - 4. D - 5. C - 6. B

B. Le paradoxe de l'action collective

Doc. 1 Les coûts de l'action collective

Le **document 1** est une illustration qui montre un exemple d'action collective, ici l'occupation d'un centre commercial.

1. Ils risquent des sanctions de différentes natures : l'expulsion par les forces de l'ordre, des amendes, voire des peines de prison.

2. Du côté des coûts économiques, on peut trouver le paiement d'amendes justement, mais aussi le fait d'avoir parfois renoncé à une journée de travail (et donc à un revenu) pour participer à l'opération.

Les coûts non-économiques peuvent être liés à d'éventuels dommages corporels pendant l'occupation et l'expulsion, mais aussi à des aspects psychologiques.

3. Si la police mène une politique très répressive, cela va rendre ce genre d'action plus difficile à mener. En effet, les coûts pour les participants augmentent (possibilité d'être blessé, emprisonné, etc.).

Doc. 2 Le problème des passagers clandestins

4. Oui, si Uber décide d'augmenter les revenus des chauffeurs, alors tous les chauffeurs pourront en bénéficier, qu'ils aient fait grève ou non.

5. On utilise le terme de « passager clandestin » car les non-grévistes pourront bénéficier des avantages obtenus par ceux qui font grève, sans en supporter le coût.

6. Chaque chauffeur, s'il compare les coûts individuels de la grève et les avantages obtenus par la grève, a tout intérêt à ne pas faire grève et à laisser les autres faire grève à sa place : ainsi il ne perd pas de revenu. Mais si tout le monde raisonne ainsi, alors il n'y a plus de grève !

7. C'est plus facile d'être un « passager clandestin » dans les grands groupes que dans les petits, car dans les petits groupes un tel comportement peut être rapidement remarqué, et le contrôle social peut alors fonctionner de manière plus efficace.

Doc. 3 Un exemple de paradoxe de l'action collective

Le **document 3** essaie de dérouler l'enchaînement causal qui conduit à l'absence d'action collective à partir d'un exemple

8. C'est une conception assez « utilitariste » de l'action humaine (cf. chapitre 11 sur la justice sociale) : on suppose en effet que chacun compare les coûts et les avantages qu'il peut tirer d'une action, et ne s'engage dans celle-ci que si les avantages sont supérieurs aux coûts.

9. Le paradoxe de l'action collective n'est pas toujours vérifié car certaines personnes ont parfois beaucoup à perdre ou à gagner lors d'une action collective, ce qui peut expliquer pourquoi ils se mobilisent tout de même. De plus, il est parfois difficile d'évaluer correctement les coûts et les avantages d'une action, et même si parfois les coûts sont supérieurs aux avantages certains préfèrent s'engager tout de même.

10. Des personnes âgées qui s'engagent dans la lutte contre le réchauffement climatique alors qu'elles n'ont pas un intérêt personnel à le faire, ou bien encore des personnes qui s'engagent en faveur des travailleurs sans papiers.

Doc. 4 Des actions collectives sous contrainte

Le **document 4** évoque une mobilisation assez « paradoxale », celle de femmes précaires en grève.

11. Ces femmes font grève pour obtenir de meilleurs salaires, ainsi que de meilleures conditions de travail (notamment l'embauche à temps complet plutôt qu'à temps partiel).

12. Elle a un coût financier car, en période de grève, les salariés ne perçoivent pas de revenu.

13. Grâce à cette cagnotte, la perte de salaire peut être en partie compensée, ce qui fait baisser les coûts de la grève pour ceux qui y participent, et ainsi limite les comportements de passagers clandestins.

14. et 15. C'est difficile de mener une grève de longue durée car cela oblige les travailleurs à passer beaucoup de temps en dehors du foyer et à s'impliquer dans la grève. Cela représente donc aussi un coût psychologique, et oblige ces personnes (dont les femmes, qui s'occupent le plus souvent des tâches domestiques) à laisser un peu de côté leur famille.

FAIRE LE POINT

-	+
Payer une cotisation à un syndicat - Envoyer des centaines de mails pour inciter les gens à rejoindre une association - Être arrêté par la police dans le cadre d'une manifestation - Passer une nuit à bloquer une raffinerie d'essence dans le cadre d'un mouvement social	Des militants anti-aéroport apprennent que l'État renonce au projet d'aéroport - Obtenir une augmentation de salaire - Des membres d'une association contre la corruption qui apprennent la condamnation d'un homme politique notoirement corrompu

C. Les raisons qui poussent les individus à s'engager tout de même

Doc. 1 Les incitations sélectives

Le **document 1** présente la notion d'incitation sélective et établit le rapprochement avec le paradoxe de l'action collective.

1. Les groupes mobilisés doivent garantir des incitations sélectives à ceux qui s'engagent afin d'augmenter pour eux les gains associés à la participation à l'action collective. De cette manière, les comportements de passagers clandestins deviennent moins intéressants (les passagers clandestins renoncent à ces incitations).

2. On peut prendre les exemples suivants : augmentations de salaires réservées aux salariés qui ont participé à la grève, garantie d'obtenir une position d'élu si on adhère à un parti politique, réductions dans certains magasins si on adhère à une association...

3. Lorsque certains groupes défendent des causes universelles (par exemple la défense de l'environnement ou la lutte contre la peine de mort), il est plus difficile de trouver des incitations individuelles à rejoindre l'action collective, car il s'agit d'une démarche plutôt altruiste et souvent désintéressée.

Doc. 2 Les rétributions symboliques

Le **document 2** montre ce que la participation au mouvement des gilets jaunes a pu procurer comme satisfactions aux participants.

4. Coralie semble avoir trouvé une nouvelle dynamique dans sa vie personnelle en participant à ce mouvement. Elle a aimé s'impliquer dans cette action collective, et cela lui a procuré un sentiment de réconfort et a changé sa vie. De plus, cela lui a permis de rencontrer de nouvelles personnes.

5. Les gilets jaunes se réunissent parce qu'ils aiment se retrouver ensemble, partager du temps, échanger entre eux. Ce mouvement leur a aussi permis de donner un sens à leur vie, d'éprouver un sentiment de victoire personnelle par rapport à un quotidien qu'ils subissent la plupart du temps.

6. Sans ces « rétributions symboliques », le mouvement n'aurait pas duré très longtemps car certains des objectifs du mouvement (la démission du président de la République par exemple) semblaient très difficiles à atteindre. Le calcul coût-avantage ne semblait donc pas en faveur de la poursuite du mouvement, et pourtant celui-ci a duré très longtemps, car ce qu'on considère habituellement comme des coûts (le fait de se retrouver dehors dans le froid par exemple) étaient vus par les participants comme des situations plaisantes (occasions de rencontrer du monde par exemple).

Doc. 3 Le rôle du contexte politique

Le **document 3** présente le contexte politique particulier qui a permis aux grèves de 1936 d'éclater et de durer longtemps.

7. L'élection du Front Populaire en 1936 avait suscité de grands espoirs au sein de la classe ouvrière, et les dirigeants de ce mouvement provenaient de partis plutôt sensibles à la défense des travailleurs. Ainsi, les grèves de 1936 furent un moyen d'exercer une pression supplémentaire sur les détenteurs du pouvoir afin qu'ils mettent en œuvre des réformes pour la classe ouvrière.

8. Le document mentionne aussi une forte méfiance à l'égard de la classe politique (les précédentes victoires de la gauche n'avaient pas apporté d'amélioration significative à la situation des ouvriers) ainsi que la montée en puissance des idées révolutionnaires.

9. Durant ces grèves de 1936, beaucoup d'ouvriers occupèrent les usines, dans lesquelles ils organisèrent

notamment des bals et différentes activités. Sur la photographie, on voit des ouvriers jouer aux cartes, ce qui prouve que la grève fut aussi souvent un moment de convivialité et de plaisir pour ceux qui y participèrent.

Doc. 4 Différentes structures des opportunités politiques

Le **document 4** montre qu'en fonction de l'environnement politique certaines actions paraissent possibles et d'autres non. Il prend pour exemple le mouvement indépendantiste en Nouvelle-Calédonie.

10. Il existe des groupes indépendantistes au Québec, en Catalogne, en Corse, en Irlande du Nord, en Écosse... Certains de ces groupes peuvent avoir recours à l'action violente (ce fut le cas en Corse pendant longtemps, ou bien en Irlande du Nord par exemple), dans d'autres pays ces groupes participent au pouvoir, ou bien sont dans l'opposition (institutionnelle ou non).

11. On peut imaginer qu'il existe un lien : plus la possibilité d'accéder au pouvoir est proche pour les indépendantistes, moins ils vont avoir recours à la lutte armée par exemple, car il existe alors une possibilité pacifique d'obtenir l'indépendance.

12. L'organisation des référendums permet de mobiliser efficacement les indépendantistes, car l'obtention de l'indépendance semble alors un objectif crédible et réalisable, plutôt qu'une hypothèse lointaine.

FAIRE LE POINT

1. Défavorise car alors la population est moins disposée à suivre ce que propose le leader.

2. Favorise car cela permet de donner de la visibilité à l'action collective.

3. Favorise car cela joue le rôle d'incitation sélective.

4. Favorise car cela correspond à une rétribution symbolique.

5. Favorise car cela est une incitation sélective.

DOSSIER 2

De quelles variables dépend l'engagement politique ?

p. 294-297

A. La catégorie socioprofessionnelle et le niveau de diplôme

Doc. 1 Le rôle de la classe sociale

Le **document 1** explique comment la littérature socio-logique envisage le rôle de la classe sociale dans l'engagement politique.

1. Cela peut jouer un rôle positif car les individus ont sans doute un sentiment d'indignation plus fort. Étant situés en bas de l'échelle sociale, ils ont davantage de

raisons de protester contre l'ordre social que le reste de la population.

2. L'appartenance à une catégorie sociale favorisée peut aussi faciliter l'engagement politique, car les individus disposent alors de plus de ressources pour mener une action collective (plus de capital social, plus de capitaux économiques, moins de contraintes matérielles et temporelles).

3. Les classes moyennes sont, selon cette grille d'analyse, les moins susceptibles de s'engager politiquement. En effet elles ont à la fois un patrimoine qu'elles souhaitent conserver (à la différence des classes populaires, elles ont donc « quelque chose à perdre »), et elles ne disposent pas forcément des mêmes ressources que les catégories supérieures.

Doc. 2 Le rôle de la catégorie socioprofessionnelle (CSP) dans l'engagement politique

Ce document statistique montre que les députés français appartiennent à des PCS bien particulières.

4. Les employés représentent 28,3 % de la population active occupée en 2017, mais seulement 4,6 % des députés élus en 2017 appartiennent à cette PCS.

5. Les cadres et professions intellectuelles supérieures sont très largement surreprésentés au sein du groupe des députés (et dans une moindre mesure la PCS artisans commerçants chefs d'entreprise aussi).

6. Les classes populaires (employés et ouvriers) sont très largement sous-représentées. Les professions intermédiaires sont aussi, dans une moindre mesure, moins représentées au sein du groupe des députés que dans l'ensemble de la population active occupée.

7. Ces résultats s'expliquent par le fait que les PCS « cadres et professions intellectuelles supérieures » et « artisans commerçants chefs d'entreprise » regroupent des individus qui ont plus de ressources (capital économique, culturel, social) que le reste de la population et donc peuvent plus facilement se lancer dans une carrière politique. En effet, pour être élu député, il ne faut pas craindre de s'exprimer en public et le faire correctement ; il faut souvent bénéficier d'une situation matérielle aisée afin de pouvoir se lancer dans une campagne électorale, et disposer de certaines relations.

8. Ces inégalités posent problème car elles soulignent qu'une partie importante de la population active n'est pas tout à fait représentée à l'Assemblée nationale. Certes les députés ne cherchent pas nécessairement à favoriser leur groupe social d'origine, mais ils risquent par exemple d'être moins conscients des difficultés de la classe ouvrière si aucun député n'est issu de cette catégorie.

Doc. 3 Le rôle du diplôme dans l'engagement militant

Le **document 3** explique pourquoi les diplômés s'engagent souvent plus dans des actions collectives que le reste de la population.

9. On mesure ordinairement le capital scolaire à l'aide du diplôme le plus élevé obtenu.

10. Lorsque des personnes sont diplômées, elles ressentent souvent moins de gêne ou de honte à s'exprimer en public, ce qui va les amener à prendre davantage la parole ou à participer à l'action collective.

11. On considère habituellement que le capital scolaire et social sont liés car une partie de ce capital social (c'est-à-dire les relations dont disposent les individus et qui leur permettent d'accéder à certaines ressources) est forgé lors de la période des études. Par exemple, un diplômé d'une grande école a plus de chances de fréquenter des personnes qui ont des positions sociales élevées que le détenteur d'un CAP.

Doc. 4 Le rôle du diplôme dans l'engagement associatif

Le **document 4** est un tableau qui relie le taux d'adhésion par type d'association selon le niveau de diplôme.

12. D'après l'Insee, en 2008 en France, 11,2 % des individus qui ont un niveau de diplôme inférieur au bac font partie d'une association sportive.

13. Il faut exclure les associations liées uniquement aux activités de « divertissement », comme le sport, la culture, les loisirs et les clubs de 3^e âge. Il reste donc les syndicats, l'action sanitaire et sociale ou humanitaire et caritative, la défense de droits et celle d'intérêts communs qui correspondent à un engagement « politique ».

14. $5/0,9 = 5,55$. Les diplômés du supérieur ont 5,55 fois plus de chances d'appartenir à une association de défense de droits et d'intérêts communs que les non-diplômés en France en 2008.

15. On peut faire le constat que plus le niveau de diplôme est élevé, plus la probabilité de faire partie d'une association (et notamment une association qui correspond à un engagement politique) augmente.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Au contraire, ils ont souvent plus de raisons que le reste de la population.

2. Vrai, car ils ont moins de ressources.

3. Vrai. Cela est visible par exemple au sein du groupe des députés (Doc. 2).

4. Faux. Cela ne suffit pas, car il faut aussi avoir conscience de partager des intérêts avec d'autres personnes.

B. Les effets de l'âge, de la génération et du sexe sur l'engagement politique

Doc. 1 Distinguer âge, période et génération

Le **document 1** revient sur les différences entre ces trois termes et l'importance de ne pas les confondre.

1. Les jeunes aujourd'hui en France sont souvent dans une situation sociale moins favorable que les générations plus âgées (revenus plus faibles, plus de chômage, moins de patrimoine...). Cela pourrait expliquer pourquoi ils n'ont pas les mêmes préférences politiques que ceux qui sont plus âgés.

2. Les personnes plus âgées votent plus fréquemment pour des partis politiques de droite que les plus jeunes par exemple.

3. Non, il est possible qu'au sein de la même association, les comportements diffèrent selon l'âge et la génération : les plus jeunes par exemple vont s'occuper de la communication sur les réseaux sociaux, tandis que les plus anciens vont privilégier des modes d'actions plus traditionnels (écriture de tracts).

4. Le fait d'avoir été confronté à la guerre par exemple a pu avoir des conséquences durables sur l'engagement politique, ou bien encore le fait d'avoir été jeune au cours des années 1960, ou bien encore d'avoir connu la crise liée à l'épidémie du coronavirus en 2020.

Doc. 2 Le militantisme chez les jeunes

Le **document 2** présente des différences entre le militantisme des jeunes et celui des plus âgés.

5. Le document mentionne des formes d'engagement concrètes, temporaires et pour des « causes spécifiques ».

6. Jacques Iton prend cette métaphore pour expliquer que désormais les jeunes refusent de se voir « coller une étiquette » tout au long de leur vie militante ; ils s'engagent pour des causes mais de manière non durable, puis passent à autre chose ou à une autre cause (à la manière d'un post-it qui peut se décoller et se recoller).

7. Non, il est faux d'affirmer cela, car le texte souligne bien que les jeunes se sentent toujours concernés, qu'ils protestent et manifestent. Mais ils ne le font pas de la même manière que les générations précédentes.

Doc. 3 L'effet du genre sur l'engagement syndical

Le **document 3** tente d'expliquer pourquoi les hommes et les femmes n'ont pas le même taux de syndicalisation

8. Le document présente deux arguments : les femmes ont moins de temps pour l'engagement syndical que les hommes, car elles sont déjà occupées par les tâches domestiques, et de plus elles sont plus souvent précaires que les hommes, ce qui complique l'engagement syndical.

9. Les réunions tardives sont difficilement compatibles avec le maintien d'une vie de famille, car cela empêche de pouvoir soi-même garder les enfants, faire à manger... Or comme ce sont les femmes qui, la plupart du temps, s'acquittent de ces tâches domestiques, cela joue plus fortement sur leur engagement que pour les hommes.

10. Il y a des mouvements composés presque exclusivement de femmes, comme les mouvements féministes

par exemple. Mais les femmes sont aussi très présentes dans certaines formes d'engagement politique, comme par exemple dans les mouvements écologistes.

Doc. 4 L'engagement politique des femmes

Le texte du **document 4** présente, à partir de l'exemple des Gilets jaunes, certaines particularités de l'engagement politique des femmes.

11. Les familles monoparentales (avec une femme à leur tête le plus souvent) sont beaucoup plus touchées par la pauvreté que le reste des familles : c'est pourquoi on les retrouvait fréquemment dans ce mouvement social qui protestait contre les difficultés matérielles d'une partie de la population.

12. Ce type d'action peut facilement entraîner des actes de violence et d'intimidation. Pour cette raison, il a longtemps été considéré comme un type d'action plutôt réservé aux hommes car il correspond à une certaine image de la virilité.

13. Les points communs se situent au niveau des modes d'action utilisés lors des blocages (barrages routiers par exemple). En revanche, on observe que les femmes s'approprient ces actions en y ajoutant une dimension originale, comme par exemple la pratique de la danse. À certains moments elles continuent aussi à effectuer des tâches souvent réservées aux femmes, comme par exemple faire à manger. En revanche, elles se démarquent des actions des hommes en étant moins nombreuses à soutenir les violences.

FAIRE LE POINT

- 1.** Vrai, car il existe davantage de contraintes qui pèsent sur elles.
- 2.** Faux. Au contraire, ils privilégient les formes d'engagement concrètes.
- 3.** Faux. Il faut distinguer ces deux concepts.
- 4.** Vrai. On observe que les comportements politiques diffèrent selon la génération.
- 5.** Faux. Au contraire, on observe plutôt un rapprochement.

DOSSIER 3

Quelles sont les transformations de l'action collective ? p. 298-303

A. Une diversité d'acteurs

Doc. 1 Le rôle des partis politiques

Le **document 1** fait une présentation de quelques jeunes engagés dans des partis politiques

1. Ces jeunes soutiennent leur parti politique sur les réseaux sociaux : ils distribuent des tracts, ils participent aux débats au sein du parti.

2. La période qui précède une élection est souvent la plus intense pour les militants des partis politiques, car ils peuvent participer à l'élaboration du programme, et surtout ils font campagne (distribution de tracts, présence sur les réseaux sociaux, animation de réunions publiques, afin que leur parti réalise le meilleur score possible).

3. Un parti politique peut aussi par exemple organiser une manifestation, organiser des débats sur certaines questions, appeler ses membres ou l'ensemble de la population à adopter certaines attitudes (se recueillir lors de certains moments, manifester sa solidarité lors de crises)...

4. Les partis politiques ont aujourd'hui beaucoup moins de membres qu'avant, et ils ont du mal à attirer certaines catégories de la population. Depuis quelques années des mouvements se créent, plus informels que des partis politiques. Mais il est difficile d'imaginer que les partis politiques puissent disparaître, car ils jouent encore un rôle central en démocratie : ils permettent aux candidats de recueillir des dons, à la population de se repérer dans l'offre politique, ils jouent un rôle crucial lors des élections...

Doc. 2 Le rôle des syndicats

Le **document 2** évoque le rôle des syndicats en prenant l'exemple des manifestations et des grèves contre la réforme des retraites.

5. Ils agissent ainsi car cela permet de montrer qu'une partie importante de la population soutient leur action. En effet, ce sont les syndicats qui organisent ces manifestations et appellent la population à y participer.

6. Habituellement, chaque syndicat prend ses décisions de manière autonome. Mais, lors de certains mouvements sociaux, pour avoir plus de poids, les différents syndicats décident de s'associer pour faire certains choix (continuer ou pas le mouvement, fixer des jours de manifestation, etc.). On appelle cela une « intersyndicale ».

7. Cela montre que le taux de syndicalisation ne reflète pas nécessairement la réelle influence des syndicats dans un pays. De nombreux travailleurs peuvent s'associer à des actions menées par des syndicats sans pour autant être membres d'un syndicat eux-mêmes. C'est souvent le cas lors de larges mouvements sociaux, comme les grèves contre la réforme des retraites.

8. L'existence de plusieurs syndicats peut être une bonne chose, car elle permet d'avoir une plus grande diversité de points de vue dans le monde du travail. Mais il peut aussi s'agir d'un frein à l'action collective, car cela peut conduire à une fragmentation du mouvement syndical, et de ce fait diminuer l'influence des syndicats.

Doc. 3 Le rôle des associations

Le **document 3** illustre le rôle des associations en évoquant une action de blocage d'entrepôts par des militants opposés au black Friday.

9. Il est très difficile d'imaginer que de telles actions puissent avoir lieu sans les associations : il faut pouvoir mobiliser beaucoup de monde, faire un travail d'information en amont, donner des indications précises sur la marche à suivre pendant l'action...

10. Vous risquez de finir au poste de police, car c'est une action illégale. Ici, la présence d'associations reconnues modifie un peu les choses, car celles-ci peuvent demander officiellement à être reçues par des responsables, elles peuvent mobiliser de nombreuses personnes pour venir participer à l'action, elles vont attirer l'attention des médias...

11. Les associations doivent notamment être déclarées auprès de la préfecture, elles doivent avoir des statuts, produire un rapport moral et financier, organiser des assemblées générales...

12. Les associations peuvent intervenir dans de très nombreux domaines : venir en aide aux personnes précaires, organiser des rassemblements, mener des actions en faveur de l'environnement, lancer des pétitions, interpeller les pouvoirs publics...

Doc. 4 Le rôle des groupements

Le **document 4** prend l'exemple d'un groupement mis en place afin de lutter contre les féminicides.

13. Quelques personnes ont commencé par comptabiliser le nombre de meurtres de femmes commis par des conjoints ou ex-conjoints. Elles ont ensuite publié un article dans la presse, puis sont intervenues dans les médias. Ce type d'action a contribué à « mettre à l'agenda » la question des violences faites aux femmes, et le gouvernement a donc organisé un événement pour évoquer cette question.

14. Un groupement (ou un collectif) a l'avantage, par rapport à une association, de présenter beaucoup plus de flexibilité dans la prise de décision. Il suffit de mener une action à plusieurs pour pouvoir revendiquer le terme de « collectif ». Cela permet de surmonter certains obstacles liés à la vie associative ou syndicale (lenteur dans la prise de décision, procédures bureaucratiques).

15. Les groupements peuvent avoir du mal à fonctionner au-delà d'un certain nombre de personnes, et peuvent souffrir d'un déficit de légitimité. Dès lors qu'un collectif dépasse quelques dizaines de personnes, il devient nécessaire de se mettre d'accord sur certaines règles, et d'envisager l'adoption d'un statut plus « officiel » (comme un parti politique, une association ou un syndicat). Un tel statut permet aussi d'obtenir des financements, de comptabiliser le nombre d'adhérents, de bénéficier d'une position plus « officielle » auprès des pouvoirs publics...

FAIRE LE POINT

1. Association
2. Syndicat
3. Groupement
4. Parti politique

B. Une diversité d'objets

Doc. 1 Les conflits du travail en France

Le **document 1** sous forme d'infographie fait un état des lieux des conflits du travail en France et de leurs évolutions.

1. Des salariés s'engagent dans des conflits du travail pour montrer leur mécontentement. Dans ce cas de figure, l'employeur est souvent dans l'obligation de négocier avec les travailleurs, car l'entreprise perd de l'argent lorsque la production est arrêtée ou perturbée.

2. Lors de conflits du travail, les travailleurs peuvent demander des améliorations de leurs conditions de travail, des augmentations de salaire, des embauches supplémentaires, protester contre des décisions de la direction de l'entreprise ou de l'État...

3. D'après le ministère du Travail, en 2016 en France, 2 % des établissements du secteur marchand de plus de 20 salariés ont connu une grève de plus de 2 jours.

4. Il semble qu'il y ait une corrélation : depuis 1975, la diminution du taux de syndicalisation est allée de pair avec la baisse du nombre de journées de grève.

5. Les syndicats sont peu présents dans certaines professions car ce sont parfois des emplois isolés, sans relation avec des collègues de travail (c'est le cas des aides à domicile). Dans ces conditions, il est plus difficile pour un syndicat d'informer sur ses actions, de recruter des nouveaux adhérents. De plus, il s'agit aussi d'emplois précaires, avec des travailleurs qui ont parfois plusieurs employeurs.

6. Le « défi d'adaptation » consiste à enrayer la baisse du nombre d'adhérents, voire même à faire augmenter le taux de syndicalisation, tout en s'adaptant aux modifications du monde du travail.

Doc. 2 De nouveaux enjeux de mobilisation

Le **document 2** présente de manière synthétique sous forme de tableau les grandes différences entre les actions collectives traditionnelles et les nouvelles formes d'action collective.

7. Les objets des actions collectives correspondent surtout à la nature des revendications. Les objets des actions collectives sont donc passés de préoccupations matérielles et salariales à des préoccupations davantage tournées autour du quotidien, de la culture, de l'environnement ou de la protection des identités.

8. Exemples de mouvements orientés autour des « préoccupations du quotidien » : associations qui demandent la création de crèches supplémentaires pour les petits enfants, ou qui souhaitent davantage de services publics par exemple.

Exemple de mouvements orientés vers la « protection des identités » : militants identitaires qui veulent repousser les migrants à la frontière, militants régionalistes qui veulent que les langues régionales soient davantage reconnues...

9. Ces « nouveaux militants » sont parfois réticents à s'engager dans des organisations hiérarchisées car ils craignent que celles-ci ne soient pas assez réactives, qu'elles aient des objectifs éloignés de celles des militants, qu'elles ne soient pas suffisamment radicales...

Doc. 3 Les luttes minoritaires

Le **document 3** présente le concept de « lutte minoritaire » en évoquant une action collective menée par une association de lutte contre le sida issue de la communauté homosexuelle.

10. Les gens qui participent à une Gay pride peuvent le faire pour différentes raisons : demander l'égalité des droits entre les différentes communautés, demander la mise en place de certaines politiques, manifester leur fierté d'être homosexuels, faire la fête...

11. On peut parler de « lutte minoritaire » parce que les homosexuels sont minoritaires au sein de la population, mais aussi parce que le fait d'être homosexuel a, pendant longtemps, été considéré par la population majoritaire comme un statut « inférieur ». Ce genre d'événement permet donc aussi de protester contre cette hiérarchisation, et de manifester sa fierté d'appartenir à un groupe minoritaire.

12. Cela peut aussi convenir pour d'autres types de mouvements comme par exemple les mouvements en faveur des droits civiques pour les Noirs aux États-Unis, les marches contre l'islamophobie en France, les actions menées par des associations de défense des handicapés...

FAIRE LE POINT

- 1.** Il s'agit d'un conflit du travail.
- 2.** Il s'agit d'une lutte minoritaire.
- 3.** Il s'agit d'un nouvel enjeu de mobilisation (préoccupation du quotidien, liée à l'environnement).
- 4.** Il s'agit d'un nouvel enjeu de mobilisation (revendication post-matérialiste).

C. Une diversité de répertoires

Doc. 1 La notion de répertoire d'action collective

Le **document 1** présente le concept de répertoire d'action collective tel qu'il apparaît dans l'œuvre de Charles Tilly.

1. Ceux qui s'engagent dans une action collective doivent choisir la manière la plus efficace de se faire entendre, avec les moyens dont ils disposent. Cela les oblige donc à opérer des choix, car ils ont des ressources limitées (le temps passé à organiser une manifestation ne pourra pas être utilisé pour mener des actions en direction des médias, par exemple).

2. Certaines formes de protestation cessent parfois d'être acceptables car nos valeurs et nos normes changent

au cours du temps. Par exemple, s'il était commun de « massacrer des chats » durant le Moyen Âge pour montrer son mécontentement, de tels actes ne correspondent plus du tout aux valeurs de notre société. De la même manière, la séquestration de certaines personnes est dorénavant considérée comme un acte grave, mais elle était couramment pratiquée durant le XIX^e siècle.

3. Ces dernières années, le répertoire d'action collective s'est enrichi d'actions tournées vers les médias. Par exemple, les FEMEN (organisation féministe) ont choisi de protester en se dénudant lors d'événements particulièrement médiatisés. On peut aussi citer par exemple des actions qui ressemblent à des « performances », filmées et ensuite diffusées sur les réseaux sociaux.

Doc. 2 Une forme d'action privilégiée en France, la manifestation

Le **document 2** évoque la place de la manifestation dans le répertoire d'action collective en France, ainsi que les enjeux qui l'entourent.

4. Elle est cruciale car la médiatisation permet d'évoquer les revendications des manifestations et d'attirer l'attention de l'opinion publique sur ces questions.

5. Plus cette « richesse scénique » est importante (banderoles, chants, cris, parades...), plus les médias s'intéresseront à la manifestation (cela permet par exemple de réaliser des images percutantes qui vont ensuite être diffusées dans les médias).

6. En règle générale, les organisateurs de la manifestation comptent beaucoup plus de manifestants que les services de l'État !

7. Le terme « culture manifestante » signifie à la fois la probabilité de participer à une manifestation pour manifester son mécontentement (plus cette probabilité est grande, plus cela prouve l'existence d'une culture manifestante), mais aussi la connaissance et la pratique de ce genre d'événement (se préparer en amont, savoir où se placer, savoir comment se conduire, etc.).

8. Ils ont une culture manifestante plus importante car ils ont sans doute plus de temps pour manifester, ils ne risquent pas de sanction de la part de leur employeur, ils s'inscrivent dans une tradition...

Doc. 3 La désobéissance civile

Le **document 3** évoque un certain type d'action collective, la désobéissance civile, à partir de l'exemple de la mobilisation à Notre-Dame-des-Landes.

9. La désobéissance civile est le refus assumé et public de se soumettre à une loi ou à un pouvoir jugé inique.

10. Gandhi a utilisé la désobéissance civile pour protester contre la colonisation britannique en Inde durant la première moitié du XX^e siècle ; Martin Luther King a prôné la désobéissance civile pour protester contre les lois raciales en vigueur aux États-Unis durant les années 1950. Aujourd'hui, ce mode d'action continue à

être utilisé par exemple par des associations de défense de sans-papiers, par des associations écologistes (comme Extinction Rebellion par exemple).

11. Ce type d'action collective peut être critiqué car il peut entraîner un risque de dérive : si chacun décide ou pas d'obéir au pouvoir politique en fonction de ses propres convictions, alors ce pouvoir politique risque de ne plus s'exercer et l'ordre social pourrait être menacé.

Doc. 4 Vers de nouvelles formes de protestation ?

Le **document 4** évoque l'enrichissement du répertoire d'action collective entraîné par le numérique.

12. Internet a contribué à grandement diminuer les coûts de la participation à une action collective. Il est désormais beaucoup plus simple de signer une pétition par exemple. Mais on observe aussi que le répertoire d'action collective ne s'est pas transformé en profondeur : les militants continuent d'avoir les mêmes pratiques qu'auparavant (pétitions, appels au boycott...) mais cela se fait en ligne plutôt que dans d'autres espaces.

13. Ils peuvent susciter de nouvelles formes d'engagement car il est moins coûteux de participer à une action depuis son ordinateur que dans la « vie réelle ». De plus, grâce aux réseaux sociaux, les gens peuvent obtenir plus facilement des informations sur des sujets qui les intéressent ou sur des actions menées, et sont donc ensuite plus susceptibles de s'impliquer dans celles-ci.

14. Ce type de militantisme peut parfois donner l'impression d'être un peu superficiel : signer une pétition en ligne, cela peut prendre quelques secondes, et cela ne signifie pas nécessairement que le signataire accorde une grande importance à la cause défendue. Ce type de militantisme ne permet pas non plus d'accéder aux mêmes « rétributions symboliques », car chacun reste isolé. On observe d'ailleurs souvent que ce militantisme en ligne débouche ensuite sur d'autres formes d'actions.

FAIRE LE POINT

Lorsque des acteurs décident de mener une action collective, ils ont à leur disposition différents moyens pour s'exprimer : on parle de **répertoire d'action collective**. À certaines époques, la **violence** était acceptable, alors qu'aujourd'hui elle fait souvent l'objet de condamnations. Avec les **nouvelles technologies**, des nouvelles manières de s'organiser et de protester apparaissent. Même des formes ritualisées d'action collective comme la **manifestation** changent de forme.

EXERCICES

p. 307-308

Exercice 1

1. Faux. Au contraire, ce sont les plus diplômés qui sont les plus engagés politiquement aujourd'hui.

174

2. Faux. Cela peut aussi correspondre au fait de voter, de militer, de rejoindre une association...

3. Vrai. Ils ont des formes d'engagement plus éphémères et concrètes.

4. Vrai. Il a connu une baisse importante depuis cette date.

5. Faux. Au contraire, il y a des contraintes qui pèsent plus sur les femmes que sur les hommes au niveau de l'engagement syndical.

6. Vrai.

7. Faux. Au contraire, ces rétributions récompensent ceux qui ont participé à l'action.

8. Faux. Ils peuvent la manifester d'autres manières : pétitions, refus d'heures supplémentaires...

9. Vrai. Ces « nouveaux enjeux » de mobilisation sont principalement tournés autour de revendications post-matérialistes (environnement, identités...).

10. Vrai. Un groupement est une organisation très peu structurée.

Exercice 2

1. On parle de corrélation lorsque deux variables semblent liées, tandis que la causalité signifie qu'il y a un lien de cause à effet entre ces deux variables.

2. En 2010 en France, d'après la Dares (« enquête Acemo » de 2018), 3,3 % des entreprises de 10 salariés ou plus du secteur marchand non agricole ont déclaré au moins un jour de grève. De plus, le nombre de jours de grève pour 1 000 salariés était de 318 cette année-là, toujours d'après cette étude.

3. Ce document semble mettre en évidence une corrélation entre le pourcentage d'entreprises ayant déclaré au moins une grève, et le nombre de jours de grève pour 1 000 salariés.

4. Il existe sans doute un lien de causalité entre ces deux variables : plus le pourcentage d'entreprises ayant déclaré au moins une grève augmente, plus le nombre de journées de grève pour 1 000 salariés a tendance à augmenter.

5. Cela s'explique sans doute par le fait que les grèves ont été concentrées dans un nombre moins important d'entreprises, mais qu'elles ont été plus longues dans les entreprises où il y avait des conflits du travail.

Exercice 3

1. Non, on ne peut pas faire une moyenne simple, car chaque entreprise a une taille différente, et faire une moyenne simple revient à donner le même « poids » à chaque entreprise.

2. On peut attribuer un coefficient pour tenir compte du nombre de salariés dans chaque entreprise. Ainsi, si l'entreprise A a le coefficient 1 parce qu'elle a 100 sala-

riés, l'entreprise B aura un coefficient 3 (300 salariés) et l'entreprise C un coefficient 8 (800 salariés).

3. Moyenne pondérée = somme des valeurs de chaque donnée multipliée par son coefficient / somme des coefficients.

4. $(100 \times 1) + (75 \times 3) + (50 \times 8) / 12 = 60,4\%$. Dans ce secteur industriel, il y a 60,4 % de salariés grévistes.

Exercice 4

1. Non, la consommation engagée peut aussi correspondre au fait de consommer uniquement bio, de pratiquer le boycott de certains produits ou de certaines marques...

2. En 2015 : $3/32 \times 100 = 9,3\%$

En 2016 : $5/25 \times 100 = 20\%$

En 2017 : $6/35 \times 100 = 17,1\%$

En 2018 : $8/30 \times 100 = 26,6\%$

En 2019 : $11/34 \times 100 = 32,3\%$

Cette pratique a beaucoup augmenté en 5 années dans cette classe.

3. Entre 2018 et 2019, la hausse du nombre d'élèves végétariens dans cette classe a été de 5,7 points de pourcentage.

4. Taux de variation = (valeur d'arrivée-valeur de départ) / valeur de départ x 100

$(32,3-26,6)/26,6 \times 100 = 21,4\%$

Le nombre d'élèves végétariens a donc augmenté de 21,4 % dans cette classe entre 2018 et 2019. Attention : observez la différence avec une évolution mesurée en points de pourcentage !

MÉTHODE BAC

p. 309

Construire un raisonnement argumenté

► Introduction

L'engagement de la jeune Greta Thunberg en faveur de la lutte contre le réchauffement climatique est relativement atypique : celle-ci a en effet commencé à s'engager très jeune, alors qu'elle n'avait que quinze ans. Cet exemple montre qu'il existe sans doute un lien entre l'engagement politique, c'est-à-dire toute forme d'action motivée par des valeurs politiques, et les variables sociodémographiques, c'est-à-dire des variables comme la catégorie socioprofessionnelle, le niveau de diplôme, l'âge ou encore le sexe. Le sujet nous invite à montrer quels liens unissent ces deux termes. Dans une première partie, nous montrerons que la position sociale (mesurée par la catégorie socioprofessionnelle ou le niveau de diplôme) influence l'engagement politique, puis, dans une deuxième partie, nous montrerons que l'âge, la génération et le sexe ont un aussi un rôle déterminant.

► Proposition de plan détaillé

I/ La position sociale des individus influence en grande partie leur engagement politique.

Selon la catégorie socioprofessionnelle à laquelle ils appartiennent, et selon leur niveau de diplôme, les individus ont plus ou moins de chances de s'engager politiquement. La classe sociale (ou la PCS) joue en effet un rôle : ceux qui sont tout en bas de l'échelle sociale ont sans doute plus de raisons d'être hostiles à l'ordre social que ceux qui dominent. C'est ce qu'avait montré Marx au XIX^e siècle en expliquant que l'exploitation subie par les prolétaires les conduit à se révolter (à condition qu'ils développent une conscience de classe). Aujourd'hui le niveau de diplôme est lui aussi une variable déterminante pour expliquer l'engagement politique. Mais il joue dans un sens différent : le fait d'avoir un diplôme élevé est positivement corrélé avec l'engagement politique. Les plus diplômés ont davantage de capitaux, ils sont moins marqués par la précarité, ils se sentent plus légitimes lorsqu'ils s'expriment, et cela facilite leur engagement politique. Les plus diplômés sont ainsi plus nombreux dans les associations, mais aussi dans les partis politiques par exemple. C'est ce que montre le document 1, extrait des Cahiers du CEVIPOF de décembre 2014. Les auteurs expliquent que les membres du parti socialiste à cette époque sont beaucoup plus diplômés en moyenne que le reste de la population française. Le document évoque même une « sélection invisible opérée à l'adhésion », pour exprimer l'idée que les moins diplômés ne sont pas pleinement acceptés au sein du parti. Le niveau de diplôme et la PCS sont donc bien des variables déterminantes pour expliquer l'engagement politique.

II/ L'âge, la génération et le sexe ont un aussi un rôle déterminant.

À côté de ces variables, on trouve aussi des variables telles que l'âge, la génération ou le sexe qui influencent l'engagement politique. Il faut distinguer l'âge et la génération : la génération désigne le fait d'être né au même moment que d'autres personnes, et d'avoir vécu lors d'une même période. Certains comportements politiques s'expliquent donc par l'âge des personnes (effet d'âge), mais parfois c'est plutôt leur génération d'appartenance qui doit être prise en compte (effet de génération). Aujourd'hui, les jeunes ne s'engagent pas politiquement de la même manière que les générations précédentes. Cela tient à la fois à leur âge (plus on vieillit moins on milite activement, en règle générale), mais aussi à leur génération (ils ont grandi avec internet et le numérique, ils sont la première génération à voir les effets du réchauffement climatique...). Les jeunes privilient aujourd'hui des formes d'engagement plus concrètes, moins idéologiques et aussi plus temporaires, comme le souligne le sociologue Jacques Ion avec sa métaphore du « post-it ». Le document 2 montre que le taux d'abstention lors du 2nd tour des élections législatives varie énormément en fonction de l'âge des électeurs. Le taux d'abstention des 18-24 ans était de 74 %, contre seulement 39 % chez les plus de 70 ans. Cela est la preuve du rôle déterminant de l'âge pour expliquer les

comportements politiques. Le genre joue aussi un rôle important : pendant longtemps certains modes d'actions ont été réservés aux hommes (les actions violentes par exemple). Au sein des syndicats par exemple, on compte encore aujourd'hui moins de femmes que d'hommes, en raison des contraintes supplémentaires qui pèsent sur elles (tâches domestiques, plus grande précarité...). Pour autant, on observe plutôt un rapprochement aujourd'hui à l'œuvre entre l'engagement politique des femmes et celui des hommes.

► Conclusion

Nous avons donc montré que l'engagement politique dépend de variables sociodémographiques. Nous avons d'abord souligné le rôle de la classe sociale et du niveau de diplôme, avant d'évoquer le rôle du sexe, de la génération ou de l'âge. Il faut toutefois avoir en tête que le sens de la détermination peut varier d'une époque à l'autre, et que l'influence de ces variables est fluctuante au cours du temps ou du type d'action.

SUJET BAC
Épreuve composée

p. 310-311

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

Définissez le paradoxe de l'action collective et illustrez par des exemples.

Le paradoxe de l'action collective (ou paradoxe d'Olson) désigne le fait qu'une action collective profitable aux membres d'un groupe peut ne pas avoir lieu en raison des comportements de « passager clandestin » des membres de ce groupe. En effet, selon cette approche, chacun évalue les gains et les coûts de sa participation à l'action : si les coûts sont supérieurs aux gains, alors il n'y a pas de participation. Si tout le monde raisonne ainsi, il n'y a pas d'action collective ! Dans le cas d'une grève par exemple, les travailleurs peuvent se demander s'il est rationnel d'y participer au regard des coûts individuels que cela engendre. En effet, si tous les travailleurs bénéficient des avancées obtenues par les grévistes, alors il n'y a pas d'intérêt à faire grève individuellement. La grève n'a donc pas lieu. On peut aussi prendre l'exemple de l'inaction contre le changement climatique : plusieurs pays agissent en tant que passagers clandestins, et les efforts entrepris sont donc trop limités.

PARTIE 2. Étude d'un document

Question 1

Le taux de syndicalisation correspond au pourcentage de salariés qui sont membres d'un syndicat. On le calcule donc en faisant : nombre de salariés membres d'un syndicat / nombre de salariés x 100.

En France, d'après l'enquête « Conditions de travail 2013 » de la Dares, 19,8 % des salariés sont membres d'un syndicat dans la fonction publique.

En France, d'après l'enquête « Conditions de travail 2013 » de la Dares, 3,6 % des salariés de moins de 30 ans sont membres d'un syndicat.

En moyenne, les travailleurs syndiqués sont plus nombreux dans la fonction publique, ils sont plutôt âgés (on compte peu de travailleurs syndiqués parmi les moins de 40 ans), ils ont un contrat de travail stable (12,8 % des travailleurs en CDI sont membres d'un syndicat, contre seulement 1,2 % des travailleurs en intérim), et ils sont souvent à temps plein.

Question 2

Le taux de syndicalisation est plus élevé dans la fonction publique que dans le secteur marchand (19,8 % contre 8,7 %).

Les hommes ont un taux de syndicalisation supérieur à celui des femmes (12,2 % contre 10,3 %)

Le taux de syndicalisation augmente avec l'âge jusqu'à 59 ans (il est de 16,6 % entre 50 et 50 ans), mais il diminue ensuite à partir de 60 ans.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que l'engagement politique peut prendre des formes variées.

Analyse des documents

Doc. 1. Il montre que le taux de participation électrale au 1^{er} tour des élections législatives depuis 1958 a tendance à baisser régulièrement. Il est à mettre en relation avec le fait que le vote est une des formes que peut prendre l'engagement politique.

Doc. 2. Il est présent dans le dossier documentaire pour inciter à penser à la question de l'engagement associatif. Ce document montre la vitalité de l'engagement associatif en France, mais permet aussi de rappeler qu'il existe des variables qui influencent celui-ci (diplôme et PCS notamment).

Doc. 3. Il montre un exemple de consommation engagée à travers la pratique du boycott, pratique qui se développe avec Internet.

► Introduction

Lors du confinement entraîné par l'épidémie de coronavirus en 2020, de nombreux Français décidèrent de s'engager dans des associations pour venir en aide à des personnes en difficulté dans la rue. Il s'agit bien là d'un exemple d'engagement politique, celui-ci pouvant être défini comme une forme d'action motivée par des valeurs politiques. Pourtant, derrière ce terme on entend bien souvent uniquement le fait de participer à la vie politique, comme par exemple le fait de voter ou de rejoindre un parti politique. Quelles sont donc les différentes formes que peut prendre cet engagement ?

Pour répondre à cette question, nous montrerons tout d'abord que l'engagement politique passe par le vote et le militantisme, mais qu'il peut aussi prendre d'autres formes comme celles de l'engagement associatif ou de la consommation engagée.

► Proposition de plan détaillé

I/ L'engagement politique peut prendre la forme du vote et du militantisme.

Dans les démocraties, la population est régulièrement invitée à choisir ses dirigeants lors d'élections. Le vote est donc une forme privilégiée de participation et d'engagement. À travers le vote chacun peut exprimer des convictions politiques, donner son avis sur l'action des dirigeants, choisir un projet de société... Le document 1 rappelle sa place du vote dans la Ve République. Il montre que le vote lors du 1^{er} tour des élections législatives est en baisse assez importante depuis les années 1980, ce qui peut faire penser que le vote est une forme d'engagement en déclin. Lors du premier tour des élections législatives de 2017, moins d'un Français sur deux s'est déplacé pour aller voter, puisque le taux de participation a été inférieur à 50 % (et, de plus, il est construit à partir des personnes inscrites sur les listes électorales, ce qui ne recoupe pas l'ensemble de la population).

À côté du vote, le militantisme est lui aussi une forme d'engagement valorisée dans les régimes démocratiques. Il s'agit de l'action d'une personne qui lutte activement pour une cause, ce qui peut prendre notamment la forme d'une adhésion à un parti politique. Cependant, il est vrai qu'aujourd'hui les partis politiques ont de moins en moins de membres, et sont de plus en plus critiqués. Cela explique sans doute pourquoi d'autres formes d'engagement politique progressent.

II/ L'engagement politique peut prendre la forme de l'engagement associatif ou de la consommation engagée.

L'engagement associatif correspond au fait d'être membre d'une association, ce qui peut prendre différentes formes : dons, bénévolat, service civique... Des associations comme Greenpeace ont connu par exemple une progression importante du nombre de donateurs. On observe le même phénomène dans des associations comme « Action contre la faim » ou bien encore « Médecins du Monde ». À travers ce type d'engagement, les personnes expriment aussi des convictions politiques : protéger l'environnement, prendre soin des plus fragiles, garantir l'accès aux soins pour les personnes pauvres... Le document 2 souligne que « plus de quatre personnes sur dix âgées de 16 ans au moins sont membres d'une association », et que ce chiffre ne faiblit pas depuis 30 ans. Certes, toutes les associations ne correspondent pas nécessairement à un engagement politique (cas des associations sportives par exemple) mais on compte par exemple un taux d'adhésion élevé (près de 17 %) au sein des associations pour la défense de droits ou d'intérêts.

Enfin, d'autres formes d'engagement plus individuelles existent aussi. C'est le cas de la consommation engagée

par exemple, qui correspond aux choix de consommation d'un individu qui cherche à être en accord avec ses valeurs ou ses convictions. Cela peut prendre la forme de la consommation de produits bio par exemple, ou bien encore le refus de manger de la viande. Au sein de cette catégorie, on trouve aussi le cas du boycott, qui correspond au fait de refuser de consommer des produits de certaines marques. Le document 3 évoque la plateforme I-boycott qui propose depuis 2016 aux consommateurs de mener des actions de « boycott bienveillant ». Il semble que ce type d'action ait des effets, comme le prouve la victoire obtenue face à certaines entreprises.

► Conclusion

L'engagement politique peut donc prendre des formes extrêmement variées : à côté des formes « traditionnelles » que sont le vote ou le militantisme, on peut aussi relever des formes plus récentes que sont l'engagement associatif et la consommation engagée par exemple.

SUJET BAC
Dissertation

p. 312-313

Sujet : Pourquoi, malgré le paradoxe de l'action collective, les individus s'engagent-ils ?

Analyse des documents

Doc. 1. Il montre que le nombre de Français opposés à la réforme des retraites est très largement supérieur à celui qui participent à ce mouvement en allant manifester (pour un manifestant le 5 décembre 2019 on compte plus de 30 personnes qui disent avoir de la sympathie pour le mouvement à la même période). Cela permet donc d'évoquer les coûts de l'action collective.

Doc. 2. Il montre que la France est un pays avec un très faible taux de syndicalisation en Europe (11 % en France contre par exemple 74 % en Finlande). Le plus important est de lire la note, car elle nous apprend que les très forts taux de syndicalisation dans les pays du Nord peuvent s'expliquer par le rôle des syndicats. En effet dans ces pays pour pouvoir bénéficier des accords signés par les syndicats il faut en être adhérent. Cela constitue donc une incitation sélective très forte.

Doc. 3. Ce document montre que le sentiment d'utilité est une des raisons pour laquelle les jeunes s'engagent au service des autres (ils sont 43 % à la citer). On constate aussi que les approches en termes de « gains individuels » (« être reconnu et considéré » par exemple) sont peu citées.

Doc. 4. Ce document évoque les perspectives offertes par l'élection du président Donald Trump pour les opposants à l'avortement aux USA. Ce président ayant pris des décisions contre le droit à l'avortement, il galvanise ces militants qui pensent qu'une victoire est désormais

possible. Il s'agit là d'une illustration du concept de « structure des opportunités politiques ».

► Introduction

Début mars 2020, la musicienne turque Hélin Bölek décédait des suites de la grève de la faim qu'elle menait depuis 288 jours. Elle entendait protester contre la répression dont sa formation fait l'objet en Turquie. Il semble donc qu'elle ait préféré mourir plutôt que de renoncer à ses idées. Cet exemple montre que lorsque les individus s'engagent politiquement (cela désigne toutes les formes d'action motivées par des valeurs politiques), ils ne prennent pas toujours en compte les conséquences que cela peut avoir sur leur propre situation, leur propre sécurité ou même leur propre santé. Cela semble donc constituer une remise en cause du paradoxe de l'action collective, qui postule que les individus raisonnent souvent en tant que passagers clandestins, ce qui peut conduire à annihiler des actions collectives. Il importe donc de se demander : pourquoi, malgré le paradoxe de l'action collective, les individus s'engagent-ils ? Pour répondre à cette question, nous présenterons d'abord le paradoxe de l'action collective (I), puis nous évoquerons le rôle des incitations sélectives et des rétributions symboliques (II), et enfin nous évoquerons le rôle de la structure des opportunités politiques (III).

► Proposition de plan détaillé

I/ D'après le paradoxe de l'action collective, il ne devrait pas y avoir d'action collective.

A. Les individus peuvent se comporter comme des passagers clandestins.

L'économiste Mancur Olson explique dans *Logique de l'action collective*, publié en 1965, que les individus, avant de décider de participer ou non à une action collective, comparent les coûts et les gains individuels de la participation à cette action. Les coûts peuvent être de différentes natures : coûts financiers, mais aussi perte de temps, risques de sanctions... Les gains individuels de la participation à une action sont parfois faibles, car si jamais l'action collective se déroule et obtient des résultats, alors chacun pourra en bénéficier tout de même. C'est ce qui peut expliquer pourquoi des gens peuvent exprimer une sympathie pour un mouvement social, sans nécessairement aller manifester avec les syndicats. Le document 1 montre cela très bien : alors que 29,7 millions de Français de plus de 15 ans affirment « avoir de la sympathie pour le mouvement contre la réforme des retraites » en décembre 2019, ils sont seulement 806 000 à aller manifester aux côtés des syndicats. Les coûts de la participation à la manifestation étant assez élevés (faire grève, perdre une journée de salaire, se déplacer jusqu'à la manifestation, prendre des risques pour sa sécurité), il y a au final peu de manifestants par rapport au nombre de personnes qui soutiennent le mouvement (rapport de 1 à 36 environ). Cela montre la pertinence du modèle de Mancur Olson.

B. Ce qui devrait empêcher l'éclosion d'actions collectives.

Si tout le monde raisonne de cette manière, en comparant les coûts individuels et les gains individuels de la participation à une action collective, alors celle-ci risque de ne pas avoir lieu. Personne ne devrait donc s'engager dans de telles actions, si on pousse le raisonnement jusqu'à son terme. Une telle situation se produit par exemple lors de certains conflits sociaux. Il peut ainsi arriver que des salariés soient profondément mécontents de leur direction, mais qu'ils ne prennent pas le risque de se lancer dans une grève car ils attendent que d'autres supportent les coûts d'une telle action. D'après le paradoxe de l'action collective, s'engager dans une telle action peut presque paraître irrationnel !

II/ Mais la présence d'incitations sélectives et de rétributions symboliques permet de comprendre pourquoi les individus s'engagent.

A. Les incitations sélectives augmentent les gains de la participation (ou les coûts de la non-participation).

Les incitations sélectives sont toutes les formes de récompenses (financières ou matérielles le plus souvent) qui ont pour but d'inciter un individu à participer à une action collective. Ainsi, la présence d'incitations sélectives élève considérablement les gains individuels de la participation à une action collective. En effet, si les individus ne s'engagent pas et préfèrent adopter un comportement de passager clandestin, alors ils doivent renoncer à ces récompenses. Le document 2 est une illustration de l'importance des incitations sélectives dans les logiques d'engagement. En effet, il montre que les pays où le taux de syndicalisation est le plus élevé (les pays scandinaves) sont des pays où il faut être membre d'un syndicat pour pouvoir bénéficier des accords signés par ce syndicat. Ainsi, ne pas se syndiquer représente un coût élevé pour les salariés, et cela les encourage à s'engager dans ce type d'action. Inversement, un pays comme la France où tous les salariés (y compris ceux qui ne sont pas membres d'un syndicat) peuvent bénéficier des accords signés par les syndicats se caractérise par un taux de syndicalisation très faible. Ainsi, pour que les membres d'un groupe s'engagent dans une action, il faut prévoir des manières de récompenser (ou de sanctionner) ceux qui participent (ou ceux qui ne participent pas).

B. Les rétributions symboliques permettent de comprendre la force de certains engagements.

Quand ils décident de s'engager ou non, les individus ne pratiquent pas nécessairement le calcul coût-avantage. Ainsi, ils ne cherchent pas toujours à maximiser leur propre utilité individuelle, mais ils souhaitent s'engager aussi pour des raisons qui renvoient à des dimensions plus symboliques. Les sociologues ont appelé ces raisons des « rétributions symboliques ». Ce terme désigne toutes les formes de récompenses non matérielles (prestige, nouvelles rencontres, sentiment de donner un sens à sa vie) qui proviennent de l'action collective. Pour certaines personnes, ne pas s'engager, c'est renoncer à ce qui fait l'intérêt même de leur vie

personnelle (désir de voir triompher ses propres valeurs, de créer du collectif...). Le document 3 évoque le rôle de ces rétributions symboliques pour expliquer l'engagement au service des autres chez les jeunes. On peut lire par exemple que d'après un sondage OpinionWay paru en mars 2018, 43 % des jeunes répondent qu'ils s'engagent au service des autres pour « être utile », ce qui ne peut pas être interprété comme une motivation individualiste. Ils sont 19 % à répondre qu'ils veulent s'épanouir personnellement, 18 % à dire qu'ils veulent donner du sens à leur vie ou faire évoluer la société, 17 % à vouloir créer du lien social. Ce type de motivation ne peut pas se résumer à un calcul « coût-avantage » comme dans le modèle d'Olson, car il ne s'agit pas d'incentives matérielles.

III/ De plus le contexte politique permet aussi d'expliquer cet engagement.

A. Il existe des contextes défavorables à l'engagement.

Les sociologues utilisent le terme de « structure des opportunités politiques » pour désigner l'environnement politique au sens large. Cet environnement est influencé par les détenteurs du pouvoir politique, mais aussi par l'histoire des mouvements sociaux, les rapports entre groupes sociaux, etc. Les périodes de crise (guerres, crise économique, crise sanitaire...) sont par exemple souvent des périodes peu propices à l'engagement politique. Dans un premier temps, les individus pensent d'abord à garantir leur propre situation, avant de chercher à mener des actions collectives. Dans ces périodes il peut aussi arriver que la répression des opposants au pouvoir politique soit plus sévère, ce qui peut faire diminuer le nombre de personnes qui s'engagent. Ainsi, la période de l'occupation en France pendant la seconde guerre mondiale a par exemple été peu propice à l'émergence d'actions collectives. Pourtant, cela n'a pas empêché la Résistance d'exister et de se développer progressivement. Il faut donc produire une analyse minutieuse du contexte politique pour expliquer l'engagement des uns et des autres.

B. Et d'autres contexte qui au contraire favorisent cet engagement.

La structure des opportunités politiques peut aussi au contraire inciter les gens à se mobiliser et à s'engager dans des actions collectives. Cela peut se produire par exemple lorsque de nouveaux dirigeants sont élus et qu'ils semblent favorables à certaines idées. Cela peut provoquer une mobilisation plus importante de ceux qui défendent ces idées, comme l'explique le document 4. Dans cet article du *Figaro* de janvier 2020, l'auteur explique que l'élection de Donald Trump a donné une nouvelle dynamique aux mouvements anti-avortement aux États-Unis. En effet, le président américain a pris une série de mesures qui vont dans le sens des opposants à l'avortement, ce qui a donné de l'espoir aux anti-avortement et contribue à les galvaniser. Ceux-ci espèrent même à l'avenir aller « jusqu'à la plus haute cour du pays », c'est-à-dire qu'ils espèrent obtenir un retour sur le droit à l'avortement. On peut penser que sans un tel contexte politique (l'élection d'un président soutenu par une partie de la population très conservatrice), l'engagement de ces militants ne serait pas aussi important.

► Conclusion

Nous avons donc montré que le paradoxe de l'action collective n'est pas toujours vérifié. Les individus ne se conduisent pas toujours comme des passagers clandestins, et ils s'engagent dans des actions collectives. En effet, pour contrer un tel comportement, les groupes mobilisés mettent souvent en œuvre des « incitations sélectives » pour faire augmenter les gains de la participation. De plus, l'existence de « rétributions symboliques » est aussi à prendre en compte. Ces différents facteurs doivent aussi être analysés à la lumière du contexte politique, qui peut favoriser ou au contraire défavoriser l'engagement. On pourrait désormais se demander si ces différentes raisons sont également réparties au sein de la société, ou si certaines catégories de la population y sont plus sensibles que d'autres.

CHAPITRE 11 Quelles inégalités sont compatibles avec les différentes conceptions de la justice sociale ?

Manuel p. 314-347

I. Présentation du chapitre

Ce chapitre porte sur les différentes conceptions de la justice sociale qui s'interrogent sur le caractère juste ou injuste des inégalités. S'exprimer sur l'injustice d'une inégalité permet ensuite aux pouvoirs publics d'envisager de mettre en place des mesures de luttes, plus ou moins efficaces, contre ces inégalités.

Ce chapitre est structuré en quatre axes qui constituent chacun un des dossiers.

→ 1^{er} AXE

Cet axe permet de poser les bases de l'étude des inégalités. L'idée maîtresse est de définir les inégalités sociales et économiques, et de mettre en évidence leur caractère cumulatif. Pour cela, il s'agit également d'apprendre aux élèves les différents instruments de mesure de ces inégalités qui aident à percevoir ce caractère. Ils sont nombreux, et certains assez techniques. Enfin, ces concepts et outils de mesure sont mis en perspective grâce à la présentation de l'évolution des inégalités économiques et sociales au cours du XX^e siècle. Ce sont de grandes tendances qui sont présentées dans le dossier, en particulier grâce aux études de l'Observatoire des inégalités.

→ 2^e AXE

Le deuxième axe est un axe plus théorique qui permet de s'interroger sur les différents types d'égalité et les différents types de conceptions de la justice sociale qui en découlent. Il faut bien définir les trois types d'égalité possibles (des droits, des chances et des situations) pour pouvoir ensuite les relier aux grandes théories de la justice sociale. À ce titre, les travaux de François Dubet restent des références. Il est fondamental de distinguer égalité et équité pour introduire correctement ces théories et les principaux auteurs présentés.

→ 3^e AXE

Le troisième axe expose les moyens d'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale. Il s'agit de connaître les mécanismes par lesquels la fiscalité et la protection permettent d'agir en faveur de celle-ci, puis de mettre en évidence l'utilité des services collectifs pour réduire les inégalités et, enfin, de décrire les politiques de lutte contre les discriminations. Ces trois moyens d'action reposent sur des principes et des mécanismes différents qu'il faut distinguer et étayer par de nombreux exemples.

→ 4^e AXE

Ce dernier axe est une mise en perspective de l'action des pouvoirs publics et de son efficacité sous divers aspects. Il est intéressant ici d'aborder le concept d'État-Providence et d'expliquer d'où proviennent les contraintes de financement auxquelles les pouvoirs publics sont soumis. En outre, les critiques faites à l'action des pouvoirs publics

évoquent aussi le manque de légitimité de celle-ci et le risque d'effet pervers qu'elle peut entraîner. Les travaux de Jérôme Gautié montrent que la notion de désincitation est centrale pour illustrer ces effets pervers mais qu'elle doit aussi être nuancée. Il faut finalement mettre en évidence l'inefficacité de cette action dans son objectif premier, la réduction des inégalités, à travers la persistance de celles-ci, malgré des politiques ciblées, et l'apparition de nouvelles inégalités.

II. La mise en œuvre du programme dans le chapitre

La page d'introduction évoque différentes inégalités à travers des exemples faciles d'accès pour les élèves. La campagne de sensibilisation aux discriminations à l'embauche permet d'amorcer une discussion sur l'égalité des chances : des opportunités peuvent se fermer pour les individus en fonction de leur couleur de peau ou de leur origine. La caricature proposée met en évidence les inégalités entre hommes et femmes et invite à réfléchir sur les raisons de ces inégalités. La vidéo invite à réfléchir sur les inégalités de revenu et de patrimoine.

Les quatre axes du programme sont ensuite déclinés en quatre dossiers.

Le **premier dossier** propose de revenir en détail sur les inégalités économiques sociales pour bien les distinguer et comprendre comment elles peuvent se cumuler. Les différents instruments de mesure des inégalités, statiques comme dynamiques, sont ensuite exposés pour permettre finalement aux élèves de comprendre l'évolution des inégalités au cours du XX^e siècle. Cette dernière partie permet de mettre en application les concepts et outils exposés au début du dossier.

Le **deuxième dossier** invite à se pencher sur les théories de la justice sociale. Afin que les élèves saisissent correctement ces théories, il faut d'abord expliquer les différents types d'égalités (des droits, des chances et des situations) à l'aide d'exemple et les distinguer du concept d'équité. Ensuite, le dossier fait le lien entre ces types d'égalité et les grandes théories de la justice sociale connue.

Le **troisième dossier** montre les différents leviers d'action des pouvoirs publics pour agir en faveur de la justice sociale. Il s'attache à démontrer que la fiscalité, la protection sociale et les services collectifs permettent de garantir la justice sociale par des mécanismes différents. La fin du dossier met aussi en évidence l'importance de la lutte contre les discriminations.

Le **quatrième dossier** met en évidence que l'action des pouvoirs publics décrite précédemment fait débat sous plusieurs aspects. Tout d'abord, elle est soumise à des contraintes de financement de plus en plus fortes. Ensuite, sa légitimité est contestée d'autant plus que cette action peut être source d'effet pervers et se révéler être inefficace.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et d'enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **François Dubet**, *Les Places et les chances*, Éditions du Seuil, coll. « La République des idées », 2010.
- **François Dubet**, « Égalité des places, égalité des chances », Études, t. 414, 2011/1.
- **Will Kymlicka**, *Les Théories de la justice, une introduction*, La Découverte, 2003.
- **Jérôme Gautié**, *Le Chômage*, La Découverte, coll. « Repères », 2015.
- **Michal J.Sandel**, *Justice*, Albin Michel, 2016.
- Le site internet de l'**Observatoire des inégalités** : <https://www.inegalites.fr/>

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 314-315

1. Le premier document fait référence aux inégalités des chances face à l'emploi selon la couleur de peau ou l'origine des candidats. En effet, les affiches mettent en évidence les difficultés connues par les personnes victimes de discrimination qui cherchent un emploi.

2. Plusieurs raisons peuvent expliquer que les femmes gagnent moins que les hommes. Tout d'abord, elles sont moins souvent présentes à des postes à haute responsabilité ou très qualifiés, elles sont donc moins payées et ont moins d'opportunités. Aussi, elles travaillent souvent moins car c'est sur elles que repose la prise en charge des activités familiales.

3. Cette vidéo permet de poser la question de ce qu'est la richesse (revenu ou patrimoine ?) et de sa relativité (les 10 % les plus riches ? les millionnaires ?). Le nombre de riches a augmenté depuis les années 1980 pour plusieurs raisons : d'une part, de nombreux pays se développent et des fortunes s'y créent grâce à une croissance soutenue ; d'autre part, dans tous les pays, les revenus de la croissance sont captés par les populations les plus riches. Ces phénomènes sont accentués car les taux d'imposition des plus riches ne sont pas assez élevés selon l'économiste Thomas Piketty.

DOSSIER 1

Comment définir et mesurer les inégalités ?

p. 316-321

A. Qu'est-ce qu'une inégalité ?

Doc. 1 Définir les inégalités

Le **document 1** permet de donner une définition générale des inégalités : ce sont des différences hiérarchisées, certaines sont préférables à d'autres. Il met en évidence la double définition des inégalités : de quoi et entre qui et qui.

1. Une différence devient une inégalité si on peut hiérarchiser les différentes situations qui résultent de ces

inégalités. Par exemple, posséder une Ferrari est socialement plus valorisé que posséder une petite voiture. En revanche, posséder une voiture rouge ou jaune n'est pas une inégalité.

2. On peut penser aux inégalités face au logement : posséder un appartement est plus valorisé qu'en louer un. Dans ce cas-là, les catégories de population sont les propriétaires et les locataires. Un autre exemple parlant est celui des diplômés de l'enseignement supérieur : sur le marché du travail, les diplômés du supérieur sont souvent plus avantagés. Les deux catégories de population sont donc les diplômés de l'enseignement supérieur et ceux qui se sont arrêtés dans leurs parcours scolaire.

Doc. 2 Inégalités économiques et inégalités sociales

Le **document 2** classe les différents types d'inégalités en inégalités économiques ou sociales.

3. Les inégalités économiques sont des inégalités de patrimoine et/ou de revenu. Les inégalités sociales portent sur la possession de biens, matériels ou non, (un diplôme par exemple), de certaines caractéristiques (couleur de peau, par exemple) qui entraînent des privilégiés ou des discriminations.

4. Plusieurs exemples sont possibles : les diplômés de l'enseignement supérieur, comme vu précédemment, mais on peut aussi penser aux hommes sur le marché du travail qui ont plus de chances d'accéder à des postes à responsabilité que les femmes.

5. Le passage souligné revient sur les inégalités sociales et les mécanismes qui les régissent. Les inégalités sociales reposent sur la catégorisation de certaines personnes et leur assignation à une identité (être une femme plutôt qu'un homme, avoir telle couleur de peau plutôt qu'une autre) qui peut être discriminante ou privilégiée.

Doc. 3 Le caractère multiforme des inégalités

Le **document 3** souligne les différentes formes que peuvent prendre les inégalités : de l'ordre de l'avoir, du pouvoir ou du savoir.

6. Pour Alain Birh et Roland Pfefferkorn, les inégalités de l'ordre de l'avoir sont des inégalités économiques. Les inégalités de l'ordre du pouvoir et du savoir sont des inégalités sociales.

7. Pour les inégalités dans l'ordre de l'avoir, on peut penser aux inégalités de salaires entre un ouvrier et un PDG ou aux inégalités de patrimoine. Dans l'ordre du pouvoir, il est possible de mobiliser la sous-représentation des femmes ou des personnes d'origine étrangère à des postes politiques importants. Enfin, le nombre d'année d'études effectuées est une inégalité de l'ordre du savoir.

8. Si l'on reprend l'exemple du diplôme, un bon diplôme permet d'obtenir plus rapidement un travail et dans de meilleures conditions, c'est-à-dire mieux payé, à durée indéterminée, etc. À l'inverse, les individus pas ou peu diplômés ont plus de chances d'obtenir des emplois précaires.

Doc. 4 Les inégalités de santé, un exemple de cumulativité des inégalités

Le **document 4** propose une présentation globale des inégalités de santé afin de comprendre leur caractère multiforme.

9. Un homme ouvrier a à 35 ans une espérance de vie de 40,9 ans. Pour un homme cadre, cette espérance de vie est de 47,2 ans.

10. Les conditions de travail des cadres sont plus favorables à la préservation de la santé que celles des ouvriers. De plus, cette catégorie sociale a plus souvent recours à des soins de santé.

11. Un individu en bonne santé a plus de chances de mener à termes ses études et d'être performant sur le marché du travail. En effet, des problèmes de santé, qu'ils soient chroniques ou passagers peuvent entraver le bon déroulement de la vie professionnelle d'un individu.

12. Le graphique présenté montre bien que la seule catégorie socioprofessionnelle ne suffit pas à expliquer les écarts d'espérance de vie. Il suffit de regarder les différences en termes de genre : les femmes vivent en moyenne plus longtemps en bonne santé que les hommes, et ce quelle que soit leur catégorie socioprofessionnelle. De plus, l'écart d'espérance de vie entre femme ouvrière et femme cadre est moins important qu'entre homme ouvrier et homme cadre.

FAIRE LE POINT

1. Vrai.

2. Faux. Les différences qui peuvent être hiérarchisées, c'est-à-dire dont certaines sont préférables à d'autres, sont des inégalités.

3. Vrai.

B. Les instruments de mesure des inégalités

Doc. 1 Mesurer les inégalités grâce aux quantiles

Le **document 1** introduit la notion fondamentale de quantile et l'illustre avec la situation française depuis la fin des Trente Glorieuses.

1. Le rapport interdécile mesure combien de fois les 10 % les plus riches perçoivent par rapport aux 10 % les plus pauvres. Le rapport interquantile fonctionne de la même façon mais avec une proportion différente au choix (les 15 % les plus riches par rapport aux 15 % les plus pauvres par exemple).

2. En 1970, le niveau de vie minimum des 10 % les plus riches était 4,6 fois supérieur au niveau de vie le plus élevé des 10 % les plus pauvres.

3. Si on regarde la valeur en début de période et en fin de période, les inégalités de niveau de vie ont baissé depuis la fin des Trente Glorieuses. En outre, depuis les années 1990, cette valeur n'a que très peu varié (entre 3,3 et 3,6).

Doc. 2 La courbe de Lorenz et le coefficient de Gini

Le **document 2** présente la construction de la courbe de Lorenz et du coefficient de Gini.

4. Le point A se lit ainsi : en 2013, 50 % de la population française dispose de 30,6 % du niveau de vie total des Français. En 2015, 50 % de la population française possède 8 % du patrimoine total des Français.

5. Les inégalités de niveaux de vie sont moins fortes que les inégalités de patrimoine, en effet la courbe du niveau de vie est plus proche de la bissectrice que la courbe du patrimoine. En outre, 8 % du niveau de vie total est détenu par 20 % de la population française, alors que 8 % du patrimoine total est détenu par 50 % de la population française.

6. En 1970, le coefficient de Gini des niveaux de vie était de 0,34.

7. D'après la courbe, les inégalités de niveaux de vie ont baissé depuis les années 1970, particulièrement jusqu'aux années 2000 où ces inégalités ont stagné. Le coefficient de Gini oscille en effet entre 0,28 et 0,31.

Doc. 3 Le top 1 %

Le **document 3** s'attache à montrer la pertinence de mobiliser « le top 1 % » comme outil d'analyse des inégalités.

8. En 2005, les 1 % les plus riches disposent de 22,5 % du revenu mondial.

9. Des années 1980 à 2008, la part du top 1 % dans le revenu mondial a augmenté. De 2008 à 2015, cette part stagne : on peut relier cette stagnation à la crise de 2008.

10. Des années 1980 à 2008, les inégalités de revenu ont augmenté : le top 1 % détenait de plus en plus de revenu par rapport au reste de la population. De 2008 à 2015, les inégalités de revenu ont plutôt stagné.

Doc. 4 La corrélation entre le revenu des parents et celui de leurs enfants au sein de différents pays

Le **document 4** montre qu'il est important d'étudier les inégalités de manière dynamique, c'est-à-dire à travers le temps, pour comprendre qu'elles peuvent se transmettre de génération en génération.

11. En Allemagne, l'augmentation d'1 % du revenu du père entraîne une augmentation de 0,33 % du revenu de l'enfant. 33 % d'avantage économique est donc transmis du père à l'enfant en Allemagne.

12. Au Royaume-Uni, le père transmet 50 % d'avantage économique. Au Danemark, c'est 15 %. $50/15 = 3,3$. On peut dire qu'un père anglais transmet 3,3 fois plus d'avantage économique à son enfant qu'un père danois.

13. Lorsque la corrélation de revenus parents-enfants est forte, les enfants ont un revenu similaire à ceux de leur parent mais aussi des pratiques culturelles, un accès aux soins et aux biens et services qui dépendent de ce revenu. Les inégalités d'accès à ces pratiques sont donc aussi transmises.

FAIRE LE POINT

Les rapports inter-quantiles permettent de comparer le **revenu** d'une partie de la population par rapport à une autre. C'est un outil **statique** comme le coefficient de Gini, construit à partir de la **courbe de Lorenz**. L'étude de la corrélation des revenus parents/enfants est un outil **dynamique** pour observer la **persistence** des inégalités entre générations.

C. L'évolution des inégalités économiques au cours du XX^e siècle

Doc. 1 Évolution de la part des 1 % les plus riches dans le revenu national de 1900 à nos jours.

1. En 1970, aux États-Unis, le 1 % le plus riche percevait 12 % du revenu national.

2. Si on regarde depuis 1950, date à laquelle on commence à avoir des courbes relativement complètes pour tous les pays, on remarque que les pentes des droites sont relativement similaires même si elles n'ont pas la même origine. La part du 1 % le plus riche dans le revenu national a baissé jusqu'aux années 1980 (elle passe de 16 à 12 % aux États-Unis, de 7 à 4 % en Suède, de 11 à 8 % en France) avant de connaître une remontée jusqu'à la fin de la période (cette même part représente en 2013 21 % du revenu national aux États-Unis, 9 % en Suède et 11 % en France).

3. Nous pouvons reprendre les chiffres donnés à la question 2. On remarque que malgré des tendances similaires, les variations sont plus importantes aux États-Unis et les inégalités plus fortes (la part du top 1 % américain dans le revenu national est toujours supérieure à celle française).

Doc. 2 Les inégalités de patrimoine depuis le début du XX^e siècle

4. En 1900, le top 10 % possède 80 % du patrimoine français, en 1970 il en possède 58 % et en 2000 il en possède 58 %. En 1900, M40 % possède 20 % du patrimoine français, en 1970 il en possède 38 % et en 2000 il en possède 38 %. En 1900, B50 % possède 4 % du patrimoine français, en 1970 il en possède 8 % et en 2000 il en possède 8 %.

5. Lorsque l'écart entre les courbes diminue cela signifie que les inégalités de patrimoines baissent. Les différentes catégories tendent à posséder une part égale du patrimoine français.

6. Les inégalités de patrimoine entre le top 1 % et la partie moyenne de la société (M40 %) ont baissé du début du XX^e siècle aux années 1970. Toutefois, la situation des 50 % les plus pauvres ne s'est pas améliorée : ils possèdent toujours aussi peu sur cette période. Entre les années 1970 et 2000, la réduction des inégalités est d'autant plus forte qu'elle touche toutes les catégories mais cette réduction est plus faible pour les 50 % qui possèdent le moins. Depuis les années 2000, cette réduction semble stagner.

Doc. 3 Évolution des inégalités salariales

7. En 1965 en France, les 10 % les plus riches (D9) gagnent 3,79 fois plus que les 10 % les plus pauvres (D1).

8. De 1950 à 1965, le rapport interdécile des coûts salariaux a augmenté avant de baisser jusqu'en 1985 où il atteint sa valeur la plus basse sur la période considérée. Ce rapport a ensuite ré-augmenté jusqu'en 2005, où il a atteint sa valeur la plus élevée.

9. Les inégalités de consommations diminuent conjointement avec les inégalités de salaires, du moins en milieu de période, entre 1965 et 1985. En effet, lorsque les inégalités de salaires baissent, le pouvoir d'achat des individus tendent à s'égaliser : ils peuvent se procurer des biens similaires.

Doc. 4 La transmission du niveau de revenu des parents aux enfants

10. Les enfants dont les parents se situent dans le 99^e centile des revenus se situent en moyenne dans le 67^e centile.

11. Si la reproduction des inégalités de revenu entre les parents et les enfants était parfaite, les enfants du 40^e décile auraient des parents situés au rang du 40^e décile.

12. La pente est assez proche de la bissectrice, ce qui correspondrait à une corrélation parfaite des revenus parents-enfants, si ce n'est qu'elle a une ordonnée à l'origine plus élevée. En outre, si on trace la bissectrice, on remarque que la courbe s'en rapproche au niveau des centiles les plus élevés. Il y a donc bien une corrélation des revenus parents-enfants et celle-ci est d'autant plus forte que les revenus des parents sont élevés, mais jamais totale.

13. Les enfants des parents du 80^e centile des revenus se trouvent en moyenne dans le 62^e centile des revenus. C'est une moyenne : il y a des enfants qui sont dans des centiles supérieurs et d'autres dans des centiles inférieurs. Mais, en moyenne, la reproduction des inégalités n'est pas totale car les enfants sont en moyenne dans un centile inférieur à celui de leurs parents pour les catégories plus élevées.

FAIRE LE POINT

Les inégalités **économiques** ont **baisonné** du début du XX^e siècle aux années 1980. Le **montant global du patrimoine** a été mieux réparti, les écarts de **salaire** se sont réduits. Depuis les années 1990, on remarque une **hausse** des inégalités. La **corrélation** de revenus parents-enfants montre que les inégalités se transmettent en partie, sans se reproduire toutefois totalement.

DOSSIER 2 Quelles sont les différentes conceptions de la justice sociale ? p. 322-327

A. Égalité des droits, des chances et des situations

Doc. 1 L'égalité des droits en pratique

Le **document 1** présente l'égalité des droits et les problèmes que cette égalité pose en pratique : il n'est pas toujours évident de la faire respecter.

1. Le passage souligné est fondamental dans la constitution : tout individu est égal face à la loi et ne peut être discriminé pour une quelconque raison, c'est-à-dire qu'il jouit des mêmes droits et devoirs que tout un chacun.

2. La deuxième partie du document nous montre en effet que la justice n'est pas aveugle aux caractéristiques sociales des individus. Pour des délits similaires, les sans-emploi, les bas revenus et les étrangers ont plus de chance d'être orientés en comparution immédiate et d'être condamnés à de la prison ferme.

3. Ces populations n'ont pas les moyens de s'offrir une aide judiciaire correcte ou ne connaissent pas bien les codes et les rouages du système judiciaire. Elles sont donc plus vulnérables face à celui-ci et risquent plus facilement d'être condamnées à des peines plus lourdes.

Doc. 2 L'égalité des chances comme condition d'une compétition sociale démocratique

Le **document 2** explique comment l'égalité des chances a pris le pas dans les débats sur l'organisation de la société.

4. L'égalité des chances pour un enfant d'ouvrier et un enfant de cadre signifierait que chacun de ces enfants a les mêmes chances d'accéder à un poste de cadre ou d'ouvrier que l'autre enfant. La destinée sociale de ces enfants serait indépendante de leur origine sociale.

5. L'instruction commune permet l'égalité des chances : tous les enfants sont censés recevoir la même éducation jusqu'à 16 ans pour avoir un bagage commun minimal et ensuite pouvoir choisir quelles études poursuivre ou non.

6. Cette conception est effectivement compatible avec la présence d'inégalités dans la société. Si l'égalité des chances est assurée, les inégalités résultent des différences de talents et des choix conscients des individus.

Doc. 3 L'égalité des situations donne la priorité à l'égalité des conditions de vie

Le **document 3** revient sur l'égalité des situations et des conditions de vie des individus.

7. Les mesures de redistribution et les aides sociales sont des moyens de promouvoir l'égalité des situations. L'impôt sur le revenu permet de réduire les écarts de revenus disponibles et donc les inégalités de situation.

8. La situation idéale dans un cadre d'égalité des situations correspond à une égalisation des conditions de vie et du revenu disponible des individus. L'égalité des chances met l'accent sur la possibilité d'avoir une même destinée sociale pour des individus ayant des origines sociales différentes. Avec l'égalité des situations, on considère que ce n'est pas tant la différence de destinées sociales selon l'origine qu'il faut prendre en compte que l'égalité des conditions de vie des personnes aux destinées sociales différentes.

9. Il est difficile de mettre en place une égalité parfaite des situations car il faudrait égaliser des situations très différentes. Cela pourrait remettre en cause l'égalité des chances et des droits entre individus.

Doc. 4 Concilier égalité et équité.

Le **document 4** insiste sur la différence fondamentale qui existe entre équité et égalité, deux termes souvent confondus.

10. L'égalité et l'équité sont deux concepts différents. Savoir si une situation est équitable ou non revient à trancher sur le critère d'égalité qu'on trouve légitime de choisir pour juger cette situation.

11. On peut penser au tiers temps pour les personnes dyslexiques et dyspraxiques lors des examens, concours et devoirs surveillés. Cette inégalité de temps introduite

permet de compenser le handicap de la personne et d'assurer une évaluation juste, donc d'arriver à une forme supérieure d'égalité.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Il ne garantit que l'égalité des droits.
2. Vrai.
3. Faux. Savoir si une situation est équitable ou non revient à trancher sur le critère d'égalité le plus adapté à la situation.
4. Faux. L'égalité des droits est indépendante de l'égalité des situations.

B. Qu'est-ce que la justice sociale ?

Doc. 1 Les théories utilitaristes de la justice sociale

Le **document 1** présente les théories utilitaristes de la justice sociale à partir du principe de la maximisation de l'utilité collective. Il souligne aussi les critiques qui ont été faites à cette théorie.

1. Selon les utilitaristes, une action juste est une action qui permet de maximiser l'utilité collective, c'est-à-dire, de toute la société.
2. Tout d'abord, l'utilité collective prime sur l'utilité individuelle : si la souffrance d'un individu participe de l'utilité collective alors il est légitime pour les utilitaristes de le faire souffrir (exemple : la torture d'un prisonnier). Ensuite, il est difficile de quantifier des souffrances et des plaisirs différents (exemple : minimiser les coûts monétaires peut avoir des conséquences graves en termes de vie humaine).

Doc. 2 Le libertarisme et l'illusion de la justice sociale

Le **document 2** s'attache à décrire pourquoi la justice sociale est une illusion pour les auteurs libertariens.

3. L'égalité des droits est la seule égalité souhaitable car le reste des situations des individus dépend de leurs actes et de leur libre arbitre pour les libertariens.
4. La justice sociale est une illusion car l'ordre qui émerge des actions conscientes des individus est par nature juste puisqu'il reflète les choix de ces mêmes individus.

5. Il faut mobiliser des exemples qui montrent que les individus ne sont pas tous égaux malgré une égalité des droits : discriminations, différences de richesses et donc d'accès à des biens, etc. Les différentes positions des individus dans la société ne dépendent pas uniquement de leur libre arbitre.

Doc. 3 Réconcilier égalité et liberté avec l'égalitarisme libéral

Le **document 3** cherche à rendre accessible l'égalitarisme libéral dont Rawls est la figure de proue.

6. Non, la recherche de l'égalité des situations ne doit pas rendre l'égalité des chances et des droits négligeable. L'égalité des droits reste fondamentale ainsi que l'égalité des chances : à talent égal, tout le monde doit pouvoir accéder à la même position.

7. L'accès aux aides sociales est inégal, il se fait sous condition de ressources. Cette inégalité bénéficie aux plus pauvres.

8. L'égalitarisme libéral conçoit que la justice sociale n'émerge pas « naturellement » des actions des individus. Les inégalités ne sont concevables que si elles bénéficient à tous et aux plus pauvres, et l'égalité des chances est aussi fondamentale. Pour les libertariens, seule l'égalité des droits compte.

Doc. 4 L'égalitarisme strict

Le **document 4** revient sur la notion d'égalitarisme strict qui n'accepte pas d'inégalités entre individus.

9. On peut penser au marché du travail : les individus auraient tous la même rémunération, peu importe leur travail ou leur qualification.

10. Pour mettre en place un égalitarisme strict, par exemple dans le domaine de l'éducation, il faut veiller à ce que chacun ait la même formation, ce qui peut aller à l'encontre des besoins et des désirs personnels des individus.

FAIRE LE POINT

Idéal libertarien → prône l'égalité des droits

Idéal méritocratique → prône l'égalité des chances

Idéal égalitariste → prône l'égalité des situations

DOSSIER 3

Comment les pouvoirs publics peuvent-ils agir en faveur de la justice sociale ?

p. 326-331

A. Par la fiscalité et la protection sociale

Doc. 1 Les différentes formes d'imposition

Le **document 1** expose les principes qui régissent l'impôt : forfaitaire, proportionnel ou progressif.

1. L'impôt sur le revenu est un impôt progressif.

2. On calcule l'impôt pour chaque tranche de revenu dont l'individu dispose : jusqu'à 9 964 €, il n'est pas imposé. De 9 964 € à 27 519 €, il est imposé à 14 %. Il donne 14 % de 27 519 - 9 964 à l'État soit 14 % de 17 555 = 2 457,7 €. De 27 519 € à 40 000 €, il est imposé à 30 %. Il donne 30 % de 40 000 - 27 519 à l'État soit 30 % de

$12\ 481 = 3\ 744,3$ €. On additionne ces deux montants et on a finalement comme montant de l'impôt sur le revenu : 6 202 €. Son taux moyen d'imposition est de $6\ 202/40\ 000 \times 100 = 15,5\%$.

3. Les impôts forfaitaires augmentent les inégalités car chaque individu paie la même chose peu importe le montant de ses revenus, l'impôt peut donc énormément peser pour les individus les plus pauvres. Un exemple de ces impôts forfaitaires est la taxe audiovisuelle.

4. Les impôts progressifs permettent d'imposer plus aux personnes les plus riches en fonction de certains seuils fixés. L'impôt sur le revenu est un exemple d'impôt progressif.

Doc. 2 Redistribution et inégalité

Le **document 2** met en évidence l'effet redistributif des impôts et prestations sociales en général.

5. On calcule le taux de variation : $(821 - 281)/281 \times 100 = 192\%$.

6. Le rapport A/B exprime combien de fois le revenu des 10 % les plus aisés (B) est supérieur à celui des 10 % les plus modestes (A).

7. La redistribution est une action pertinente pour les théories de l'égalitarisme libéral (elle introduit une inégalité qui bénéficie aux plus démunis), de l'égalitarisme strict (si elle est poussée à son paroxysme où les revenus sont redistribués de sorte que chacun ait la même chose) et éventuellement de l'utilitarisme (si elle améliore l'utilité de la société dans son ensemble).

Doc. 3 Origines et fonctionnement de la Sécurité sociale

Le **document 3** détaille le fonctionnement de la Sécurité sociale et les différents risques sociaux qu'elle couvre.

8. Les ordonnances de 1945 mettent en place une Sécurité sociale universelle, c'est-à-dire pour tous et pas uniquement les catégories les plus démunis, comme c'était le cas avant. Le principe est que chacun cotise en fonction de ses revenus et reçoive en fonction de ses besoins.

9. Le système de Sécurité sociale agit en faveur de la justice sociale car il permet à des individus qui cotisent à leur niveau, selon leur capacité financière, d'accéder aux mêmes services de soins et à la même couverture des risques. Il permet ainsi d'égaliser les conditions de vie.

Doc. 4 La protection sociale, entre assurance et assistance

Le **document 4** précise les principes de protection sociale, l'assurance et l'assistance, qui sont appliqués selon la situation des individus.

10. La Sécurité sociale protège des risques par la logique de l'assurance : les cotisants reçoivent en fonction de leur besoin lorsqu'ils sont soumis à des risques.

11. Dans une logique d'assistance, les bénéficiaires de la protection sociale sont les individus les plus démunis qui ne peuvent pas cotiser par manque de revenu. Dans une logique d'assurance, ce sont tous les individus qui peuvent cotiser.

12. Assurance : allocations chômage, remboursement des frais médicaux. Assistance : minimum vieillesse, RSA et aussi remboursement des frais médicaux (via la CMU).

FAIRE LE POINT

1. Faux. C'est la logique d'assurance (il faut cotiser pour avoir droit au chômage).

2. Vrai.

3. Vrai.

B. Par la fourniture de services collectifs

Doc. 1 Les principes régissant les services collectifs

Le **document 1** énumère les grands principes qui guident les services collectifs (ou publics).

1. Le principe d'égalité contribue à la justice sociale (tout le monde a accès aux positions sociales offertes dans l'emploi des services collectifs), le principe de neutralité aussi (chaque individu est traité de la même manière et indépendamment de ses caractéristiques personnelles lorsqu'il fait appel à un service public).

2. La gestion du système de santé par les hôpitaux publics est un exemple de service collectif.

3. Oui c'est un service collectif mais délégué à une entreprise privée par délégation.

Doc. 2 Le système de santé en France et aux États-Unis

Le **document 2** compare les systèmes de santé français et américain, il met particulièrement en évidence leur sensibilité aux inégalités.

4. Le système de santé américain n'est pas universel ni centralisé : chaque personne cotise individuellement, selon ses choix et son revenu, à une assurance privée. De plus, les hôpitaux sont privés et pratiquent les prix qu'ils souhaitent sans être régulés.

5. Les principes de continuité (le traitement peut changer d'un hôpital à l'autre et dans le temps) et de neutralité (selon ses revenus, on peut être soigné ou non) ne sont pas respectés.

6. Les inégalités de santé sont plus fortes car les soins coûtent en moyenne beaucoup plus cher aux États-Unis. Le système américain n'est pas uniifié et la gestion par le privé empêche la régulation des prix par les autorités publiques.

Doc. 3 Services collectifs et réduction des inégalités

Le **document 3** montre comment les services collectifs permettent de réduire les inégalités, et donc de participer à la justice sociale.

7. L'égalité de l'équipement des territoires permet de réduire les inégalités de situations car elle permet à chacun d'accéder aux mêmes services (soins, culture, enseignement) peu importe son lieu de vie. Elle permet l'égalisation, au moins partielle, des conditions de vie et donc promeut l'égalité des situations.

8. Elle permet aussi de favoriser l'égalité des chances car ces biens et services sont disponibles sans condition de ressources et permettent à chacun d'avoir le même bagage culturel par exemple ou le même accès à ce bagage.

9. L'éducation permet de contribuer à la réduction des inégalités car elle est prise en charge par un service public, l'Éducation nationale, qui vise à fournir à chacun le même enseignement indépendamment de son origine sociale ou du revenu de ses parents.

10. Plusieurs phénomènes peuvent relativiser leur efficacité : les territoires ne sont pas tous uniformément couverts par les services collectifs (les banlieues ou les territoires désertés notamment), ce n'est pas parce qu'un service est disponible qu'il est forcément utilisé (manque de connaissance, etc.).

Doc. 4 Les dépenses publiques

Le graphique du **document 4** permet de comprendre la répartition des dépenses publiques en France.

11. Le poste de dépenses publiques le plus important est la protection sociale (elle représente plus de la moitié des dépenses publiques).

12. La protection sociale permet de réduire les inégalités économiques et sociales grâce à la redistribution vers les plus démunis par les prestations sociales par exemple (inégalités économiques). Elle réduit les inégalités sociales en offrant à tous l'accès aux soins (inégalités sociales).

13. Un service collectif comme la culture permet de réduire les inégalités sociales car il donne un accès plus large à celle-ci. Ainsi, la culture, qui est valorisée dans la société, n'est pas réservée à une élite.

FAIRE LE POINT

Les services collectifs sont pris en charge par les **pouvoirs publics** car ils obéissent à des missions d'**intérêt général**. Ils peuvent être gérés par des administrations publiques ou des **entreprises** agissant par délégation. Les services collectifs sont régis par des principes qui garantissent leur bon fonctionnement, ils agissent en faveur de l'**égalité des places** mais permettent aussi dans une certaine mesure une meilleure **égalité des chances**.

C. Par des mesures de lutte contre les discriminations

Doc. 1 Qu'est-ce qu'une discrimination ?

Le **document 1** présente différentes discriminations et explique la différence fondamentale qui existe entre une discrimination et une inégalité.

1. Une discrimination est une inégalité illégale selon des critères définis par la loi (couleur de peau, genre, origine...).

2. Les discriminations des personnes handicapées sont interdites.

3. Les discriminations portent atteinte à l'égalité des droits (les personnes discriminées ne jouissent pas en pratique des mêmes droits que les autres), des chances (on ne leur offre pas les mêmes opportunités) et des situations (qui découlent notamment des deux inégalités précédemment citées).

Doc. 2 Motifs de discrimination saisies par le Défenseur des droits

Le **document 2** présente les motifs des réclamations traitées par le Défenseur des droits à propos des discriminations.

4. 5,9 % des motifs des réclamations traitées par le Défenseur des droits concernent des discriminations selon l'origine, l'ethnie et la race dans le domaine de l'emploi privé.

5. Le principal motif des réclamations traitées par le Défenseur des droits est le handicap, toute catégorie confondue. Concernant l'emploi privé uniquement, il s'agit de l'origine, la race et l'ethnie.

6. Ces chiffres ne suffisent pas car ils reposent sur l'auto-déclaration des individus qui ont été discriminés. Il faut avoir reconnu la discrimination et avoir pris l'initiative d'engager une procédure auprès du Défenseur des droits.

Doc. 3 Les mesures en faveur de la parité dans les entreprises

Le **document 3** donne un exemple de mesure contre les discriminations de genre dans l'emploi privé.

7. Les femmes sont moins souvent présentes aux conseils d'administration des entreprises car elles sont victimes de discriminations : on ne leur propose pas les mêmes opportunités qu'aux hommes. Elles sont soumises aussi à l'intériorisation de certaines normes et valeurs qui peuvent les censurer dans leur carrière professionnelle (exclusivité de la gestion du foyer par exemple).

8. Dans les entreprises privées, les pouvoirs publics luttent contre ces discriminations par la mise en place de quotas obligatoires dans les conseils d'administration

des entreprises dont la taille est supérieure à des seuils (chiffre d'affaires, effectifs). Si ces quotas ne sont pas respectés, les entreprises doivent payer une amende.

Doc. 4 La lutte contre les discriminations envers les handicapés sur le marché du travail

Le **document 4** présente les mesures mises en place pour favoriser l'emploi des personnes en situation de handicap.

9. Un travailleur handicapé a plus de difficulté à trouver un emploi car il est victime de discrimination par les potentiels employeurs qui pensent notamment qu'un travailleur handicapé est moins productif ou moins facilement intégrable à leur entreprise.

10. Pour répondre à cette discrimination, les pouvoirs publics mettent en place des lois qui rendent obligatoire pour les entreprises de plus de 20 salariés l'emploi de salariés à hauteur de 6 % du total des salariés de l'entreprise. Les entreprises ne respectant pas cette mesure doivent payer une contribution.

11. L'effet pervers engendré est que les entreprises vont effectuer un calcul coût/avantage et peut-être préférer payer l'amende si son coût n'est pas assez dissuasif.

FAIRE LE POINT

1. Vrai.

2. Vrai.

3. Faux. Ce sont des inégalités illégales et intolérables, elles portent sur des critères définis par la loi (sexe, couleur de peau, etc.).

4. Vrai.

DOSSIER 4

Les limites de l'intervention des pouvoirs publics

p. 332-337

A. Les contraintes de financement

Doc. 1 Les difficultés de financement de l'État-providence

Le **document 1** explique que l'État-providence connaît une crise depuis les années 1980 qui remet en cause son fonctionnement.

1. Jusqu'aux années 1970, le développement des États-providence a favorisé l'essor industriel car il régulait la répartition entre revenu du capital et revenu du travail de sorte qu'elle soit acceptable pour tous. Il a aidé à l'amélioration des conditions de travail et de l'état de santé de la population qui permet aussi aux salariés de travailler dans de meilleures conditions. L'État-providence aide ainsi au développement de bonnes conditions de travail et de la croissance économique.

2. La baisse de la croissance économique à partir des années 1970 fait peser sur les entreprises un coût du travail trop élevé qui empêche le développement économique. La prise en charge par l'État des victimes de la récession accroît aussi les dépenses de l'État : assurance-chômage, minimum vieillesse, RSA...

3. Le financement de la Sécurité sociale repose sur les cotisations des actifs. Avec la crise économique, le chômage et les aides à apporter augmentent alors même que les caisses de la Sécurité sociale se remplissent plus lentement.

Doc. 2 Le vieillissement démographique pèse sur le financement de la protection sociale

Le **document 2** montre que les contraintes de financement qui s'exercent ne proviennent pas uniquement du fonctionnement de l'économie mais aussi de la démographie française.

4. Le vieillissement se définit par la hausse de la part des personnes de plus de 60 ou 65 ans dans la population totale.

5. $(1,4 - 4,4)/1,4 \times 100 = - 214\%$. Le rapport démographique a diminué de 214 % depuis les années 1960.

6. Les retraites et les soins sont pris en charge par les revenus des actifs, lorsque le rapport baisse cela signifie qu'il y a de moins en moins d'actifs qui cotisent pour financer les besoins des retraités. Cela peut poser des problèmes de financement, en particulier si les soins et les retraites à payer sont en moyenne plus élevés que la somme des cotisations des actifs actuels.

Doc. 3 Évolution du poids des prestations sociales

Le **document 3** met en évidence l'augmentation du poids des prestations sociales en pourcentage du PIB.

7. En 2016, les prestations sociales représentaient 32 % du PIB. En 1959, elles en représentaient 14 %. $32/14 = 2,28$. Les prestations sociales sont 2,28 fois plus importantes en pourcentage du PIB en 2016 qu'en 1959.

8. Elles représentent 15 % du PIB en 2016.

9. Elles représentent une part de plus en plus importante du PIB car la population est vieillissante, il faut donc allouer plus de moyens pour les soins et retraites. De plus, le nombre d'actifs baisse car le chômage augmente donc le PIB augmente moins, les cotisations se réduisent et il faut mettre en place des mesures d'assistance et d'assurance pour les victimes d'une conjoncture économique défavorable.

Doc. 4 Endettement et politique publique

Le **document 1** explique que l'État-providence connaît une crise depuis les années 1980 qui remet en cause son fonctionnement.

10. La dette publique a fortement augmenté depuis les années 1986, et le graphique nous montre que c'est particulièrement les administrations centrales et de Sécurité sociale qui ont participé de cette augmentation.

11. Non, la dette augmente aussi car les intérêts deviennent de plus en plus coûteux.

12. La crise économique a fait augmenter la dette publique car elle a accru les dépenses (assistance aux plus démunis) des pouvoirs publics tout en baissant leurs recettes (moins de cotisations, moins d'impôts...).

FAIRE LE POINT

1. Vrai.

2. Faux. Elles ont augmenté depuis les années 1980.

3. Vrai.

4. Faux. Elle l'empêche de pouvoir se financer.

B. Un déficit de légitimité associé à un risque d'effets pervers

Doc. 1 La résistance à l'impôt peut traduire une crise de légitimité

Le **document 1** revient sur le concept de consentement à l'impôt et comment il traduit une défiance vis-à-vis de l'action de l'État.

1. Un faible consentement à l'impôt révèle une défiance vis-à-vis de la légitimité de l'État qui est remise en cause (pourquoi payer des impôts si on ne reconnaît pas l'action mise en place par ses impôts comme légitime ?).

2. Les classes populaires ont un faible consentement à l'impôt qu'elles trouvent injuste ; les classes moyennes acceptent l'impôt et arrivent à composer avec. Pour les classes supérieures, l'impôt est une contrainte dont elles arrivent à s'accommoder par des stratégies fiscales.

3. Une stratégie individuelle peut être l'optimisation fiscale par l'utilisation de niche fiscale. Une stratégie collective peut être une stratégie de lobbying auprès des gouvernements.

4. Dans les campagnes, les individus paient des impôts mais ne voient pas d'exemples concrets d'initiatives que ces impôts peuvent mettre en place car il y a de moins en moins de services publics de proximité.

Doc. 2 L'effet désincitatif des prestations sociales

Le **document 2** présente les concepts de désincitation et d'effet pervers à travers l'exemple des prestations sociales.

5. La prise d'un emploi engendre un coût de renonciation aux aides sociales dont bénéficient les chômeurs ou les inactifs.

6. Ils n'ont pas de grandes chances de retrouver un emploi avec des salaires élevés car les employeurs valorisent l'expérience et les carrières plutôt complètes. Il est donc difficile pour ces individus de trouver un travail avec un bon salaire, d'autant plus que les personnes au chômage sont souvent les moins qualifiées et diplômées.

7. La trappe à inactivité est un concept utilisé pour décrire la situation que connaissent des individus au chômage. Si l'allocation chômage qu'ils perçoivent est proche du salaire auquel ils peuvent prétendre sur le marché du travail, ces individus ne sont pas incités à sortir du chômage pour entrer sur le marché du travail. Ils sont pris dans une « trappe à inactivité ».

8. C'est un effet pervers car les allocations chômage sont versées pour permettre aux individus de retrouver un travail dans des conditions de vie décente, mais elles peuvent avoir l'effet inverse et inciter ces individus à ne pas reprendre un travail.

Doc. 3 Les pauvres sont-ils responsables de leur situation ?

Le **document 3** remet en perspective les questions de trappe à inactivité et de désincitation à l'emploi.

9. Certaines personnes sont critiques envers le RSA car elles considèrent qu'il désincite les chômeurs à retrouver un travail.

10. La crise de 2008 a entraîné une augmentation du chômage car les entreprises ont connu de grandes difficultés et ont réduit leur masse salariale. Il n'y avait donc pas beaucoup de postes disponibles pour ceux qui cherchaient du travail et beaucoup de nouveaux chômeurs.

11. Parmi les autres raisons, on peut penser à l'inadéquation entre les qualifications ou diplômes des chômeurs qui cherchent du travail et ceux des postes disponibles dans l'économie.

Doc. 4 La difficile incitation à la reprise de l'emploi après une période de chômage

Le **document 4** permet une synthèse nuancée de la question des allocations et de l'incitation à trouver un travail.

12. L'indemnisation a un effet positif sur l'appariement car elle permet une meilleure adéquation entre les qualifications des individus et celles des postes auxquels ils peuvent prétendre. Elle permet un temps de prospection plus long de sorte que chacun puisse trouver le meilleur emploi en fonction de son diplôme, sa carrière, etc.

13. Quand l'indemnisation cesse, les chômeurs ne prennent pas n'importe quel travail mais deviennent inactifs (ils ne touchent plus d'allocations chômage). Ce n'est donc pas l'indemnisation qui empêche de trouver un travail.

14. Un meilleur accompagnement pourrait permettre un appariement plus rapide et empêcher le découragement des individus qui cherchent du travail.

FAIRE LE POINT

Prélèvements obligatoires en hausse → Contestation de l'impôt

Indemnités chômage → Désincitation à retrouver rapidement un emploi

Garantie d'un niveau minimal de ressources → Désincitation à retrouver le chemin de l'emploi

C. Un manque d'efficacité dans la réduction des inégalités

Doc. 1 Les aides sociales ne suffisent plus à réduire la pauvreté

Le **document 1** montre que, malgré des dépenses sociales importantes, la pauvreté ne baisse plus en France depuis les années 1980.

1. Le revenu médian est celui en dessous duquel se trouve 50 % de la population étudiée.

2. 14,1 % des Français sont en dessous du seuil de pauvreté en 2017.

3. De 1970 à 1980, le taux de pauvreté baisse en France. Il augmente ensuite jusqu'au milieu des années 1990. Jusqu'au milieu des années 2000, il rebaisse puis ré-augmente jusqu'en 2012 où il recommence à baisser. Toutefois, depuis les années 1980, les variations du taux de pauvreté sont assez faibles.

4. Il ne semble pas vraiment y avoir de corrélation entre le taux de pauvreté et la hausse de la part des prestations dans le PIB : le taux de pauvreté ne baisse pas, il stagne, malgré l'augmentation de la part des prestations dans le PIB. Si la corrélation était négative, le taux de pauvreté diminuerait.

Doc. 2 Le maintien d'inégalités entre les territoires

Le **document 2** montre que les territoires sont inégalement pourvus en services publics, ce qui déroge au principe de continuité.

5. Il existe des différences notables entre départements : en Corse, la médiane du temps de déplacement nécessaire pour rejoindre un hôpital est de 30 minutes. En Île-de-France, ce temps est de 10 à 20 minutes. Toutefois, la Corse est bien fournie en agents publics, alors que le Grand Est en est déserté.

6. Les services publics permettent une plus grande égalité des chances et des situations. Certains territoires sont cependant mal couverts par les services publics et ne bénéficient pas de ces avantages.

7. Les citoyens paient tous des impôts. Il y a égalité de chacun devant l'impôt mais ces disparités empêchent de

voir les résultats concrets que peuvent avoir les impôts dans certaines régions (les services publics y sont peu visibles).

Doc. 3 Le rôle de la mondialisation dans la hausse des inégalités

Le **document 3** donne une perspective internationale à ces questions qui deviennent délicates dans un contexte de mondialisation.

8. Les classes moyennes des pays émergents et les classes supérieures des pays développés ont tiré profit de la mondialisation. Les classes moyennes et populaires des pays développés sont les grandes perdantes de la mondialisation selon l'auteur.

9. La mondialisation entraîne une fuite des revenus du capital vers des paradis fiscaux, ces revenus étant particulièrement mobiles. Les plus riches peuvent donc s'enrichir de cette manière. Les plus pauvres connaissent des difficultés car ils subissent la concurrence des salaires plus bas dans les pays émergents.

10. La mondialisation rend difficile les mesures de justice sociale car le système économique est international mais pas les mesures pour promouvoir la justice sociale. Il existe des paradis fiscaux pour éviter la fiscalité des pays ; par exemple, le salaire minimum est différent dans chaque pays, etc.

Doc. 4 L'apparition de nouvelles inégalités

Le **document 4** montre que de nouvelles inégalités émergent et qu'elles ne sont pas prises en compte par les pouvoirs publics.

11. Le service PARCOURSUP n'est aujourd'hui accessible que par une connexion numérique.

12. Les seniors et les non-diplômés sont plus susceptibles de connaître des difficultés numériques : pour des raisons générationnelles pour les seniors (ils n'ont pas été formés, ils n'ont pas l'habitude) et pour des raisons plutôt financières pour les non-diplômés. À cela s'ajoutent aussi des questions de formation : ces publics ont probablement été moins en contact avec les outils numériques au cours de leur carrière.

13. La dématérialisation des services publics peut engendrer de nouvelles inégalités car ces publics, les non-diplômés et les seniors, mais aussi ceux qui vivent dans les « zones grises », seront encore plus éloignés des services publics car ils connaissent des difficultés dans l'accès ou la maîtrise de ces outils numériques.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Il existe des territoires qui sont désertés par les services publics.

2. Vrai.

3. Faux. Il a baissé jusqu'au milieu des années 1980 avant d'osciller.

EXERCICES

p. 341

Exercice 1

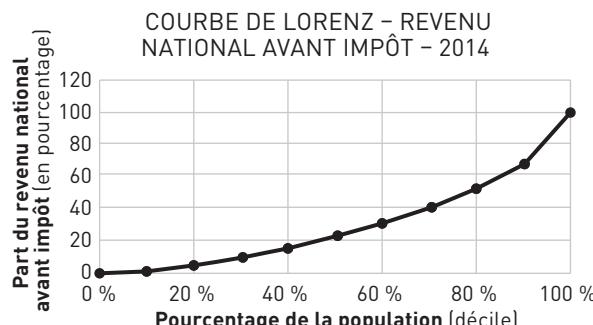
1. Vrai.
2. Faux. Elles ne baissent plus depuis les années 1980.
3. Faux. C'est un instrument de mesure statique.
4. Vrai.
5. Faux. Les cotisations sociales financent les prestations sociales qui relèvent de l'assurance ainsi que les impôts, les services publics et les prestations sociales qui relèvent de l'assistance.
6. Vrai.
7. Faux. Il relève de l'assistance sociale et peut être demandé par tous dès 25 ans.
8. Faux. Elle diminue les inégalités de revenus disponibles.
9. Vrai.
10. Faux. Elle met l'accent sur l'égalité des droits.

Exercice 2

1. Les individus qui sont dans le dernier décile des revenus possèdent 33 % du revenu national avant impôt en 2014.
2. Cela nous donne le tableau suivant :

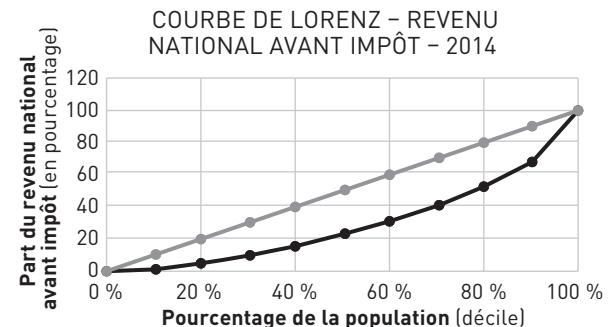
Décile	Pourcentage cumulé
1 ^{er} décile	0,76
1 ^{er} et 2 ^e déciles	4,03
1 ^{er} , 2 ^e et 3 ^e déciles	9,06
1 ^{er} -4 ^e déciles	15,26
1 ^{er} -5 ^e déciles	22,66
1 ^{er} -6 ^e déciles	30,76
1 ^{er} -7 ^e déciles	40,46
1 ^{er} -8 ^e déciles	52,46
1 ^{er} -9 ^e déciles	67,46
1 ^{er} -10 ^e déciles	100 (environ)

3. Voici la courbe tracée :



4. Voici la courbe avec la bissectrice. Les écarts représentent la différence entre une situation où les revenus sont parfaitement distribués dans la population (10 %

possèdent 10 %, 20 % possèdent 20 %, etc.) et la situation réelle. Il donne une idée de la captation des revenus par les déciles les plus élevés.



5. La courbe de Lorenz met en évidence une inégale répartition des ressources dans la société.

Exercice 3

1. Le coefficient de Gini est un nombre compris entre 0 et 1 qui indique si la répartition d'une ressource est plutôt proche d'une égale distribution ou non. Plus il est proche de 1, plus la situation est inégale (un seul individu possède toute la ressource), plus il est proche de 0, plus la situation est égale (chaque individu possède la même part de la ressource). Il est particulièrement utile pour faire des comparaisons entre différents pays.
2. Les pays les plus inégalitaires sont ceux en rouge foncé : l'Afrique du Sud et les pays limitrophes notamment, suivis par les pays d'Amérique latine et centrale. Les pays les plus égalitaires sont les pays d'Europe occidentale, du Nord, le Canada et l'Algérie notamment.
3. Les inégalités aux États-Unis sont plus fortes que dans les autres pays développés, nous l'avons notamment vu dans les documents des dossiers du chapitre. C'est en particulier dû au système social peu développé et peu redistributif (le coefficient de Gini est compris entre 0,40 et 0,45). Au Brésil, les inégalités sont aussi très marquées (le coefficient de Gini est entre 0,50 et 0,55, c'est le plus élevé du continent américain).
4. Si le coefficient s'approche de 1, la courbe de Lorenz est verticale : toutes les ressources sont détenues par une seule personne. Si le coefficient s'approche de 0, la courbe de Lorenz suit la bissectrice : chacun possède la même chose, donc en proportion, 1 % de la population détient 1 % de la ressource, 2 % détiennent 2 %, et ainsi de suite jusqu'à 100 %.

L'INFOGRAPHIE DU CHAPITRE p. 342

Mise en activité

Les personnes handicapées subissent des inégalités dans le domaine du travail : seulement 30 % des entreprises remplissent les quotas de salariés handicapés malgré le fait que 79 % d'entre elles en emploient au moins un. Elles subissent aussi des inégalités dans

le domaine des études : elles sont beaucoup moins présentes dans les filières sélectives (CPGE par exemple) et elles sont en général deux fois moins diplômées que le reste de la population.

Oui, elles sont plus fragiles face à ce risque. En effet, elles mettent plus de temps à trouver un travail pendant une période de chômage, et elles sont aussi plus susceptibles d'être au chômage pour les plus âgées d'entre elles.

La loi handicap ne réussit pas à promouvoir un idéal de justice sociale car seulement un tiers des entreprises respectent les obligations d'emploi des personnes handicapées. Elle échoue donc à faire advenir une égalité des chances et de situation entre les personnes handicapées et le reste de la population.

Les étudiants handicapés sont sous-représentés dans les CPGE et les STS. Ils sont surreprésentés dans les Universités hors filières ingénieries. Pour les deux autres catégories, les variations sont trop faibles pour pouvoir parler de sous ou de surreprésentation.

MÉTHODE BAC

p. 343

Rédiger un paragraphe

Proposition de rédaction :

Tout d'abord, la hausse des dépenses publiques est remise en cause car elle entraîne une hausse des prélèvements obligatoires. De plus, ces dépenses publiques et les politiques de lutte contre les inégalités ont montré leur faiblesse : les inégalités ne baissent pas mécaniquement.

Le document 1 insiste ainsi sur la nécessité de prendre en compte cet effet pervers. L'augmentation des dépenses publiques peut réduire le pouvoir d'achat des ménages et inciter à moins travailler (les individus anticipent qu'ils seront imposés).

Il s'agit ici de mettre en garde contre le poids de l'impôt sur le pouvoir d'achat et les arbitrages des ménages.

Le document 2 met en avant le rôle de l'évasion fiscale, c'est-à-dire de la stratégie mise en place par les agents pour payer moins d'impôts que ce qu'ils doivent, afin d'expliquer l'importance des contraintes que rencontrent aujourd'hui les finances publiques et les politiques de justice sociale.

En 2015, l'évasion fiscale en France était 6,74 fois supérieure à l'évasion fiscale au Danemark. Il est intéressant de montrer que certains pays sont plus vertueux que d'autres (calcul : $117,9/17,5 = 6,74$).

SUJET BAC

Épreuve composée

p. 344-345

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

À l'aide d'un exemple, montrez comment les services collectifs participent de la justice sociale.

Il faut définir les services collectifs (activités d'intérêt général considérées comme indispensables à la cohé-

sion sociale dont les pouvoirs publics assurent la mise en œuvre) et la justice sociale (principe qui conduit à promouvoir et privilégier l'égalité) puis donner les trois formes d'égalités (des chances, des droits et des situations). La réponse peut être scindée en deux : tout d'abord, on montre comment les services collectifs participent de l'égalité des chances, puis de l'égalité des situations. L'exemple de l'Éducation nationale ou du système de santé sont de bons exemples à mobiliser.

L'Éducation nationale est un service collectif qui permet de favoriser l'égalité des situations.

Il s'agit d'expliquer qu'en offrant une instruction obligatoire jusqu'à l'âge de 16 ans à tous les citoyens français, l'Éducation nationale offre à tous un bagage minimum de connaissances et de culture générale pour permettre à chacun de faire ses choix de vie en conséquence. Si cette charge était remise sur les familles, les situations seraient très inégalées.

L'Éducation nationale est un service collectif qui permet de réduire les inégalités des chances

L'idée à développer ici est qu'en recevant le même enseignement et en suivant la même progression, les élèves partent en théorie avec les mêmes chances dans la vie : ce sont les différences de choix et de talents qui amènent ensuite à la répartition des individus dans la société et dans les formations post-bac.

PARTIE 2. Étude d'un document

Question 1

Le taux de chômage est le pourcentage de chômeurs dans la population active (actifs occupés et chômeurs). On peut calculer un taux de chômage par âge en divisant le nombre de chômeurs d'une classe d'âge avec celui des actifs de cette classe d'âge. De la même manière se calculent des taux de chômage par sexe, par PCS, par région, par nationalité, par niveau de diplôme. Le taux de chômage des jeunes de 15-29 ans est de 39,2 %.

Question 2

Ce tableau montre les inégalités sur le marché du travail selon le diplôme et l'âge des individus. On remarque tout d'abord que, tous diplômes confondus, les jeunes souffrent toujours du taux de chômage le plus élevé. Prenons l'exemple des diplômés du baccalauréat ou d'un brevet professionnel : 16,6 % des 15-29 ans sont au chômage contre 12,5 % des 30-49 ans et 6,1 % des 50 ans et plus. Les catégories les plus jeunes en souffrent d'autant plus qu'ils ne sont pas diplômés : en effet, on observe une corrélation négative entre le taux de chômage et le niveau de diplôme. Cette corrélation se retrouve dans toutes les catégories d'âge : que l'on soit jeune ou vieux on a moins de chances d'être au chômage en étant diplômé. Prenons l'exemple des diplômés Bac+2, le taux de chômage maximal est de 10,2 % chez les plus jeunes. Pour les non-diplômés il est de 39,2 %.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous vous demanderez si l'action des pouvoirs publics en faveur de la justice sociale est toujours efficace.

Analyse des documents

Doc. 1. Ce document met en évidence l'importance des mécanismes de redistribution dans la réduction du coefficient de Gini et du rapport interdécile D9/D1. Il montre l'effet de la redistribution sur la réduction des inégalités de revenus au sein de la population française. Depuis les années 1990, la part de la redistribution dans la baisse du coefficient de Gini n'a que très peu variée (22 % en début de période contre 24 % en fin de période) ; par contre, la part de la redistribution dans la réduction du rapport interdécile augmente depuis les années 2010 (elle passe de 40 % en 1996 à 35 % en 2007 puis atteint 45 % en 2016).

Doc. 2 Ce tableau montre les difficultés inhérentes à la promotion de l'égalité des chances en milieu scolaire. En effet, les enfants de cadres supérieurs sont majoritaires dans les écoles de commerce (51,3 % des étudiants en école de commerce), les écoles d'ingénieurs (54,1 %) et les CPGE (51,8 %). En revanche, les enfants d'employés et d'ouvriers sont très peu représentés dans ces filières (4,1 % des étudiants en écoles de commerce sont des enfants d'ouvriers par exemple). Ils sont plus représentés dans les filières courtes comme le BTS (19 % des étudiants de BTS sont des enfants d'employés et 24,1 % des enfants d'ouvriers). L'action des pouvoirs publics dans la promotion de l'égalité des chances par l'Éducation nationale peut donc être discutée par ce document : les destinées sociales des enfants dépendent de leur origine sociale.

Proposition de plan détaillé

Tout d'abord, il faut définir les différents concepts : pouvoirs publics, justice sociale et efficacité. Pour répondre à la question posée, il sera nécessaire de revenir sur l'efficacité des pouvoirs publics en matière de justice sociale puis de nuancer cette efficacité, ce qui nous donne un plan en deux parties (la réponse à la question posée en partie 3 doit être organisée même si elle ne fait pas l'objet d'une dissertation à proprement parler). Une phrase introductory et une phrase de conclusion seront donc appréciées, avec une accroche qui mobilise un exemple d'actualité (l'évasion fiscale par exemple). Nous pouvons dans chaque partie aborder les trois types d'égalité qui caractérisent la justice sociale et interroger l'action des pouvoirs publics sur celles-ci. Il faut s'efforcer d'utiliser les documents pour étayer son propos sans toutefois tomber dans l'énumération : dans chaque partie, au moins deux chiffres issus des documents doivent être mobilisés.

I/ L'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale est efficace.

Elle l'a été indéniablement jusqu'aux années 1980 à travers la baisse des inégalités de situations et la promotion de l'égalité des chances. Ici on peut mentionner les différents services collectifs.

Une plus grande égalité des situations est permise notamment par la fiscalité et la redistribution. Ici on peut mobiliser le document 1 qui montre que la redistribution permet de diminuer le coefficient de Gini et le rapport interdécile, d'autant plus depuis les années 2010. Il peut être judicieux de redéfinir ces deux notions et de mobiliser les chiffres du document.

La promotion de l'égalité effective des droits peut être illustrée par la lutte contre les discriminations en particulier au travail.

II/ L'efficacité mérite toutefois d'être nuancée.

Les inégalités des chances sont toujours présentes comme le montre le document 2 : les enfants d'ouvriers sont très peu présents dans les formations post-bac et en particulier dans les plus prestigieuses. Il faut choisir des chiffres parlant dans le document (part des étudiants avec des parents ouvriers en CPGE à comparer avec la part des enfants de cadres supérieurs par exemple). L'action des pouvoirs publics ne semblent pas enrayer une certaine reproduction des inégalités scolaires entre catégories sociales.

L'action des pouvoirs publics connaît des difficultés dans la réduction des inégalités de situation car de nouvelles inégalités apparaissent depuis une trentaine d'années (il faut ici mobiliser ses connaissances à partir du dernier dossier du chapitre).

Enfin, cette action connaît aussi des critiques à cause du coût qui est nécessaire pour la mettre en place : elle ne serait pas efficace car elle coûterait trop cher au regard des bienfaits en matière de justice sociale qu'elle produit.

SUJET BAC
Dissertation

p. 346-347

Sujet : Comment les pouvoirs publics peuvent-ils contribuer à la justice sociale ?

Analyse des documents

Doc. 1. Ce document donne une vision globale de l'évolution du taux de bachelier par type de bac et par génération depuis les années 1950. En 1950, 5 % d'une génération obtenaient un baccalauréat contre 80 % d'une génération en 2016. Cependant, seuls 40 % d'une génération obtenaient un baccalauréat général en 2016, les autres bacheliers étant à 23 % des bacheliers professionnels et à 15 % des bacheliers technologiques. La période peut être découpée ainsi : des années 1950 aux années 1970 où seul un baccalauréat existait et dont la proportion de bacheliers a doublé sur cette

sous-période, puis du milieu des années 1970 au début des années 1990 où l'ouverture de nouveaux baccalauréats a permis l'augmentation générale du taux de bacheliers, augmentation d'autant plus forte qu'à partir des années 1980 le baccalauréat professionnel est mis en place. Durant cette période, le baccalauréat général augmente aussi pour atteindre un maximum de 40 % d'une génération (et bougera peu depuis). Ensuite, le taux de bacheliers stagne jusqu'au milieu des années 2000 et ré-augmente à partir de 2008 suite à la réforme du BEP (le BEP devient un bac professionnel, ce qui explique la hausse des effectifs des bacheliers professionnels). La transformation de cursus professionnels et technologiques en baccalauréat permet d'augmenter la durée des études, c'est l'égalité des chances et des situations qui est visée par ces mesures.

Doc. 2. Ce document fait référence à une inégalité de situation qui entraîne une inégalité des chances et des droits. Le fait d'être précaire (c'est-à-dire d'être pauvre et d'avoir une situation instable) et de posséder certains signes de la précarité peut être stigmatisant et discriminant pour ces personnes. Par ailleurs, il met aussi en évidence que les inégalités sont bien cumulatives et qu'il faut agir sur plusieurs faisceaux afin de les réduire. Pour lutter contre ce type d'injustice, on peut aussi réduire les écarts de revenus et ainsi aider ces personnes à sortir de la précarité.

Doc. 3. Ce graphique montre l'évolution de la part des prestations sociales dans le PIB par risque. Les différents risques évoqués sont : la vieillesse, la santé, la perte d'emploi, les difficultés à obtenir un logement et à subvenir aux besoins de sa famille, la pauvreté et l'exclusion sociale. Le montant des prestations sociales allouées à ces risques a quasiment doublé depuis 1959, passant de 14 % du PIB à 32 % du PIB en 2017. C'est particulièrement le risque vieillesse et le risque santé qui participent de cette augmentation (on passe de 5 % du PIB à quasiment 15 % pour le risque vieillesse et de 5 % à 10 % pour le risque santé). Ces variations sont concomitantes avec le vieillissement démographique, elles permettent de pallier les risques auxquels sont soumises les personnes les plus âgées, notamment grâce aux cotisations des actifs. Toutefois, le rapport actifs/retraités étant à la baisse, des difficultés se posent dans le financement de ces prestations sociales.

Doc. 4. Ce document présente les variations entre revenu disponible et initial grâce à l'effet de la redistribution. Concernant le revenu dont les individus disposent après la redistribution, c'est-à-dire leur revenu disponible, il est nettement plus élevé pour les personnes modestes et pauvres, passant de 14 530 € annuel à 15 230 €, et d'autant plus pour les personnes pauvres, passant de 5 980 € annuel à 8 920 €. Pour les personnes au niveau de vie supérieur ou égal au 4^e décile des revenus, ceux-ci baissent d'environ un septième, passant de 35 300 à 30 100 € annuels. La redistribution permet donc bien une réduction des inégalités de revenus. Avant redistribution, les plus pauvres disposent de 6 fois que les plus riches. Après redistribution, ils ne disposent plus que de 3,3 fois moins.

► Introduction

La colère des Gilets Jaunes a éclaté à l'hiver 2019 face à l'augmentation de la taxe carbone, jugée injuste car elle pèserait d'autant plus sur les ménages les plus pauvres et qui connaissent déjà des difficultés d'ordre financier. Ce mouvement s'est ensuite construit sur des revendications de justice sociale s'adressant aux pouvoirs publics. On définit aujourd'hui la justice sociale comme le principe qui conduit à promouvoir et privilégier l'égalité au sein d'une société. Il existe différentes formes d'égalité, des droits, des chances et des situations, qu'on peut promouvoir. Assurer l'égalité des droits, c'est garantir des droits égaux pour tous les citoyens, l'égalité des chances assure que l'accès de chaque individu à des ressources ne dépend que de son talent et de ses efforts. L'égalité des situations a lieu lorsque les écarts de ressources matérielles comme symboliques entre individus sont très faibles. Comment les pouvoirs publics peuvent-ils agir sur ces trois formes d'égalité pour contribuer à la justice sociale ? Pour répondre à cette question, nous montrerons tout d'abord que les pouvoirs publics peuvent agir grâce à la fiscalité et la protection sociale (I), puis par la production de services collectifs (II) et enfin en luttant contre les discriminations (III).

► Proposition de plan détaillé

I. Par la fiscalité et la protection sociale

A. La fiscalité permet de réduire les inégalités de situation.

Le document à utiliser dans cette partie est le document 4 qui permet de montrer que les mesures de redistribution, dont la fiscalité fait partie, réduisent les inégalités de revenu disponible entre les catégories les plus pauvres et les plus riches, et donc de situations. En outre, il faut penser à définir les notions utilisées.

B. La protection sociale permet une couverture quasi universelle face aux risques sociaux et réduit ainsi les inégalités.

Ici, il faut penser à mobiliser le document 3 sur la part des prestations sociales dans le PIB et faire un lien entre ces prestations sociales, leurs publics cibles et les inégalités qu'elles permettent de réduire, grâce à ses connaissances personnelles. Ne pas oublier de définir ce qu'est la protection sociale.

Les deux grandes parties qui suivent peuvent éventuellement être regroupées au sein d'une seule et même grande partie.

II. Par la production de services collectifs

Pour aborder la question des services collectifs, il faut utiliser le document 1 qui montre l'évolution du nombre de bacheliers depuis les années 1950. Ce document doit être mis en lien avec le fait que le baccalauréat est un sésame pour les études supérieures et permet ensuite une meilleure insertion sur le marché du travail. L'idée est que les services collectifs, qu'on définira, réduisent les inégalités de situations et de chances.

III. En luttant contre les discriminations

La lutte contre les discriminations est fondamentale pour l'égalité effective des droits mais aussi des chances. Après avoir défini les discriminations, il faudra à l'aide du document 2, montrer qu'elles empêchent la réalisation d'un idéal de justice sociale sur divers plans, d'une part car les discriminations sont nombreuses (couleur de peau, sexe, origine, niveau de vie...) et d'autre part car elles se manifestent dans de nombreuses sphères de la société (santé, école, marché du travail...).

► Conclusion

Arrivés au terme de cette dissertation, nous avons donc montré que l'action des pouvoirs publics était fondamentale pour réduire les inégalités des droits, des chances et des situations et donc promouvoir la justice sociale. Cela nous permet de montrer que l'État a plusieurs leviers d'action disponibles pour contribuer à l'égalité : la fiscalité, la protection sociale, la production de services collectifs et la lutte contre les discriminations. Ces leviers d'action contribuent chacun à la réduction de certaines inégalités et sont complémentaires.

CHAPITRE 12 Quelle action publique pour l'environnement ?

Manuel p. 348-377

I. Présentation du chapitre

Centré sur l'action publique en matière d'environnement, ce second chapitre de la partie « regards croisés » du programme officiel, est articulé autour de trois grands axes, correspondant chacun à un item du programme :

→ 1^{er} AXE

Le premier item du programme invite à montrer que les questions environnementales sont devenues un problème public mis à l'agenda politique sous l'effet de l'interaction d'acteurs divers : pouvoirs publics, organisation non gouvernementales, entreprises, experts, partis politiques, mouvements citoyens. Ces acteurs entretiennent des relations de coopération et de conflit parce que leurs intérêts divergent parfois.

→ 2^e AXE

L'action publique pour l'environnement articule différentes échelles, locale, nationale, européenne et mondiale : en effet, certains problèmes environnementaux sont infra-nationaux, d'autres sont supranationaux.

→ 3^e AXE

Le troisième item du programme porte sur l'exemple du changement climatique. Pour faire face aux externalités négatives sur l'environnement, les pouvoirs publics disposent de quatre instruments : la réglementation, les marchés de quotas d'émission, la taxation et la subvention à l'innovation verte. Ces instruments présentent des avantages et des limites et leur mise en œuvre peut se heurter à des dysfonctionnements de l'action publique. De plus, en présence de bien commun, les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement sont contraints par des stratégies de passager clandestin et par les inégalités de développement entre pays.

II. La mise en œuvre du programme dans le chapitre

Après une page de sensibilisation qui aborde les externalités négatives sur l'environnement et les limites de l'action publique, le traitement du programme s'articule autour de trois dossiers, correspondant à chacun des trois axes évoqués ci-dessus.

Le **premier dossier** débute par l'étude de la construction des questions environnementales comme problème

public, débouchant sur leur mise à l'agenda politique et sur une action publique. Cependant, un problème public tel que les questions environnementales n'existe pas en soi : il se construit sous l'effet d'entrepreneurs de cause et dans l'interaction de différents acteurs, qui entretiennent des relations de conflit parce que leurs intérêts divergent. Un conflit oppose ainsi les climato-sceptiques et les acteurs qui sont convaincus de la responsabilité humaine dans le changement climatique. Les acteurs des questions environnementales ont cependant intérêt à entretenir des relations de coopération car leurs intérêts convergent : préservation de l'environnement et possibilités de croissance future.

Le **deuxième dossier** traite des niveaux auxquels l'action publique pour l'environnement est menée. Tous les États étant concernés par les effets environnementaux, économiques et sociaux du changement climatique, l'action publique pour l'environnement doit être menée prioritairement à l'échelle mondiale. Cependant, si le réchauffement climatique nécessite une action au niveau mondial, les différents niveaux de l'action publique pour l'environnement sont complémentaires : cette action publique au niveau mondial se décline donc ensuite aux niveaux européen, national et local.

Le **troisième dossier** est consacré à l'exemple du changement climatique. Les pouvoirs publics disposent d'instruments réglementaires et économiques (marché de quotas d'émission, taxation, subvention à l'innovation verte) pour modifier le comportement des agents économiques et internaliser les externalités sur l'environnement. Ces instruments présentant chacun des avantages et des limites, ils sont complémentaires et sont le plus souvent combinés dans les politiques climatiques. Cependant, l'action publique pour l'environnement se heurte à des dysfonctionnements à l'échelle mondiale en l'absence de réelle gouvernance ; à l'échelle nationale, l'action publique se heurte à des problèmes de mise en œuvre et produit des effets parfois contradictoires sur l'environnement. L'action publique pour l'environnement est également soumise à des contraintes : en présence d'un bien commun comme la qualité du climat, certains États se comportent en passager clandestin en refusant de signer les accords internationaux. La responsabilité historique des pays développés dans le changement climatique et les inégalités de développement posent aussi la question du juste partage des efforts à fournir.

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Voici quelques ressources susceptibles de compléter et enrichir les informations présentes dans les documents du chapitre :

- **Érik Neveu**, « L'analyse des problèmes publics : un champ d'étude interdisciplinaire au cœur des enjeux sociaux présents », IDÉES n°190, décembre 2017.
- **Jérémie Nollet, Nicolas Thibault**, « Rendre sociologique notre regard sur les problèmes publics », IDÉES n°190, décembre 2017.
- **Philippe Bontems, Gilles Rotillon**, *L'Économie de l'environnement*, La Découverte, coll. « Repères », 2013.
- **Jean-Louis Combes, Pascale Combes-Motel, Sonia Schwartz**, « Un survol de la théorie des biens communs », *Revue d'économie du développement*, 2016.
- **Emmanuel Combe**, *Précis d'économie*, PUF, 2019 : une partie du chapitre 5 est consacrée aux défaillances du marchés et aux instruments dont les pouvoirs publics disposent pour y remédier.
- **Lahsen Abdelmalki, Patrick Mundler**, *Économie de l'environnement et du développement durable*, De Boeck Supérieur, 2010.
- **Christian de Perthuis, Suzanne Shaw**, « Normes, écotaxes, marchés de permis : quelle combinaison optimale ? », *Cahiers français*, La Documentation française, mars-avril 2010 : cet article présente la complémentarité des instruments des politiques climatiques et leur articulation, à différentes échelles.
- **Olivier Godard**, « La justice climatique en débat », *Cahiers français* n°374, La Documentation française, juin 2013.
- *Les représentations sociales du changement climatique*, ADEME, octobre 2019. Cette publication annuelle, qui s'appuie sur une enquête par sondage, présente l'évolution des représentations sociales des français quant aux problèmes environnementaux et au changement climatique.
- **Les études économiques de l'OCDE** : publiées chaque année par pays, elles évaluent les politiques environnementales États et émettent des recommandations en matière d'action publique.
- **Le site de l'ADEME** (www.ademe.fr).
- **Le site de l'Institute For Climate Economics** (www.i4ce.org) est régulièrement enrichi de rapports quant au changement climatique (les chiffres clés du climat en France, en Europe et dans le monde y sont publiés annuellement) et à l'évaluation des politiques publiques en matière d'environnement.
- **Le site www.globalcarbonatlas.org** fournit des données de long terme sur les émissions de CO₂.

III. Corrigés

PAGES D'OUVERTURE

p. 348-349

L'objectif est de sensibiliser les élèves aux enjeux et aux acteurs des questions environnementales.

1. Les incendies en Amazonie suscitent des inquiétudes dans la communauté internationale (États, organisations internationales, ONG, citoyens) : ces incendies et la déforestation conduisent à relâcher d'importantes quantités de Gaz à Effet de Serre dans l'atmosphère et remettent en cause la capacité d'absorption du CO₂ par les arbres.

2. La phrase de Jacques Chirac prononcée lors du Sommet de la Terre fait à la fois le constat du réchauffement climatique et des autres atteintes à l'environnement et la critique de l'indifférence des États face à aux risques induits qui mettent en danger l'espèce humaine.

3. Les jeunes se mobilisent afin de manifester leurs inquiétudes face au dérèglement climatique et dénoncer l'insuffisante mobilisation des États face à l'urgence climatique, qui pourrait mettre en cause l'avenir de la planète.

DOSSIER 1

Quels sont les acteurs qui participent à la construction des questions environnementales comme problème public ?

p. 350-355

A. L'environnement : un problème public, mis à l'agenda politique

Doc. 1 La construction des questions environnementales comme problème public

1. Une situation devient un problème public si :

- elle est désignée comme problématique ou inacceptable (« *Naming* ») : elle fait alors l'objet de débats ;
- les responsables de la situation sont identifiés (« *Blaming* ») ;
- elle fait l'objet de revendications sur l'action publique optimale à mener pour y remédier (« *Claiming* »).

2. Le réchauffement climatique est devenu un problème public en matière d'environnement.



Doc. 2 Les représentations sociales des Français quant aux questions environnementales

3. L'environnement est devenu un problème public aux yeux des Français : par exemple, 10 % des Français jugeaient que la dégradation de la faune et de la flore faisait partie des deux problèmes environnementaux les plus préoccupants en 2005, contre 22 % en 2018.

4. Les Français n'accordent pas autant d'importance à tous les problèmes environnementaux : en 2018, moins de 5 % des Français jugent que le bruit et la dégradation des paysages font partie des deux problèmes environnementaux les plus préoccupants.

5. Plusieurs hypothèses peuvent expliquer le fait que le bruit ou la dégradation des paysages soient considérés par les Français comme les problèmes les moins préoccupants : ces problèmes ne sont pas considérés comme inacceptables, les responsables de ces problèmes ne sont pas identifiés et ils ne font pas l'objet de revendications audibles.

Doc. 3 De la construction du problème public à sa mise sur l'agenda et à l'action publique

6. La construction des questions environnementales comme problème public résulte d'un long processus, en cinq étapes : le problème doit être désigné comme problématique par des entrepreneurs de cause (identification), doit être cadre (nature du problème, causes, action à mener), son importance et sa gravité doivent être justifiées, il doit faire l'objet d'une communication (popularisation), être mis à l'agenda politique et faire l'objet d'une action publique.

7. L'étape de la popularisation est fondamentale : le problème doit faire l'objet d'actions de communication pour sensibiliser la population, les médias, les intellectuels et les décideurs politiques et susciter une prise de conscience sur l'importance et la gravité du problème.

8. Le rapport du Club de Rome dénonce l'épuisement des ressources naturelles et la dégradation de la qualité de l'environnement, qui risque de conduire à l'effondrement du système économique : ce rapport désigne la situation comme problématique (identification). Le GIEC cadre le problème en montrant l'effet des dommages environnementaux en matière économique et sociale et en émettant des recommandations en matière d'action publique. La campagne du WWF montre l'importance et la gravité du réchauffement climatique et de la fonte des glaces en s'appuyant sur des registres émotionnels (justification) et sensibilise ainsi l'opinion publique et les décideurs politiques (popularisation). L'accord sur le climat signé lors de la COP 21 montre que le réchauffement climatique a été mis à l'agenda politique et fait l'objet d'une action publique.

FAIRE LE POINT

1. Faux. Les questions environnementales sont devenues un problème public à partir des années 1970, lorsque les dommages environnementaux ont été désignés comme problématiques, leurs responsables ont été identifiés et parce qu'ils ont fait l'objet de revendications débouchant sur leur mise à l'agenda politique et une action publique.

2. Vrai. Une action publique en matière d'environnement résulte d'un processus en cinq étapes (identification, cadrage, justification, popularisation et mise en politique publique).

3. Vrai. Il faut que les pouvoirs publics se saisissent du problème public et l'inscrivent à l'ordre du jour politique pour que la mise sur agenda politique ait lieu.

4. Faux. L'étape de la popularisation est fondamentale pour susciter la prise de conscience de l'urgence du problème et inciter les pouvoirs publics à mener une action publique.

B. La diversité des acteurs des questions environnementales

Doc. 1 Les entrepreneurs de cause et les autres acteurs des questions environnementales

1. L'objectif des entrepreneurs de cause est de faire émerger un problème social et de le désigner comme problématique.

2. Les entrepreneurs de cause utilisent des répertoires d'action variés : les manifestations, l'expertise technique, le recours à la justice, la médiatisation, la pression sur les pouvoirs publics (*lobbying*).

3. L'action des entrepreneurs de cause est fondamentale car ils font exister les problèmes environnementaux dans le débat public : ils suscitent l'attention et la prise de conscience d'autres acteurs (médias, experts, entreprises, partis politiques et pouvoirs publics). Leur action peut notamment déboucher sur la mise à l'agenda politique des problèmes environnementaux et sur une action publique.

Doc. 2 La visibilité d'un problème public : mobilisation de ressources et réseau d'acteurs

4. Pour faire entendre la cause qu'ils défendent, les citoyens doivent mobiliser des ressources telles que des connaissances techniques et des réseaux (contacts sur les réseaux sociaux, ami journaliste, lien avec un élu local ou un fonctionnaire ayant un peu de pouvoir).

5. Une cause acquiert de la visibilité si elle est portée par un réseau d'acteurs, nombreux et diversifiés, capables de mobiliser des ressources pour faire entendre leur cause.

Doc. 3 Daniel Pauly : chercheur et lanceur d'alerte océanique

6. Daniel Pauly est qualifié de lanceur d'alerte car, en qualité de chercheur, il révèle ou signale un état de fait qui constitue une menace pour l'environnement et pour l'homme, c'est-à-dire pour le bien commun, l'intérêt général. Il a ainsi mis en évidence la baisse rapide des ressources halieutiques et a appelé les États à enrayer la surpêche.

7. Le lanceur d'alerte révèle ou signale un état de fait ; l'entrepreneur de cause fait exister le problème dans le débat public.

8. Daniel Pauly cherche à alerter les pêcheurs amateurs, les professionnels de la pêche et les pouvoirs publics.

9. Daniel Pauly peut s'appuyer sur des ressources telles que sa légitimité (il est un spécialiste reconnu des océans et à ce titre a été lauréat de nombreux titres), sa notoriété lui donne accès aux médias et le réseau « Sea Around Us » qu'il anime.

FAIRE LE POINT

Ce sont les **entrepreneurs de cause** qui font émerger et contribuent à construire les **questions environnementales** comme **problème public**. En sensibilisant différents **acteurs**, ils font exister le problème dans le **débat public** : celui-ci peut déboucher sur la **mise à l'agenda politique** et sur une **action** publique.

C. Des relations de coopération et de conflit entre les acteurs

Doc. 1 Des relations de coopération et de conflit entre les acteurs

1. Il ne suffit pas qu'un entrepreneur de cause tente de faire émerger un problème public et de le faire exister dans le débat public pour qu'il le soit effectivement : l'action des entrepreneurs de cause est contestée par d'autres groupes qui ont des intérêts divergents ou nient le problème.

2. Les acteurs concernés par l'interdiction du glyphosate sont les associations environnementales et de consommateurs, les professionnels de l'agriculture, les producteurs de glyphosate et les pouvoirs publics.

3. Les arguments favorables à l'interdiction du glyphosate portent sur les risques sanitaires (ce pesticide est un cancérogène probable) et environnementaux (la faible absorption par les sols, les atteintes à la biodiversité). Les arguments défavorables à l'interdiction du glyphosate portent sur les coûts économiques et financiers qu'elle engendrerait : les agriculteurs devraient investir massivement pour désherber leurs champs.

4. Une mise à l'agenda d'un problème environnemental comme l'utilisation du glyphosate est une source de conflit car elle oppose les associations environnemen-

tales et de consommateurs et les agriculteurs, soutenus par les producteurs de glyphosate.

Doc. 2 Les perceptions divergentes du réchauffement climatique

5. Les climato-sceptiques (citoyens, scientifiques, politiques) nient la responsabilité humaine dans le réchauffement climatique.

6. Selon les climato-sceptiques, le réchauffement climatique n'existe pas car de tels épisodes se seraient déjà produits dans l'histoire : il n'est donc pas lié aux activités humaines. Selon certains scientifiques, le réchauffement climatique serait ainsi dû aux fluctuations de l'activité solaire qui réduiraient la purification de l'air. Le réchauffement climatique pourrait avoir des effets positifs en incitant à l'innovation : le progrès technique pourrait ainsi résoudre les problèmes posés par le réchauffement climatique.

7. Des réponses sont apportées aux climato-sceptiques : le réchauffement climatique est une réalité car, depuis 1850, les températures sont plus élevées d'une décennie sur l'autre. L'épisode de réchauffement climatique précédent, au Moyen Âge, n'a été constaté que dans l'hémisphère Nord, alors qu'il concerne aujourd'hui l'ensemble de la planète. Enfin, contrairement aux affirmations de certains scientifiques, l'activité solaire diminue alors que le réchauffement climatique se poursuit.

Doc. 3 La coopération entre Paul Watson l'écologiste et Alexandre Ricard l'industriel

8. Paul Watson et Alexandre Ricard défendent un intérêt commun : la protection des océans.

9. Paul Watson est un lanceur d'alerte qui s'appuie sur les ressources de son association et utilise parfois des méthodes de « pirate » : il est ainsi accusé d'avoir fait couler des navires baleiniers. Alexandre Ricard s'appuie sur son image rassurante de PDG d'une grande entreprise pour se faire le porte-parole de la protection des océans et lever des fonds.

10. Paul Watson justifie son engagement par l'argument de l'intérêt général : la disparition des ressources issues des océans impliquerait la disparition de l'humanité. Alexandre Ricard justifie son engagement par des arguments économiques : protéger les océans et le climat permettrait de préserver ses activités dans le secteur des spiritueux.

11. Malgré ces différences, leurs justifications se rejoignent puisqu'il s'agit de préserver l'environnement, l'humanité et la croissance future.

Doc. 4 Les débats sur l'environnement : entre coopération, divergences et conflit

12. La progression de la déforestation depuis mai 2018 au Brésil s'explique par la politique du président brésilien : au nom du développement économique, la déforesta-

tion permettrait de développer la prospection minière et d'étendre les terres agricoles.

13. Les défenseurs de l'environnement au Brésil espèrent pouvoir compter sur la pression des partenaires commerciaux du Brésil et des consommateurs des pays développés. Une chaîne de supermarchés suédois a ainsi décidé de bannir les produits brésiliens de ses rayons.

14. Le gouvernement brésilien peut s'inquiéter de la propagation de comportements comme celui de l'entreprise Paradiset parce que cela conduirait à la réduction des exportations et à un ralentissement de la croissance.

15. Pour Greenpeace, l'accord commercial entre l'Union européenne et le Mercosur est un désastre pour l'environnement parce qu'il implique une hausse des échanges de produits dont la production et la consommation sont néfastes pour l'environnement : les automobiles exportées depuis l'Union européenne vers le Mercosur contribuent au réchauffement climatique ; la hausse des exportations de produits agricoles depuis le Mercosur vers l'Union européenne implique d'étendre les surfaces consacrées à l'agriculture, donc contribue à la déforestation et au réchauffement climatique. Par ailleurs, ces échanges impliquent un développement des transports émetteurs de Gaz à Effet de Serre.

FAIRE LE POINT

1. Vrai. La définition des problèmes environnementaux et des solutions à y apporter oppose des groupes aux intérêts divergents.

2. Faux. Certains scientifiques et gouvernements ne coopèrent pas dans la lutte contre le réchauffement climatique, par exemple s'ils estiment que les activités humaines ne sont pas responsables du réchauffement climatique.

3. Faux. Il arrive que les entreprises et les ONG poursuivent les mêmes intérêts sur les questions environnementales : préservation de l'environnement et possibilités de croissance future.

4. Vrai. Certains scientifiques estiment que le réchauffement climatique est dû à la hausse de l'activité solaire.

DOSSIER 2 À quels niveaux l'action publique pour l'environnement est-elle menée ?

p. 356-359

A. L'action publique pour l'environnement à l'échelle mondiale

Doc. 1 Le réchauffement climatique et l'interdépendance des États

1. L'Amazonie est un bien commun parce que la forêt est non excluible (en l'absence de droit de propriété, aucun

agent économique ne peut être empêché de l'exploiter) et rival (le bois exploité par un agent économique n'est plus disponible pour les autres).

2. Les incendies en Amazonie nécessite une action publique au niveau mondial parce que la déforestation affecte l'environnement au niveau mondial : elle entraîne une hausse des émissions de Gaz à Effet de Serre, réduit la capacité d'absorption des eaux des sols et porte atteinte à la biodiversité.

Doc. 2 Les conséquences du réchauffement climatique

3. Les baisses de récoltes agricoles peuvent impliquer des pénuries alimentaires, d'où une hausse des prix susceptible de provoquer des émeutes de la faim, des famines et une diminution de l'espérance de vie.

4. Les pénuries alimentaires et d'eau, les inondations et l'érosion côtière peuvent conduire à la hausse des migrations climatiques.

5. La hausse de la température mondiale de 2,5° pourrait réduire le PIB mondial de 2 % par an en provoquant une baisse de la productivité, dans le secteur agricole notamment. Du fait des pénuries (eau, nourriture) et de la malnutrition, la productivité du travail se réduirait également. Certaines activités, telles que le tourisme dans les zones côtières, sont susceptibles de disparaître.

6. La lutte contre le réchauffement climatique doit être menée à l'échelle mondiale car ses effets environnementaux, économiques et sociaux affectent l'ensemble des pays de la planète.

Doc. 3 Les négociations internationales sur le climat

7. Les questions environnementales sont mises à l'agenda politique au niveau mondial en 1972 lors de la Conférence de Stockholm : l'environnement devient un problème public international.

8. Le principal objectif des négociations internationales est de lutter contre le réchauffement climatique.

9. Le Protocole de Kyoto de 1997 prévoit que les pays signataires réduisent leurs émissions de Gaz à Effet de Serre de 5,2 % de 1990 à 2010. L'accord de Paris de 2015 vise à limiter le réchauffement climatique à 2°, voire 1,5° d'ici 2100.

10. L'objectif de la COP 24 est de déterminer les modalités concrètes d'application de l'accord de Paris.

11. L'accord prévoit d'apporter une aide annuelle de 100 milliards de dollars aux pays pauvres parce que ces États n'ont pas les moyens financiers de lutter contre le réchauffement climatique.

12. Les pays doivent s'engager à intensifier leurs efforts de réduction des émissions de Gaz à Effet de Serre parce que, sans cela, les objectifs de l'accord de Paris

ne seraient pas atteints : les engagements actuels conduiraient à une hausse de la température moyenne mondiale de plus de 3° par rapport à l'ère préindustrielle.

13. Le protocole de Montréal est une réussite parce que l'interdiction de la production et de l'usage des gaz a permis la réduction du « trou » dans la couche d'ozone, qui atteint en 2019 sa plus petite taille depuis les années 1980. Un très grand nombre de pays, 197, sont signataires du protocole en 2019, contre 24 pays et la CEE en 1987 : les engagements pris ont donc de grandes chances d'être atteints.

FAIRE LE POINT

L'environnement est devenu un **problème public** international, mis à l'**agenda politique** depuis 1972. Deux conférences sur le climat ont débouché sur des **accords**. Les pays signataires du Protocole de **Kyoto** de 1997 prennent des engagements pour limiter leurs émissions de **Gaz à Effet de Serre**. Les 195 pays signataires de l'accord de Paris (2015) s'engagent à limiter le **réchauffement** climatique à 2°, voire à 1,5° d'ici 2100.

B. L'action publique pour l'environnement aux échelons européen, national et local

Doc. 1 L'articulation entre les accords internationaux et les actions à l'échelle européenne et nationale

1. Dans une approche « *top down* », les niveaux de l'action publique s'articulent de manière descendante : les engagements sont pris collectivement au niveau international, puis déclinés au niveau européen et au niveau de chaque pays.

2. Le protocole de Kyoto vise à diminuer de 5,2 % les émissions de Gaz à Effet de Serre des pays développés de 2008 à 2012 par rapport au niveau de 1990. Ce protocole se décline au niveau européen avec un engagement de réduction des émissions de GES plus ambitieux, de 8 % de 2008 à 2012 par rapport au niveau de 1990. Au niveau national, chaque pays s'efforce de respecter cet engagement avec différents instruments de la politique climatique.

3. Dans une approche « *bottom up* », les niveaux de l'action publique s'articulent de manière ascendante : chaque pays annonce sa contribution nationale à la lutte contre le réchauffement climatique. Sur cette base, un accord est conclu au niveau international.

4. L'intérêt de cette approche « *bottom up* » est d'être plus transparente (chaque pays prend des engagements) et ambitieuse (chaque pays doit réviser éventuellement ses engagements pour atteindre l'objectif fixé collectivement).

Doc. 2 L'action publique pour l'environnement en France : résultats et recommandations

5. L'action publique pour l'environnement en France permet une meilleure mesure des conséquences des modes de vie sur l'environnement, par exemple sur la qualité des eaux des fleuves et rivières. La qualité de l'air et de l'eau s'améliore puisque les émissions de particules fines dans l'air et les pesticides dans les cours d'eau se réduisent. Les émissions de Gaz à Effet de Serre ont diminué de 18 % depuis 1990.

6. La hausse des taxes payées par les acheteurs de véhicules neufs, la modulation de ces taxes en fonction des émissions polluantes des véhicules, l'instauration de péages urbains et le développement des transports collectifs sont des mesures susceptibles de réduire les émissions polluantes dans le domaine des transports.

7. Un jury constitué de citoyens peut contribuer à améliorer l'action publique en matière d'environnement parce que venant d'horizons divers et au plus proche des réalités de la vie quotidienne, ils sont aptes à proposer des solutions que n'avaient pas envisagé les pouvoirs publics.

Doc. 3 La gouvernance locale : le rôle des villes

8. Il faut mener des actions publiques pour l'environnement au niveau local parce que l'urbanisation progresse et que l'essentiel des émissions de CO₂ provient des villes.

9. Des actions publiques locales peuvent être menées efficacement dans les domaines des transports et de l'habitat.

10. – Évolution des dépenses des administrations publiques centrales : [(1 272 - 969/969) x 100 = + 31,3 %].
– Évolution des dépenses des administrations publiques locales : [(2 424 - 1 541/1 541) x 100] = + 57,3 %

11. Les administrations publiques locales dont les dépenses augmentent le plus sont les communes : elles sont passées de 1 000 millions d'euros 20 2006 à 1 900 millions d'euros en 2016.

12. L'action au plus proche des citoyens est efficace car elle permet d'impliquer davantage les citoyens, et légitime car les citoyens adhèrent davantage aux décisions prises.

Doc. 4 La complémentarité des niveaux d'action publique : le cas des transports

13. L'objectif des mesures prises à chaque niveau dans le secteur des transports est de limiter les émissions de CO₂.

14. Les moyens employés pour atteindre cet objectif sont divers : un marché de quotas d'émissions est instauré au niveau mondial dans l'aviation civile internationale ;

la taxation (taxe carbone, bonus/malus) est utilisée au niveau national ; la réglementation est utilisée aux niveaux européen et local.

15. La vignette Crit'Air définit des classes de véhicules à l'échelle nationale, mais ne s'applique que dans les zones à circulation restreinte dans certaines communes ou en cas d'épisodes de pollution au niveau local.

FAIRE LE POINT

1. local
2. national
3. européen
4. mondial

DOSSIER 3

Comment les pouvoirs publics peuvent-ils lutter contre le changement climatique ? p. 360-367

A. Les instruments de la politique climatique

Doc. 1 Les externalités négatives sur l'environnement

1. Une externalité négative de pollution est une répercussion négative de l'activité de certains agents sur l'utilité d'autres agents (qui perdent en bien-être), répercussion qui ne donne pas lieu à compensation monétaire.

2. La courbe O^* est la courbe d'offre du producteur lorsqu'il ne supporte que son coût marginal privé de production. La courbe O^{**} est la courbe d'offre du producteur lorsqu'il supporte le coût marginal social (coût marginal privé de production + coût marginal externe) lié à son activité. Lorsque les externalités négatives sont ainsi internalisées, la quantité échangée est moindre et le prix est plus élevé.

3. En l'absence d'intervention de l'État, les producteurs sont incités à produire et polluer une quantité excessive par rapport au niveau socialement optimal : le coût marginal privé est inférieur au coût marginal social, le prix est par conséquent trop faible (il ne reflète pas l'intégralité des coûts de production), la demande et la production sont trop élevées.

Doc. 2 Les instruments réglementaires

4. La réglementation agit par la contrainte : les agents économiques ont l'obligation de la respecter.

5. La réglementation agit par les quantités : elle vise à plafonner les émissions polluantes.

6. **a** : norme d'émissions ou de rejets. **b** : norme de qualité. **c** : norme de procédé ou de processus. **d** : norme de produit.

Doc. 3 Les instruments économiques : marchés de quotas d'émission et taxation

7. La taxe donne un prix à la pollution.

8. Sur un marché de quotas d'émission, les entreprises qui émettent davantage de CO₂ qu'elles n'ont reçu de quotas doivent acheter des quotas aux entreprises qui émettent moins de CO₂ qu'elles n'ont reçu de quotas : le plafond d'émissions est ainsi respecté.

9. Le prix de la pollution émerge par confrontation des offres et des demandes de quotas d'émission.

10. L'agent économique est incité à réduire ses émissions polluantes si le coût marginal de dépollution est inférieur à la taxe ou au prix du quota : dépolluer est moins coûteux que de continuer à polluer.

Doc. 4 La subvention à l'innovation verte : encourager les externalités positives

11. Il faut subventionner les entreprises pour stimuler l'innovation verte parce que, spontanément, elles innoveront dans les domaines où elles sont déjà performantes et non dans des innovations vertes.

12. La taxe permet d'internaliser les externalités négatives, donc de réduire celles-ci ; la subvention permet d'internaliser les externalités positives, donc de les encourager : elles sont donc complémentaires.

13. Montant moyen reçu par chaque projet d'innovation verte : $2\ 500/745 = 3,4$ millions d'euros

14. 44 % des projets d'innovations vertes soutenus par l'ADEME concernent le secteur des transports et des véhicules du futur de 2010 à 2017.

15. a : énergies renouvelables. **b** : agriculture. **c** : transports. **d** : économie circulaire et déchets.

FAIRE LE POINT

	Réglementation	Taxes	Marchés de quotas d'émission
Normes contraignantes	X		
Instrument économique		X	X
Action par la contrainte	X		
Action par l'incitation		X	X
Action par les quantités	X		X
Action par les prix		X	

B. Les avantages et les limites des instruments de la politique climatique

Doc. 1 La réglementation : un problème d'efficacité environnementale

1. Une norme trop ambitieuse risque de ne pas être atteinte ou à un coût très élevé, donc risque de ne pas être respectée. Une norme trop laxiste n'a pas de réelle utilité environnementale car les émissions restent élevées.

2. La réglementation n'a pas de caractère incitatif : elle n'incite pas les agents économiques à dépolluer davantage.

4.

	Mise en place d'une norme d'émission de 7 unités			Mise en place d'une taxe de 3 euros par unité émise		
	Entreprise 1	Entreprise 2	Total	Entreprise 1	Entreprise 2	Total
Unités de pollution émises	7	7	14	8	6	14
Cout marginal de dépollution	3,75	2,5	6,25	3	3	6

5. Quel que soit l'instrument utilisé, la quantité totale de pollution émise est de 14.

6. Si les pouvoirs publics instaurent une taxe de 3 euros, l'entreprise 1 qui supporte les coûts marginaux de dépollution les plus élevés émet 8 unités de pollution et l'entreprise 2 qui supporte les coûts marginaux de dépollution les plus faibles en émet 6 soit 2 unités de moins que l'entreprise 1. Au total, les pollueurs dont les coûts de dépollution sont plus faibles sont davantage incités à réduire leurs émissions.

7. Le coût total de réduction de la pollution est de 6,25 euros avec une norme et de 6 euros avec une taxe.

8. La taxe est plus efficace que la réglementation puisque la dépollution pèse davantage sur l'entreprise dont les coûts de dépollution sont les plus faibles, d'où une réduction du coût total de réduction de la pollution.

Doc. 3 Quotas, taxation : acceptabilité, prévisibilité et recettes fiscales

9. Une récession, soit la baisse de la production, provoque une baisse de la pollution. Par conséquent, l'offre de quotas est supérieure à la demande de quotas, provoquant la baisse de leur prix.

10. Le signal-prix est peu incitatif en cas de taxe trop faible ou de baisse du prix des quotas : la taxe ou le prix du quota sont alors inférieurs au coût marginal de dépollution. Les pollueurs préfèrent continuer à polluer plutôt que de dépolluer.

11. Il est plus facile de mettre en œuvre un marché de quotas plutôt qu'une taxe au niveau international car une taxe internationale porte atteinte à la souveraineté fiscale des États.

12. Il est souhaitable que les recettes fiscales obtenues par la taxation ou les quotas d'émission soient affectées

tage que le plafond fixé. Compte tenu du grand nombre d'activités à l'origine de la pollution, il est techniquement impossible d'encadrer chacune de ces activités par une norme.

Doc. 2 La réglementation : un problème d'efficacité économique

3. L'entreprise 1 présente les coûts marginaux de dépollution les plus élevés : pour dépolluer la 8^e unité de pollution, l'entreprise supporte un coût marginal de dépollution de 3 € contre moins de 2 € pour l'entreprise 2.

au financement de l'innovation verte parce que celle-ci est source d'externalités positives en matière d'environnement.

Doc. 4 La complémentarité des instruments de la politique climatique

13. La réglementation présente l'intérêt de pouvoir être mise en œuvre à tous les niveaux, local, national, européen et mondial. Elle contribue à réduire les émissions de Gaz à Effet de Serre et le trou dans la couche d'ozone, agissant ainsi sur les risques les plus dangereux ou irréversibles.

14. Les pouvoirs publics utilisent à la fois la taxation et les marchés de quotas car les marchés de quotas sont mis en œuvre au niveau mondial ou européen alors que la taxe est instaurée au niveau national ou local.

FAIRE LE POINT

Réglementation → Efficacité pour traiter les pollutions les plus dangereuses et irréversibles

Taxation → Recettes fiscales

Marché de quotas d'émission → Facilité de mise en œuvre au niveau supranational

C. Les dysfonctionnements de l'action publique pour l'environnement

Doc. 1 Les difficultés des négociations internationales sur le climat

1. La régulation mondiale des problèmes environnementaux s'effectue aujourd'hui par des accords multilatéraux, qui implique plusieurs États.

2. La gouvernance mondiale en matière d'environnement est peu efficace car il n'existe pas d'organisation mondiale consacrée aux deux problèmes environnementaux majeurs, la destruction de la biodiversité et le changement climatique.

3. Il faudrait instaurer une réelle gouvernance mondiale en matière d'environnement car les problèmes environnementaux résultent de défaillances de marché (externalités négatives comme la pollution, biens communs comme la qualité de l'air) qui concernent l'ensemble des pays du monde.

Doc. 2 Les problèmes de mise en œuvre des politiques publiques au niveau national

4. La France a été sanctionnée par la Cour de justice de l'Union européenne en raison du non-respect de la directive de 2008 sur la qualité de l'air : la directive est donc inefficace dans de nombreuses grandes villes.

5. Les réglementations environnementales ont été inefficaces dans le cas de l'usine Synthron parce qu'elles ont été impuissantes à empêcher une quarantaine de pollutions accidentelles et deux graves incendies.

6. Une mesure en faveur de l'environnement peut être inefficace si son coût est très élevé : se pose alors la question de la légitimité de la décision.

Doc. 3 Le tourisme : un exemple de contradiction entre deux politiques publiques

7. Taux de variation du nombre de touristes : $[(100 - 30,1)/30,1] \times 100 = 232,2\%$.

8. La hausse de la fréquentation touristique peut provoquer des pénuries d'eau dans les zones soumises à un stress hydrique : il peut en résulter une baisse de la productivité agricole et des pénuries alimentaires.

9. Il y a une contradiction entre la politique visant à attirer un nombre croissant de touristes en provenance de pays lointains et la politique visant à réduire les émissions de Gaz à Effet de Serre : la hausse du nombre de touristes accroît le nombre de trajets en avion qui sont des sources d'émissions de CO₂.

Doc. 4 La contradiction entre les mesures budgétaires de l'État

10. Part des dépenses de l'État qui influencent les émissions de Gaz à Effet de Serre : $100 - 92,87 = 7,13\%$.

11. Les mesures budgétaires de l'État sont contradictoires quant à leurs effets sur le climat : certaines mesures (en faveur des mobilités durables) sont favorables au climat, d'autres (les niches fiscales sur le carburant des poids lourds) ont des effets défavorables sur le climat et d'autres (les mesures dont les effets sont équivoques ou dépendront d'autres orientations stratégiques ou d'avancées technologiques) ont des effets ambigus sur le climat.

12. Proportion du montant des dépenses favorables au climat par rapport aux dépenses défavorables au climat : $(20,2/17,4) \times 100 = 116,1\%$. Les dépenses favorables au climat représentent 116,1 % des dépenses défavorables au climat dans la loi de finances 2019 en France.

13. Le ministre des Finances pourrait se procurer des recettes pour financer des dépenses favorables à l'environnement en réduisant les niches fiscales (des avantages fiscaux accordés à certains agents économiques et des baisses ou exonérations de taxes sur la consommation de certains produits).

FAIRE LE POINT

- 1.** Effet favorable sur l'environnement.
- 2.** Effet défavorable sur l'environnement.
- 3.** Effet favorable sur l'environnement.
- 4.** Effet défavorable sur l'environnement.

D. Une action publique sous contraintes : stratégies de passager clandestin et inégalités de développement

Doc. 1 L'air pur : bien commun et tragédie des communs

1. Un pâturage commun ou l'air pur sont des biens non exclusibles car, en l'absence de droit de propriété, il est impossible d'exclure (notamment par le prix) quiconque de l'usage du pâturage commun ou de l'air pur.

2. Un pâturage commun ou l'air pur sont initialement des biens non rivaux car leur usage par un agent économique ne réduit pas l'utilité des autres agents économiques qui peuvent aussi en user librement.

3. Un pâturage commun ou l'air pur deviennent des biens rivaux lorsqu'un grand nombre d'agents économiques y ont accès : leur usage par un agent économique dégrade la qualité des terres ou de l'air, donc l'utilité des autres agents économiques.

4. Un bien commun est un bien non excluable et rival.

5. La tragédie des communs consiste en une dégradation de la qualité de l'air pur en raison d'une externalité négative, la pollution.

Doc. 2 Les stratégies de passager clandestin

6. Un bien public ou collectif est un service non excluable et non rival.

7. La lutte contre le réchauffement climatique est un bien collectif mondial car tout pays peut y contribuer (non excluabilité). Le fait qu'un pays lutte contre le réchauffement climatique n'empêche pas un autre pays d'y contribuer également (non rivalité).

8. Une stratégie de passager clandestin consiste à laisser les autres pays supporter le coût de la lutte

contre le réchauffement climatique tout en profitant de ses avantages éventuels en termes de réduction de la pollution.

9. Les États-Unis ont adopté une stratégie de passager clandestin dans la lutte contre le réchauffement climatique depuis 2017 car ils se sont retirés de l'accord sur le climat signé à Paris en 2015 lors de la COP21 qui engage les pays signataires à mener des politiques pour limiter la hausse des températures d'ici à 2100.

Doc. 3 La justice climatique internationale

10. Les pays développés ont, historiquement, le plus contribué au changement climatique.

11. Certains pays émergents ou en développement demandent à être dispensés d'effort de réduction de leurs émissions de gaz à effet de serre en raison de la responsabilité historique des pays développés dans le réchauffement climatique, parce que la lutte contre le réchauffement climatique ralentirait leur croissance et entraverait leur développement et parce qu'ils subissent les dommages environnementaux provoqués par les pays développés.

12. Cette demande d'équité de la part des pays en développement conduit à bloquer les négociations internationales car certains pays développés comme les États-Unis jugent inéquitable la répartition des efforts dans la lutte contre le réchauffement climatique.

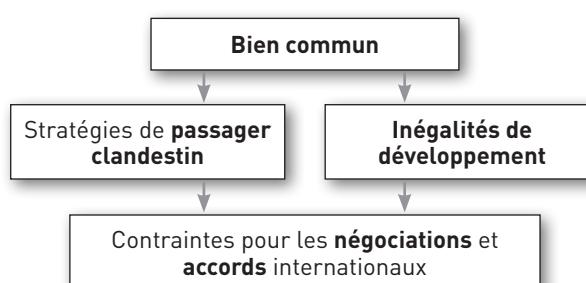
Doc. 4 Concilier développement et préservation de l'environnement

13. Proportion du niveau de vie en Ouganda par rapport au niveau de vie mondial : $(1\ 807/15\ 941) \times 100 = 11,3\%.$ Le niveau de vie en Ouganda représente 11,3 % du niveau de vie moyen au niveau mondial en 2018.

14. Des niveaux de croissance élevés sont nécessaires dans les pays en développement : les revenus tirés de la croissance leur permettent de financer les infrastructures, les services collectifs et la protection sociale indispensables au développement.

15. La croissance des pays en développement ne doit pour autant pas s'effectuer à n'importe quel prix car elle engendrerait des dommages environnementaux qu'il faudrait ensuite réparer.

FAIRE LE POINT



EXERCICES

p. 371-372

Exercice 1

1. Faux. Ces questions se sont imposées au terme d'un processus de construction du problème.

2. Vrai. Les pouvoirs publics se saisissent alors du problème public.

3. Faux. Une grande diversité d'acteurs participe à la construction des questions environnementales comme problème public : ONG, mouvements de citoyens, partis politiques, entreprises, experts.

4. Faux. Certains acteurs entretiennent des relations de conflit, par exemple concernant la question de l'origine du changement climatique.

5. Vrai. Elle doit articuler plusieurs échelles pour être efficace.

6. Vrai. Il résulte des activités de certains agents économiques qui n'en supportent pas les effets négatifs.

7. Vrai. Elle consiste à instaurer des normes contraintes qui s'imposent aux agents économiques.

8. Faux. Ils incitent les agents économiques à réduire leurs émissions polluantes si le coût marginal de dépollution est inférieur à la taxe ou au prix du quota.

9. Faux. Par exemple, l'absence d'organisation mondiale dédiée à l'environnement rend difficiles les négociations sur le climat.

10. Vrai. Ils ont intérêt à ne pas ratifier les accords sur le climat pour ne pas supporter les coûts liés à la lutte contre le réchauffement climatique.

Exercice 2

1. Base 100 en 1990, l'indice des émissions de CO₂ était de 40 en Chine en 1970, ce qui signifie que les émissions ont augmenté de 60 % de 1970 à 1990 en Chine. Base 100 en 1990, l'indice des émissions de CO₂ était de 450 en Chine en 2016, ce qui signifie que les émissions ont augmenté de 350 % de 1990 à 2016 en Chine.

2. Deux groupes de pays se distinguent : ceux (la Chine et l'Inde) dont les émissions augmentent davantage que la moyenne mondiale ; ceux (les États-Unis, l'Union européenne et la France) dont les émissions augmentent moins que la moyenne mondiale, voire baissent.

3. De 1990 à 2002, les émissions augmentent sensiblement autant dans les deux pays, mais elles augmentent davantage en Chine après 2002. Finalement, les émissions de CO₂ ont davantage augmenté en Chine, de 350 % de 1990 à 2016, qu'en Inde où elles ont augmenté de près de 300 %.

4. On ne peut pas dire que la Chine pollue davantage que les États-Unis : un indice est un indicateur permettant de mettre en évidence une évolution, et non un niveau.

Exercice 3

1. Le reste du monde représente 28 % des émissions cumulées de CO₂ de 1750 à 2015. La population dans le reste du monde représente 50 % de la population mondiale en 2015.

2. Les États-Unis, l'Union européenne et l'Europe hors UE représentent 60 % des émissions cumulées de CO₂ de 1750 à 2015 et un peu plus de 10 % de la population mondiale en 2015.

3. Proportion de la part des États-Unis, de l'Union européenne et de l'Europe hors UE dans les émissions cumulées de CO₂ par rapport à leur part dans la population mondiale : $(60/10) \times 100 = 600\%$. La part des États-Unis, de l'Union européenne et de l'Europe hors UE dans les émissions cumulées de CO₂ représente 600 % de leur part dans la population mondiale.

4. Les pays développés présentés ont une responsabilité historique dans les émissions cumulées de CO₂.

La quantité d'équilibre initiale est de 50 000 quotas et le prix initial de 20 euros.

3. Une récession provoque une baisse des quantités échangées (elles sont désormais de 45 000 quantités) et une baisse du prix du quota (désormais de 15 euros).

4. L'évolution du prix du quota n'incite pas les producteurs à dépolluer davantage, car, pour certains d'entre eux, le prix du quota devient inférieur à leur coût marginal de dépollution : ils ont alors davantage intérêt à polluer qu'à dépolluer.

Exercice 6

Exemple de réponse :

« En fin de classe de première, j'ai choisi mes spécialités, les SES, l'histoire-géographie/science politique et les mathématiques, alors que je n'avais aucun projet d'orientation précis. J'ai fait ces choix par goût et par dégoût envers les autres disciplines scientifiques que les mathématiques. Je pensais que ces choix me laissaient un large choix d'orientations post-baccaulairat.

Puis, j'ai fait le choix d'abandonner les mathématiques en fin d'année de première car j'ai rencontré des difficultés dans cette discipline. De plus, j'ai le projet de devenir journaliste, métier que j'ai découvert en participant à la rédaction d'articles dans le journal du lycée. Il me semblait alors plus utile de conserver des spécialités me permettant d'élargir ma culture générale, mais mon choix est aussi motivé par le goût pour les SES et l'histoire-géographie/science politique. J'ai cependant pris l'option en mathématiques complémentaires.

En classe de terminale, sur les conseils de mes professeurs et après avoir assisté aux Portes ouvertes de Sciences Po sur le site de Reims, j'ai décidé de postuler à l'entrée dans les Instituts d'Études Politiques, qui me permettraient par la suite de poursuivre des études en journalisme. Je ne regrette pas d'avoir pris l'option en mathématiques complémentaires car Sciences Po exige un certain niveau en mathématiques. Je postule également en classes préparatoires littéraires et dans certaines formations universitaires pour passer les concours d'écoles de journalisme ensuite. »

Exercice 4

1. Taux de variation des émissions de GES en France de 1990 à 2018 : $[(432,7 - 541,7)/541,7] \times 100 = -20,1\%$
Les émissions de GES ont baissé de 20,1 % en France de 1990 à 2018.

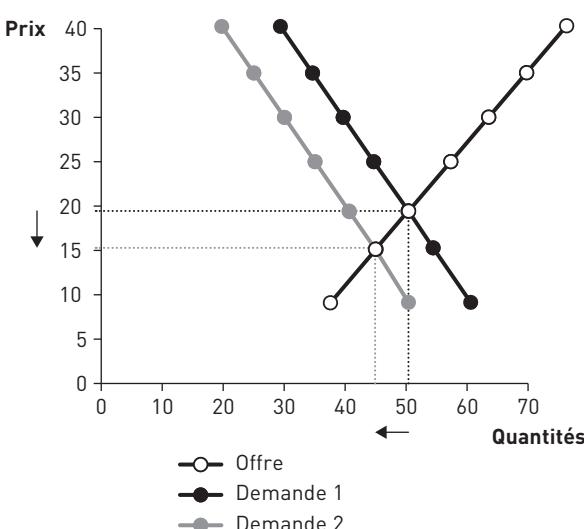
2. Si elle souhaite respecter l'objectif fixé par la loi de transition énergétique en 2030, la France doit baisser ses émissions de GES de $[(327,8 - 432,7)/432,7] \times 100 = 24,2\%$ de 2018 à 2030.

3. Les émissions de GES doivent baisser en moyenne par an de 2,3 % en France de 2018 à 2030.

4. La France devra multiplier la baisse des émissions de GES sur la période 2018-2030 par $(2,3/0,8) = 2,9$ en moyenne par an par rapport à la période 1990-2018.

Exercice 5

1. et 2.



METHODE BAC

p. 373

Comment intéresser le jury
et le convaincre ?

Sujet 1 : Quels sont les dangers des bulles financières ?

Ce sujet m'inspire de l'intérêt : j'ai trouvé passionnant de comprendre comment la bulle financière de 1929 a pu se former et pourquoi son éclatement a provoqué une crise économique de grande ampleur.

Les bulles financières [notion à définir] sont dues au comportement mimétique de certains agents économiques et aux prophéties autoréalisatrices. L'éclatement

d'une bulle se traduit par une baisse de valeur des actifs, un effet de richesse négatif et un comportement restrictif des banques. Un choc de demande négatif peut conduire à une récession, voire une dépression, une déflation et un chômage de masse comme en 1929.

Face à ces risques, il faudrait réguler davantage le système bancaire et financier.

Les bulles financières ont donc des conséquences, non seulement financières, mais aussi économiques, sociales, voire politiques, comme en Allemagne avant la Seconde Guerre mondiale.

Sujet 2 : Les comportements politiques des femmes sont-ils identiques à ceux des hommes ?

Je suis passionné par les sciences politiques depuis la classe de seconde, et ce sujet m'intéresse particulièrement car, malgré le fait que je sois un homme, je suis très sensible à la question des inégalités hommes-femmes.

L'engagement politique dépend notamment de variables sociodémographiques, dont le genre. En effet, les femmes sont moins prédisposées à s'engager politiquement en raison de l'inégale répartition des tâches domestiques : les femmes qui s'engagent en politique ont ainsi une triple journée (une vie domestique et familiale, une activité politique et une activité professionnelle). Cela peut désinciter les femmes à s'engager et les pousser à s'auto-censurer.

On peut souhaiter qu'un rééquilibrage des tâches domestiques permettent aux femmes de s'engager davantage.

Si la répartition des tâches contribue à des différences de comportements politiques entre hommes et femmes, les études récentes montrent que les comportements tendent à se rapprocher entre les sexes.

Sujet 3 : La création de l'euro peut-elle être qualifiée de succès ?

Je pense que la création de l'euro est un événement fondamental : elle a rapproché des pays qui se sont, dans l'histoire, fait la guerre. Elle s'inscrit donc dans la logique de la création de la Communauté économique européenne.

La création de l'euro est un succès car elle favorise la transparence sur les prix et incite les producteurs à réaliser des efforts de productivité et de compétitivité. Elle renforce aussi l'interdépendance entre pays membres de la zone euro : politique monétaire commune, politiques budgétaires autonomes, mais encadrées. Cependant, en raison de la divergence macroéconomique entre les pays membres de la zone euro, ces politiques ne sont pas adaptées à tous et les pays en situation de crise économique n'ont pas toujours les moyens d'y faire face.

Je suis convaincue qu'il faut renforcer la solidarité entre pays européens, par exemple en instaurant un réel budget commun.

La création de l'euro est un succès car elle permet d'approfondir la logique du marché unique et renforce

l'interdépendance entre pays européens. Cependant, elle se heurte à des limites en raison du manque de convergence et de coordination entre pays européens.

SUJET BAC **Épreuve composée**

p. 374-375

PARTIE 1. Mobilisation des connaissances

Montrez que l'action publique pour l'environnement est mise en œuvre à différentes échelles géographiques.

L'action publique pour l'environnement est mise en œuvre à différentes échelles géographiques : elle doit tout d'abord l'être au niveau mondial car les problèmes environnementaux comme le changement climatique et leurs répercussions économiques et sociales concernent l'ensemble des pays du monde. Le Protocole de Montréal de 1987 interdit par exemple l'usage de certains gaz responsables du « trou » de la couche d'ozone.

L'action doit ensuite se décliner aux niveaux européen, national et local. Au niveau européen, pour atteindre les objectifs définis par le Protocole de Kyoto, les pays membres de l'Union européenne ont mis en place un marché de quotas d'émission en 2005. Au niveau national, l'État peut mettre en place des réglementations (l'interdiction des sacs plastiques), l'instauration de taxes (la taxe carbone). L'action au niveau local (par exemple, les règles de circulation imposées par la vignette Crit'Air) est également efficace car au plus proche des citoyens, donc légitime à leurs yeux.

PARTIE 2. Étude de document

Question 1

Un quintile regroupe 20 % de la population : par exemple, le premier quintile regroupe les 20 % des ménages les plus pauvres.

Les 20 % des ménages les plus pauvres supportent un montant moyen de fiscalité énergétique de 725 euros, ce qui représente 4,6 % de leur revenu en France en 2019.

Question 2

Le montant de la fiscalité énergétique supportée par les ménages croît avec le revenu : il y a donc une corrélation positive entre le montant de la fiscalité énergétique et le revenu. Par exemple, les 20 % des ménages les plus riches supportent un montant de fiscalité énergétique de 1 145 euros, contre 725 euros pour les 20 % de ménages les plus pauvres en France en 2019.

En revanche, la fiscalité énergétique représente 1,1 % du revenu des 20 % de ménages les plus riches, soit 4 fois moins environ que pour les 20 % de ménages les plus pauvres : il y a donc une corrélation négative entre la part de la fiscalité énergétique dans le revenu et le revenu. Plus le revenu est élevé, moins la part de la fiscalité énergétique dans celui-ci est élevée.

PARTIE 3. Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez les contraintes qui pèsent sur les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement.

Analyse des documents

Doc. 1. Le document émet des craintes quant au comportement de la France : représentant une part faible des émissions de GES, ses efforts en matière de réduction des émissions ne contribuent que peu à la lutte contre le réchauffement climatique, notamment si les pays fortement émetteurs ne font pas d'efforts. Par ailleurs, la lutte contre le réchauffement climatique se traduit par des coûts pour les entreprises (adaptation à la réglementation environnementale, taxe, quotas) qui leur fait perdre en compétitivité-prix : la France pourrait être tentée de se comporter en passager clandestin, en laissant les autres supporter les coûts de la lutte contre le réchauffement climatique et en profitant de ses avantages éventuels. Si chaque pays se comporte ainsi, aucun effort de réduction de la pollution n'est entrepris.

Doc. 2. À l'exception du Japon, les émissions de CO₂ baissent dans les pays développés depuis le début des années 1970 : par exemple, alors que les États-Unis émettaient 22 tonnes de CO₂ par habitant en 1972, ils n'en émettent plus que 16 tonnes en 2018. En revanche, les émissions de CO₂ augmentent dans les pays en développement : la Chine qui émettait 2 tonnes de CO₂ par habitant en 1960, en émet 7 tonnes en 2018. Les émissions de CO₂ restent cependant supérieures globalement dans les pays développés : par exemple, les émissions de CO₂ par habitant sont huit fois plus élevées aux États-Unis qu'en Inde en 2018.

Doc. 3. L'engagement des pays développés pour soutenir l'action climatique dans les pays en développement se justifie par leur incapacité financière à réduire leurs émissions. Par ailleurs, ce sont ces pays qui supportent le plus les effets des dommages environnementaux (ouragans, inondations, famines) alors que la responsabilité de ces dommages incombe aux pays développés. Or l'engagement pris par les pays développés est cinq fois plus élevé que les aides effectivement apportées aux pays en développement.

► Introduction

L'accord de Paris en 2015 vise à limiter le réchauffement climatique à 2°, voire à 1,5° d'ici 2100. Or les États-Unis se sont retirés de cet accord : quelles sont alors les contraintes pesant sur les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement depuis les années 1960 ? Il s'agira de montrer que ces contraintes s'expliquent par des stratégies de passager clandestin et par des inégalités de développement entre pays

► Proposition de plan détaillé

I/ Les contraintes pesant sur les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement sont dues aux stratégies de passager clandestin de certains États.

La qualité de l'air est un bien commun : non excluible, elle est devenue un bien rival car les activités de certains agents génèrent des externalités négatives et dégradent la qualité de l'air. En présence d'un tel bien commun, certains États adoptent des stratégies de passager clandestin : compte tenu des coûts de la lutte contre le réchauffement climatique (perte de compétitivité, Doc. 1), ils refusent de signer des accords pour éviter d'en supporter les coûts, tout en profitant éventuellement des avantages liés à cette lutte menée par d'autres pays. Si l'ensemble des pays adoptent de telles stratégies, il n'y a pas d'efforts de réduction des émissions de Gaz à Effet de Serre. Un autre argument justifie l'adoption de telles stratégies : certains États comme la France représentant une part faible des émissions de GES, les efforts en matière de réduction des émissions ne contribuent que peu à la lutte contre le réchauffement climatique, notamment si les pays fortement émetteurs ne font pas d'efforts (Doc. 1).

II/ Les inégalités de développement font peser des contraintes sur les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement.

Les pays développés ont une responsabilité historique dans le réchauffement climatique : malgré une baisse récente, les émissions de CO₂ sont globalement plus élevées dans les pays développés que dans les pays en développement. Par exemple, les émissions de CO₂ par habitant sont huit fois plus élevées aux États-Unis qu'en Inde en 2018. Or, ce sont les pays en développement qui supportent le plus les effets des dommages environnementaux (ouragans, inondations, famines) (Doc. 3). Par ailleurs, même si les émissions de CO₂ augmentent dans les pays en développement (la Chine qui émettait 2 tonnes de CO₂ par habitant en 1960, en émet 7 tonnes en 2018, Doc. 2), contraindre ces pays aux mêmes efforts que les pays développés serait coûteux en termes de croissance et de développement. Il faut donc que les pays développés fassent davantage d'efforts que les pays en développement et leur apportent une aide pour financer la lutte contre le réchauffement climatique (Doc. 3). Or certains pays développés jugent inéquitable la répartition des efforts et se retirent des négociations et accords liés à la préservation de l'environnement.

► Conclusion

Les contraintes pesant sur les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement sont dues aux stratégies de passager clandestin de certains États et aux inégalités de développement, qui conduisent à des blocages. Une organisation mondiale pour l'environnement permettrait-elle d'éviter ces stratégies et de lever ces blocages ?

Sujet : Comment les questions environnementales sont-elles construites comme problème public et mises à l'agenda politique ?

Analyse des documents

Doc. 1. Plusieurs étapes mènent de la sélection d'un problème public à sa mise sur agenda politique et à l'action publique : l'identification du problème (il s'agit ici de réduire les émissions de Gaz à Effet de Serre d'au moins 40 % d'ici à 2030 par rapport à 1990 pour lutter contre le réchauffement climatique), sa médiatisation, la justification de sa gravité, la désignation des responsables (les activités humaines), l'expression de propositions lémisses ici par la Convention citoyenne pour le climat et l'action publique (les propositions devraient se traduire par de nouvelles lois ou réglementations). Différents acteurs interviennent dans ce processus : les citoyens qui constituent la Convention citoyenne pour le climat ou seront appelés à voter en cas de référendum, des personnalités qualifiées qui apportent leur expertise, le Conseil économique, social et environnemental qui élabore le programme de travail et encadre sa mise en œuvre, en lien avec le ministère de la Transition écologique et solidaire, le Parlement qui sera appelé à voter certaines propositions.

Doc. 2. Une pluralité d'acteurs participent à la construction des questions environnementales comme problème public : 62 % des Français interrogés en 2018 citent les citoyens et les États comme acteurs les plus efficaces pour résoudre le problème du changement climatique. Les institutions internationales sont citées comme instance la plus efficace par 15 % des Français interrogés, les entreprises par 10 % d'entre eux. Seuls 5 % des Français estiment que les associations, fondations, la société civile et les collectivités locales sont les instances les plus efficaces pour lutter contre le changement climatique.

Doc. 3. Dans ce document, seuls les individus estimant qu'il y a un changement climatique d'origine humaine considèrent qu'il s'agit d'un problème public qui doit être mis à l'agenda politique. Les autres individus considèrent soit que le changement climatique existe, mais qu'il n'est pas d'origine humaine (aucune action publique ne peut donc le ralentir), soit qu'il n'y a pas de changement climatique : ces deux catégories d'individus sont des climato-sceptiques.

En moyenne dans les pays présentés, 69 % des individus interrogés jugent que le changement climatique est d'origine humaine. La part des individus portant ce jugement est inférieure à la moyenne mondiale parmi les premiers pays présentés, de l'Arabie Saoudite à la Pologne. La part des individus portant ce jugement est supérieure à la moyenne mondiale en France, Inde, Corée du Sud et Colombie. Ce sont donc ces derniers pays qui seront plus enclins à agir en faveur du climat.

Doc. 4. L'association WWF communique sur le nombre de retombées médiatiques dont profite l'association pour évaluer la médiatisation donc bénéficie chaque thème : il s'agit en effet d'une étape fondamentale dans le processus de construction des problèmes publics. 22 % des thèmes abordés dans les médias au sujet des activités de l'association concernent le climat et l'énergie, 20 % concernent les campagnes internationales et 17 % concernent la vie sauvage en France, du 1^{er} juillet 2017 au 30 juin 2018.

► Introduction

Les incendies qui ont contribué à la déforestation de l'Amazonie à l'été 2019 ont provoqué des inquiétudes au sein de la communauté internationale en raison des risques accrus de réchauffement climatique lié à cette déforestation. Ce type de questions environnementales n'a pas toujours, dans l'histoire, été considéré comme un problème public (phénomène social qui, du fait de l'interaction de différents acteurs, acquiert une visibilité et suscite un débat public) mis à l'agenda politique (inscrit à l'ordre du jour politique) : comment le deviennent-elles ? Il s'agira de montrer que la construction des questions environnementales comme problème public et leur mise à l'agenda politique est un processus en plusieurs étapes (I) qui résulte de l'interaction de divers acteurs (II).

► Proposition de plan détaillé

I/ La construction des questions environnementales comme problème public et leur mise à l'agenda politique est un processus en plusieurs étapes.

A. Les questions environnementales se sont progressivement construites comme problème public.

La question environnementale doit d'abord être désignée comme un problème (identification), puis cadrée (nature du problème, causes, actions à mener). Par exemple, les émissions de Gaz à Effet de Serre sont des causes du réchauffement climatique (Doc. 1). L'importance et la gravité du problème doivent également être justifiées : le GIEC montre ainsi, dans ses rapports, les effets économiques et sociaux du réchauffement climatique.

La phase de la popularisation est ensuite essentielle : il faut communiquer autour du problème auprès de la population, des médias, des intellectuels, des décideurs politiques afin de les sensibiliser au problème et de leur faire prendre conscience de l'urgence à agir. C'est pour cette raison que l'association WWF communique sur le nombre de retombées médiatiques : les trois premiers thèmes abordés dans les médias au sujet des activités de l'association concernent le climat et l'énergie, les campagnes internationales et la vie sauvage et représentent 59 % des thèmes abordés en France en 2017-2018.

B. La construction des questions environnementales comme problème public peut déboucher sur leur mise à l'agenda politique et sur une action publique.

Il y a mise sur agenda politique lorsque le problème environnemental est inscrit à l'ordre du jour politique. C'est

le cas du réchauffement climatique en France, puisque le gouvernement a chargé une Convention citoyenne pour le climat d'étudier les moyens de réduire les émissions de Gaz à Effet de Serre d'au moins 40 % d'ici à 2030 par rapport à 1990 (Doc. 1).

Cette mise sur agenda politique peut donner lieu ensuite à une action publique : le gouvernement français a décidé de mettre en œuvre les propositions émanant de la Convention citoyenne pour le climat par voie de référendum, par la loi ou la réglementation. Au niveau européen, un marché de quotas d'émission a été mis en place en 2005 pour atteindre les objectifs du Protocole de Kyoto. Cependant, ce sont les pays dans lesquels la population est convaincue de l'origine humaine du changement climatique qui sont les plus enclins à agir en faveur du climat : par exemple, 90 % des Colombiens estiment en 2019 que le changement climatique est d'origine humaine (Doc. 3).

II/ La construction des questions environnementales comme problème public et leur mise à l'agenda politique supposent la mobilisation de différents acteurs.

A. Différents acteurs contribuent à la construction des questions environnementales comme problème public et à leur mise à l'agenda politique.

Les acteurs qui font émerger les questions environnementales comme problème public sont des entrepreneurs de cause (Organisations Non Gouvernementales, tel le WWF, Doc. 4, mouvements de citoyens) : ils s'appuient sur des registres d'action divers (communication, lobbying, manifestation) pour faire exister le problème dans le débat public auprès d'un grand nombre d'acteurs (citoyens, médias, experts, entreprises, partis politiques et pouvoirs publics, Doc. 1). Ces acteurs se saisissent alors des enjeux environnementaux qui peuvent faire l'objet d'une mise à l'agenda politique et d'une action publique. Une pluralité d'acteurs participe donc à la construction des questions environnementales comme problème public : 62 % des Français interrogés en 2018 citent les citoyens et les États comme les acteurs les plus efficaces pour résoudre le problème du changement climatique. Les institutions

internationales sont citées comme l'instance la plus efficace par 15 % des Français interrogés, les entreprises par 10 % d'entre eux [Doc. 2].

La visibilité d'un problème public comme l'environnement est d'autant plus forte que les acteurs qui le portent sont nombreux et divers et qu'ils disposent de ressources (accès aux médias, appuis politiques, aura scientifique).

B. Ces acteurs entretiennent des relations de conflit et de coopération.

La définition des problèmes environnementaux est une source de conflit entre groupes aux intérêts divergents. Par exemple, les climato-sceptiques (qui jugent soit que le changement climatique existe, mais qu'il n'est pas d'origine humaine, donc qu'aucune action publique ne peut donc le ralentir, soit qu'il n'y a pas de changement climatique) ne sont pas enclins à mettre la question du réchauffement climatique à l'agenda politique, contrairement à ceux qui sont convaincus de la responsabilité humaine. Ainsi, en Arabie Saoudite en 2019, 59 % des personnes interrogées sont des climato-sceptiques ; seuls 41 % des individus interrogés attribuent le changement climatique aux activités humaines.

Les acteurs des questions environnementales (pouvoirs publics, organisations non gouvernementales, entreprises) ont cependant intérêt à entretenir des relations de coopération car leurs intérêts convergent : préservation de l'environnement, possibilités de croissance future.

► Conclusion

La construction des questions environnementales comme problème public et leur mise à l'agenda politique donnant lieu à une action publique est un processus en plusieurs étapes qui suppose l'interaction d'acteurs divers qui entretiennent des relations de conflit et/ou de coopération. Si des avancées au niveau international sont indéniables, ne sont-elles pas insuffisantes pour éradiquer les risques liés à la dégradation de l'environnement ?