



**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE
ET DE LA JEUNESSE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Rapport du jury

Concours : agrégation externe

Section : sciences économiques et sociales

Session 2022

Rapport de jury présenté par :

Madame Sophie HARNAY, Professeure de sciences économiques

Présidente du jury

Sommaire

I - INTRODUCTION GENERALE.....	3
1.1. DESCRIPTION DES EPREUVES.....	3
1.2. BILANS DE L'ADMISSIBILITE ET DE L'ADMISSION.....	5
1.3. TENDANCES D'ENSEMBLE	8
1.4. REMERCIEMENTS	8
II - EPREUVE DE COMPOSITION DE SCIENCES ECONOMIQUES	9
2.1 LES RESULTATS : DISTRIBUTION DES NOTES	9
2.2 COMMENTAIRES GENERAUX SUR LES PRESTATIONS DES CANDIDATS	9
2.3. PROPOSITION DE CORRIGE	11
III - EPREUVE DE COMPOSITION DE SOCIOLOGIE	42
3.1. LES RESULTATS : DISTRIBUTION DES NOTES.....	42
3.2. REMARQUES GENERALES	42
3.3. PROPOSITION DE CORRIGE	43
IV - EPREUVE OPTIONNELLE D'HISTOIRE ET GEOGRAPHIE DU MONDE CONTEMPORAIN....	52
4.1. LES RESULTATS	52
4.2. COMMENTAIRES GENERAUX.....	52
4.3. PROPOSITION DE CORRIGE	55
V - EPREUVE OPTIONNELLE DE DROIT PUBLIC ET SCIENCE POLITIQUE	65
5.1. LES RESULTATS : DISTRIBUTION DES NOTES.....	65
5.2. COMMENTAIRES GENERAUX SUR LES PRESTATIONS DES CANDIDATS.....	65
5.3. PROPOSITION DE CORRIGE	68
VI - EPREUVE ORALE DE LEÇON	81
6.1. NATURE ET DEROULEMENT DE L'EPREUVE	81
6.2. LES RESULTATS : DISTRIBUTION DES NOTES.....	81
6.3. EXEMPLES DE SUJETS (SESSION 2022)	81
6.4. COMMENTAIRES ET RECOMMANDATIONS	84
VII - EPREUVE ORALE DE DOSSIER.....	86
7.1. NATURE ET DEROULEMENT DE L'EPREUVE	86
7.2. LES RESULTATS ET LA DISTRIBUTION DES NOTES.....	86
7.3. COMMENTAIRES ET RECOMMANDATIONS	87
7.4. CONSEILS AUX CANDIDATS ET CRITERES D'EVALUATION	89
7.5. DOSSIERS TRAITES PAR LES CANDIDATS.....	90
VIII- RAPPORT SUR L'EPREUVE ORALE DE MATHEMATIQUES ET STATISTIQUES APPLIQUEES AUX SCIENCES SOCIALES.....	94
8.1. DEROULEMENT ET OBJECTIFS DE L'EPREUVE	94
8.2. RESUMES STATISTIQUES ET ANALYSE DE LA SERIE DES NOTES OBTENUES.....	94
8.3. COMMENTAIRES DU JURY ET CONSEILS AUX FUTURS CANDIDATS.....	95
8.4. BIBLIOGRAPHIE	99
8.5. EXTRAITS DE SUJETS PROPOSES A LA SESSION 2022	99
ANNEXE : EXEMPLES DE BONNES COPIES.....	101

I - Introduction générale

Par rapport à la session 2021, le nombre de postes proposés au concours est de 42 postes (44 postes en 2019, 2020 et 2021 ; 34 postes en 2018; 42 en 2017; 47 en 2016; 50 en 2015; 42 en 2014 ; 40 en 2013 ; 35 en 2012 ; 23 en 2011).

Le nombre de candidats inscrits est de 457 (515 en 2021, 517 en 2020, 590 en 2019, 680 en 2018, 668 en 2017 ; 648 en 2016 ; 628 en 2015 ; 663 en 2014 ; 655 en 2013 et 549 en 2012). Le nombre de candidats non éliminés est de 155 (166 en 2021, 165 en 2020, 191 en 2019, 209 en 2018, 198 en 2017; 197 en 2016 ; 240 en 2015 ; 212 en 2014 et 176 en 2013). 91 candidats ont été déclarés admissibles (soit 58,71% des non-éliminés, contre 91 en 2021, 90 en 2020, 91 en 2019, 72 en 2018, 88 en 2017 ; 97 en 2016 ; 101 en 2015 ; 87 en 2014 ; 79 en 2013, 63 en 2012 et 46 en 2011). 42 candidats ont été déclarés admis.

1.1. Description des épreuves

Epreuves écrites d'admissibilité

Le texte de référence définissant les modalités des épreuves écrites du concours est l'arrêté du 6 janvier 2011 (L'arrêté du 22 mai 2018 ne modifie que les modalités des épreuves d'admission, voir *infra*) :

« **A.** - Epreuves écrites d'admissibilité

1° Composition de sciences économiques (durée : sept heures ; coefficient 4).

2° Composition de sociologie (durée : sept heures ; coefficient 4).

3° Composition portant, au choix du candidat exprimé lors de l'inscription, soit sur l'histoire et la géographie du monde contemporain, soit sur le droit public et la science politique (durée : cinq heures ; coefficient 2).

Chaque année sont publiés sur le site du ministère les programmes annuels des épreuves d'admissibilité, assortis d'une bibliographie indicative.

Les épreuves de sciences économiques et de sociologie comportent chacune trois thèmes renouvelables par tiers tous les ans. En 2022, les thèmes étaient les suivants :

- en sciences économiques : 1) Economie des comportements individuels 2) Economie des inégalités 3) Monnaie et financement de l'économie. Le dernier thème laissera place à « Economie de l'éducation » pour la session 2023.

- en sociologie : 1) Sociologie des âges de la vie 2) Sociologie du risque 3) La socialisation. Le dernier thème laissera place à « La dimension spatiale des rapports sociaux » pour la session 2023.

L'épreuve optionnelle comporte deux thèmes :

- en histoire et géographie du monde contemporain : 1) La pauvreté et sa prise en charge en France (1848-1988) 2) Petite entreprise et artisanat en Europe occidentale du milieu du XIXe siècle aux années 1980. Le dernier thème laissera place au thème « Consommation et budgets familiaux en Europe occidentale (milieu du XIXe siècle-années 1970) » pour la session 2023.

- en droit public et science politique : 1) Clivages politiques et offres partisans : permanence et ruptures 2) Le vote : diversité des pratiques et circulation. Le dernier thème laissera place au thème « Les crises politiques » pour la session 2023.

Epreuves orales d'admission

Les textes de référence définissant les modalités des épreuves orales du concours sont l'arrêté du 6 janvier 2011, l'arrêté du 25 juillet 2014 et l'arrêté du 22 mai 2018. Attention, depuis la session 2019, le programme de la leçon et la répartition du temps des épreuves de leçon et de commentaire ont été légèrement modifiés.

« Lors des épreuves d'admission du concours externe, outre les interrogations relatives aux sujets et à la discipline, le jury pose les questions qu'il juge utiles lui permettant d'apprécier la capacité du candidat, en qualité de futur agent du service public d'éducation, à prendre en compte dans le cadre de son enseignement la construction des apprentissages des élèves et leurs besoins, à se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier, à en connaître de façon réfléchie le contexte, les différentes dimensions (classe, équipe éducative, établissement, institution scolaire, société) et les valeurs qui le portent, dont celles de la République. Le jury peut, à cet effet, prendre appui sur le référentiel des compétences professionnelles des métiers du professorat et de l'éducation fixé par l'arrêté du 1er juillet 2013 » Arrêté du 25 juillet 2014.

« 1° Leçon suivie d'un entretien avec le jury (durée de la préparation : six heures ; durée de l'épreuve : une heure maximum [leçon : quarante minutes ; entretien : vingt minutes maximum] ; coefficient 5).

Le programme de l'épreuve est constitué des programmes de sciences économiques et sociales de la classe de seconde générale et technologique et du cycle terminal, des programmes d'économie approfondie et d'économie, sociologie et histoire du monde contemporain de la classe préparatoire économique et commerciale option économique (première et seconde années) et du programme de sciences sociales de la classe préparatoire littéraire voie B/L (première et seconde années) ». Arrêté du 22 mai 2018.

« 2° Commentaire d'un dossier portant sur un problème économique ou social d'actualité, suivi d'un entretien avec le jury (durée de la préparation : quatre heures ; durée de l'épreuve : quarante-cinq minutes maximum [commentaire : vingt-cinq minutes ; entretien : vingt minutes maximum] ; coefficient 3). » Arrêté du 25 juillet 2014, modifié par l'arrêté du 22 mai 2018.

« 3° Epreuve de mathématiques et statistique appliquées aux sciences sociales et économiques (durée de la préparation : une heure trente minutes ; durée de l'épreuve : trente minutes ; coefficient 2) » Arrêté du 6 janvier 2011. Le programme de cette épreuve est publié sur le site du ministère avec les programmes des épreuves d'admissibilité.

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

Bilan de l'admissibilité

Évolution du nombre des candidats présents aux trois épreuves écrites depuis 2012

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<i>Sciences économiques</i>	159	191	242	262	218	216	222	202	179	176	168
<i>Sociologie</i>	121	181	223	248	209	207	217	202	170	171	166
<i>Histoire et géographie</i>	56	46	63	77	66	71	78	72	58	48	59
<i>Droit public et science politique.</i>	89	130	149	167	135	131	131	124	108	123	103

La grille de notation de référence pour chacune des épreuves écrites a été la suivante :

Copies quasiment blanches ou ne traitant pas le sujet	1
Manque important de références de base, pas d'argumentation	2-5
Sujet mal traité (manque de rigueur dans la démonstration, manque de pertinence du plan, peu de références de base...)	6-9
Problématique et démonstration correctes, références de base maîtrisées, mais des maladresses (réponse partielle ou superficielle, des erreurs)	10-13
Problématique et démonstration solides, références bien maîtrisées	14-16
Très bonnes copies (très bonne maîtrise du sujet avec des connaissances particulièrement solides), voire copies remarquables	17-20

La moyenne générale des candidats non éliminés (présents aux trois épreuves d'admissibilité) est de 10,04/20 (contre 9,45/20 en 2021 ; 9,46/20 en 2020 ; 9,44/20 en 2019 ; 9,42/20 en 2018 ; 9,2 en 2017 ; 8,76 en 2016 ; 8,02 en 2015 ; 7,39 en 2014 ; 7,71 en 2013 ; 7,4 en 2012 ; 7,72 en 2011). Témoinant cette année encore de l'excellent niveau des candidats non éliminés, la moyenne générale des seuls admissibles est de 12,28/20 (12,27/20) en 2021 ; 12,06/20 en 2020 ; 12,50/20 ; 13,73/20 en 2018 ; 12,79 en 2017 ; 12,17 en 2016 ; 11,5 en 2015 ; 10,68 en 2014 ; 10,7 en 2013 et 10,6 en 2012).

Évolution du bilan d'ensemble de l'admissibilité

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
barre	8	8,4	8,4	8,6	8,6	9,7	11,4	10	9,4	9,2	9,3
nombre	63	79	87	101	97	88	72	91	90	92	91

Les moyennes aux épreuves écrites d'admissibilité (copies blanches non comprises) sont légèrement plus élevées que la plupart des années précédentes.

<i>Epreuve</i>	Moyennes 2022	Moyennes 2021	Moyennes 2020	Moyennes 2019	Moyennes 2018
<i>Economie</i>	9,53	9,16	8,77	9,25	9,22
<i>Sociologie</i>	9,95	9,44	9,77	9,21	9,15
<i>Droit et science politique</i>	9,22	9,09	8,74	9,51	9,11
<i>Histoire et géo</i>	10,96	9,87	10,64	9,90	9,05

Bilan de l'admission

91 candidats ont été déclarés admissibles.

Pour les épreuves d'admission, la moyenne des notes des 87 candidats non éliminés aux épreuves d'admission s'élève à 10,73/20 (10,59/20 en 2021 ; 11,11/20 en 2020 ; 10,87/20 en 2019 ; 12,3/20 en 2018, 11,41 en 2017 ; 12,2 en 2016 ; 10,47 en 2015 ; 9,48 en 2014 ; 9,46 en 2013 et 10,38 en 2012). La moyenne des candidats admis sur liste principale est de 13,35/20 (12,99/20 en 2021 ; 13,59/20 en 2020 ; 13,35/20 en 2019 ; 13,8/20 en 2018, 13,04 en 2017 ; 13,58 en 2016 ; 12,68 en 2015 ; 11,80 en 2014 ; 11,31 en 2013 et 11,95 en 2012).

La moyenne générale des notes des 87 candidats non éliminés aux épreuves d'admission pour les épreuves d'admissibilité et d'admission s'élève à 11,5/20 (11,41/20 en 2021 ; 11,6/20 en 2020 ; 11,69 en 2019). La moyenne générale des admis sur liste principale est de 13,52/20 (13,26/20 en 2021 ; 13,42/20 en 2020 ; 13,38 en 2019).

Moyennes des candidats présents aux épreuves orales d'admission

	2022	2021	2020	2019	2018
<i>Leçon</i>	10,67	10,39	11,21	10,82	10,9
<i>Dossier</i>	11,01	11,56	11,24	11,17	11,18
<i>Mathématiques et statistiques</i>	10,26	9,56	10,56	10,56	10,31

Moyennes des candidats admis aux épreuves orales d'admission

	2022	2021
<i>Leçon</i>	13,26	12,77
<i>Dossier</i>	13,36	13,84
<i>Mathématiques et statistiques</i>	13,57	12,25

La note maximale obtenue par un candidat est de 19/20 en leçon, de 19 en dossier et de 20 en mathématiques.

Répartition par académie des admissibles et admis en 2022, 2021 et 2020

Académie	Admissibles 2022	Admis 2022	Admissibles 2021	Admis 2021	Admissibles 2020	Admis 2020
Aix-Marseille	2	1	4	0	3	3
Besançon	0	0	0	0	0	0
Bordeaux	1	1	1	1	2	2
Caen	1	1	0	0	0	0
Clermont-Ferrand	0	0	0	0	2	2
Dijon	1	1	1	0	1	0
Grenoble	5	3	5	3	5	1
Lille	20	7	25	14	24	8
Lyon	3	0	12	8	5	2
Montpellier	1	0	1	0	2	1
Nancy-Metz	0	0	1	0	0	0
Poitiers	0	0	0	0	1	1
Rennes	1	0	2	1	0	0
Strasbourg	2	1	2	0	2	1
Toulouse	0	0	1	0	1	0
Nantes	1	0	0	0	1	0
Orléans-Tours	1	0	1	0	1	0
Reims	2	0	1	0	2	0
Amiens	0	0	0	0	0	0
Rouen	1	0	0	0	2	1
Limoges	1	0	0	0	0	0
Nice	2	0	1	0	1	0
Corse	0	0	0	0	0	0
DOM	0	0	1	0	0	0
Paris-Créteil- Versailles	46	27	33	17	35	22

Résultats selon le sexe

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Femmes	22	19	19	18	13	19	25	19	21	25	24
Hommes	20	25	25	26	21	23	21	31	21	15	11

Résultats selon l'âge

La structure par âge des admis confirme globalement la tendance des années précédentes.

Années de naissance	Admissibles	Admis
1965-1990	21	5
1991-1994	11	3
1995-2000	59	34

Résultats selon l'origine ou l'activité des candidats

	Admissibles 2022	Admis 2022	Admissibles 2021	Admis 2021	2020	2019	2018
ENS	19	18	7	6	10	15	12
Etudiants (hors ESPE)	40	14	45	27	13	15	20
ESPE	1	1	3	1	2	1	0
Certifiés	23	6	25	5	13	9	-

1.3. Tendances d'ensemble

La session 2022 confirme les tendances générales déjà observées lors des sessions précédentes :

- le très bon niveau général des candidats ;
- l'excellente réussite des normaliens et des étudiants hors ESPE ;
- la réussite des jeunes candidats.

1.4. Remerciements

Au nom de l'ensemble des membres du jury, j'adresse mes félicitations les plus sincères aux lauréats du concours 2022.

Je remercie également très chaleureusement les membres du jury pour l'ampleur et la qualité du travail de conception des sujets, de correction et d'interrogation effectué. Leur très grande disponibilité tout au long des épreuves, en dépit d'un calendrier souvent serré, leur exigence intellectuelle et leur implication remarquable doivent ici être salués.

Au nom de l'ensemble du jury, je tiens de la même façon à présenter à l'équipe des surveillants du concours nos remerciements les plus sincères : cette année encore, les surveillants ont fait preuve de qualités exceptionnelles – compétence, disponibilité et gentillesse – et fait en sorte que le concours se passe dans les meilleures conditions pour les candidats.

Le jury tient également à exprimer sa reconnaissance à l'administration de l'UFR SEGGAT de l'Université de Caen au sein de laquelle se sont tenus les oraux pour son accueil et l'ensemble des moyens mis à notre disposition.

Enfin, nous remercions les gestionnaires du concours au Ministère de l'Education nationale, dont l'aide et l'efficacité sont toujours précieuses.

Sophie Harnay

II - Epreuve de composition de sciences économiques

Jury : Fatima Ait-Saïd, Sébastien Asseraf-Godrie, Paul Costey, Laurence Duchêne-Zaoui, Claire Joigneaux-Desplanques, Christine Le Clainche.

Rapportrice : Christine Le Clainche

Sujet : Lutter contre les inégalités : une politique efficace ? (thème : Économie des inégalités)

2.1 Les résultats : distribution des notes

168 candidats étaient présents. 3 copies blanches ont été écartées. La moyenne des notes des présents (hors copies blanches) est située à 9,53/20 (contre 9,16/20 en 2021 ; 8,77 en 2020, 9,25 en 2019, 9,22 en 2018, 8,97 en 2017). Les notes sont comprises entre 1 et 19. La médiane des notes se situe à 9/20 comme en 2021, 2020 et 2019. L'écart-type est de 3,56 (contre 4,10 et 3,91 en 2021 et 2020 respectivement).



2.2 Commentaires généraux sur les prestations des candidats

Lors de cette session de concours, le jury a pu constater le très bon niveau des dissertations de composition de sciences économiques 2022 avec toutefois une tendance plus importante que les années précédentes à la présentation de copies assez proches du point de vue du plan adopté comme des définitions des termes du sujet (notamment de la notion d'inégalité) et des références utilisées. Si ceci démontre que le thème des inégalités a été travaillé sérieusement, il n'en demeure pas moins qu'on peut regretter une tendance à l'uniformisation du traitement du sujet, avec un délaissement d'aspects pourtant importants du sujet comme ceux relatifs aux aspects catégoriels (par exemple, au-delà des inégalités de revenus et du patrimoine, celles en matière de santé, d'éducation, de genre ou d'origine ethnique...), multidimensionnels, intergénérationnels ou au cumul des inégalités. Certaines copies témoignent cependant de connaissances solides, d'une capacité à argumenter de façon approfondie et utilisent pleinement l'introduction pour situer les multiples enjeux du sujet. Ainsi le jury a pu apprécier le fait que certains candidats discutent de l'aspect générique de la notion de politique publique et appellent à la décliner en sous catégories. Le jury attendait néanmoins que les copies relient les modalités de lutte contre les inégalités à la notion d'efficacité. Ceci a été marginalement le cas. Cette dernière notion était en effet cruciale dans le sujet et sa discussion devait orienter les candidats, au-delà du débat relatif à l'existence d'un éventuel

dilemme entre équité et efficacité économique, au sens parétien, vers une réflexion autour de l'adéquation des moyens aux buts en lien au ciblage d'avantages socio-économiques au profit de sous-populations. Ainsi la question de « l'efficacité pour qui ? » méritait-elle d'être posée. En outre, la fourniture des services publics, les prestations sociales, la fiscalité sont autant d'éléments précis à travailler et à interroger dans leur efficacité dans tous les sens de ce terme. Ceci a conduit de très nombreuses copies à privilégier une dimension très dialectique du sujet et à ne pas préciser la nature de l'efficacité et ses liens avec les modalités de lutte contre les inégalités et leur capacité à les réduire ou non.

L'absence de réflexion préalable sur la nature, les contours et les caractéristiques des notions clés du sujet ont conduit certains candidats à embrasser des plans caricaturaux et très larges rabattant efficacité sur la croissance. Si ces éléments pouvaient servir d'argumentation, ils ne pouvaient pas constituer la quasi-totalité du développement. Enfin, sur un tel sujet, nous pouvions attendre quelques éléments chiffrés et précis sur les modalités de la lutte contre les inégalités et sur la mesure de ces dernières. La présentation des outils de mesures était particulièrement attendue car des mesures dépendent les réponses apportées. Or ces mesures intègrent des normes qu'il convient d'interroger. Celles-ci peuvent également traduire des évolutions démographiques à prendre en compte (par exemple les échelles d'équivalence qui sont nécessaires à l'évaluation du niveau de vie peuvent être discutées au regard du caractère monoparental ou biparental des familles). Le jury déplore que beaucoup de copies ne présentent aucun chiffre ou ordre de grandeurs des modalités des politiques de lutte contre les inégalités.

La hiérarchie des notes s'explique, comme pour les sessions précédentes, pour des raisons de fond et de forme.

Encore beaucoup trop souvent, les copies adoptent un ton normatif et emphatique notamment en parlant des inégalités et des politiques à mener pour lutter contre. L'objet de la dissertation de l'agrégation n'est pas de donner des conseils aux décideurs publics mais bien de répondre au sujet posé de manière construite et en s'appuyant sur l'état de l'art. La thématique des inégalités ne doit pas faire oublier aux candidats la tonalité et la rigueur attendues dans une copie d'agrégation qui n'est pas le lieu d'une critique (plus ou moins virulente) des politiques menées ou à mener.

De même, nous avons regretté le nombre de copies rendues difficilement lisibles, quelques rares fois en raison de l'aspect abscons de l'écriture, à la fois d'un point de vue scriptural et dans la signification des éléments exposés, mais également à cause d'erreurs orthographiques et syntaxiques qu'il est difficilement acceptable de trouver à ce niveau. Si l'on peut tout à fait comprendre les erreurs d'accords ou quelques erreurs d'inattention pour une épreuve que nous savons longue et éprouvante, des erreurs systématiques sur les notions économiques de base (comme « inefficacité », « interventionniste ») ou sur certaines théories souvent mobilisées sur le thème, tels les principes de justice sociale de Rawls ou la théorie de la fiscalité optimale de Mirrlees, sont plus difficilement acceptables pour de futurs enseignants de sciences économiques et sociales. De même, lorsque des graphiques sont utilisés, il faut veiller à bien les utiliser dans la démonstration et surtout à les tracer correctement en incluant la dénomination des axes (cas de la courbe de Laffer, utilisée dans certaines copies).

Enfin, cette année, nous avons remarqué de très nombreuses approximations sur les auteurs et les titres d'ouvrage de référence et d'auteurs centraux pour le thème. S'il ne s'agit pas d'être dans des référencements encyclopédiques, on peut néanmoins attendre des candidats qu'ils ne fassent pas d'erreurs sur l'orthographe de Piketty, Duflo, Mirrlees, Ramsey, ou encore Hayek ou que *Le Capital au XXIème siècle* ne devienne pas *Le Patrimoine au XXème siècle*...

D'un point de vue de construction formelle de la dissertation, nous avons encore une fois regretté le manque d'attention de certains candidats pour la réflexion introductive. Nous avons néanmoins noté cette année que les transitions (introductions et conclusions partielles) au sein du développement se sont largement améliorées.

Beaucoup trop d'introductions ne remplissent pas leurs fonctions, ne posent aucun des enjeux et des définitions du sujet au profit d'un verbiage, de références ou de développements historiques souvent inutiles car inarticulés au sujet ou non maîtrisés. Il n'a ainsi pas été rare de trouver des introductions plus longues qu'une partie sans pour autant que la fonction de réflexion préalable soit réellement et pleinement remplie. En outre, si les plans apparents ne sont pas proscrits, il serait nécessaire de rappeler aux candidats qu'ils ne doivent en aucun cas se dispenser de faire de réels développements et qu'un plan de dissertation n'est pas un plan d'un exposé descriptif mais doit être dynamique, problématisé et articulé au sujet posé. Il est ainsi dommage de trouver des parties et des sous parties « hors sol » visant par exemple à exposer les connaissances du candidat sur les inégalités ou l'efficacité en général ou encore portant sur l'économie du travail. De ce point de vue, si la question du marché du travail était importante, elle ne pouvait se substituer aux développements sur la thématique de cette dissertation. Le sujet posé lors de cette session pouvait, sans négliger les aspects fondamentaux du sujet, permettre au moins partiellement d'innover et de traiter la question de la lutte efficace contre les inégalités en mobilisant certains travaux récents ciblés sur l'économie politique ou sur l'investissement social, par exemple.

2.3. Proposition de corrigé

Proposition de corrigé : Christine Le Clainche

Sujet : Lutter contre les inégalités : une politique efficace ?

Introduction

Dans son ouvrage publié en 2012, « Le prix de l'inégalité » J. Stiglitz montre que l'inégalité est néfaste pour les sociétés et les économies. Ce constat est également celui de Pickett et Wilkinson dans « Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous », publié en 2013. Ces auteurs, avec des angles différents, constatent que les inégalités se traduisent par une hausse de la conflictualité et de la criminalité, des problèmes de santé ou comportements à risque pour la santé, tels l'obésité. A l'inverse, les « grands risques » ou les chocs générant d'importantes externalités sont source d'inégalités car les plus vulnérables, face à ces risques, peuvent voir leur situation socio-économique se détériorer plus rapidement. C'est ce que la pandémie de Covid-19, par exemple, a pu entraîner entre les pays les plus riches, ayant un accès rapide

aux vaccins a contrario des pays en développement, avec un accès limité ; et au sein d'un même pays, entre territoires (Stancheva, 2021).

L'inégalité peut être définie comme un écart entre des situations socio-économiques, apprécié en référence à une norme de bien-être ou de conditions de vie et susceptible d'être évalué par des indicateurs quantitatifs ou qualitatifs. Une telle définition permet de prendre en compte une gamme de situations socio-économiques dont l'évaluation de l'inégalité peut être réalisée à des échelles individuelles ou microéconomiques mais également à des échelles populationnelles ou territoriales et plus macroéconomiques. On observe, en effet, que les inégalités peuvent entraîner des « risques » pour le développement et la croissance économique. Les liens croissance, développement et inégalités sont toutefois ambivalents, pluridirectionnels et tributaires d'interactions avec de nombreux facteurs et des modes de gouvernance économique et politique au sein des pays.

Ainsi, Kuznets (1955) a montré, notamment à travers sa courbe éponyme, que dans les premiers stades de développement, l'inégalité des revenus augmentait tandis qu'elle diminuait avec la croissance induite par l'augmentation du niveau d'éducation, le capital humain étant source de croissance. Pour Milanovic (2016, 2021), la mondialisation, accélérée après la Seconde Guerre mondiale, a profité aux pays asiatiques les plus pauvres et aux occidentaux les plus aisés au détriment des classes populaires et moyennes des pays riches, illustrant son propos par la fameuse « courbe de l'éléphant », en particulier sur la période 1998-2008. Enfin, Piketty dans un ouvrage somme publié en 2013, puis dans deux ouvrages plus récents publiés en 2019 et 2021, a, lui, plutôt mis en évidence les « forces historiques » à l'œuvre dans la naissance et la persistance d'un capitalisme financier où le taux de rendement du capital domine durablement le taux de croissance de la production et est à même de générer des inégalités très fortes des revenus et des patrimoines. Ces inégalités « arbitraires et insoutenables » sont telles, selon lui, qu'elles sont en mesure de saper les bases de la démocratie.

Ainsi, « combattre » les inégalités ou « lutter » contre ces dernières par des politiques publiques apparaît sinon une nécessité, du moins un objectif dont la légitimité est peu suspecte.

Au-delà de ces conséquences négatives des inégalités, Atkinson (2017), Piketty (2021) ou Fleurbaey, dans un vaste ensemble de ses travaux, mentionnent des raisons intrinsèques au fait de rechercher la diminution du degré d'inégalités dans les économies et les sociétés. Celles-ci peuvent être en partie trouvées dans les théories de l'équité que ce soit dans des termes utilitaristes, « welfaristes » ou « post-welfaristes », car l'inégalité excessive réduit le bien-être social, en partie car « les bases sociales du respect de soi », pour reprendre les termes de Rawls (1971), sont affectées. Ainsi, pour ces auteurs, qui définissent les politiques publiques dans des termes « *post-welfaristes* », précisément, (Fleurbaey, 1996), il s'agit, de s'écarter de l'utilitarisme aux conséquences potentiellement sacrificielles, ou de compléter le *welfarisme*, pour privilégier d'autres indicateurs de résultats, tels les biens premiers sociaux (Rawls, 1971, 1987), les résultats sociaux fondamentaux (Fleurbaey, 1999), les fonctionnements ou les capacités, i.e. capacités à être et faire (Sen, 1985 etc.). Sen (1981) pose d'ailleurs la question « Égalité de quoi ? » considérant que l'enjeu des politiques publiques est bien celui d'une certaine lutte contre les inégalités en vue de « plus d'égalité ». Il révèle par la même occasion l'indécision ou l'indétermination posée par la problématique de l'égalité. Faut-il réduire les inégalités de revenus, de patrimoine, d'éducation, de santé

notamment ? Est-ce une question de résultats ou d'opportunités, i.e. d'accès à des droits ? Est-il possible d'établir une priorisation dans la volonté de traiter toutes ces dimensions ? Au-delà des moyens monétaires, par les prélèvements des impôts et la distribution de transferts, de quels autres moyens les Etats disposent-ils pour lutter contre les inégalités socio-économiques ?

Agir sur les inégalités, implique en effet d'utiliser des instruments de politique économique ou de mettre en œuvre des politiques publiques plus généralement.

Mais ce « combat » contre les inégalités, entendu à travers l'usage du terme « lutte » ne peut être un combat du *tout ou rien*. En effet les ressources ne sont pas extensibles et les contraintes que les Etats peuvent faire peser sur les comportements pour prélever des impôts doivent être elles-mêmes limitées ne serait-ce que du fait de la concurrence fiscale mais aussi pour des raisons d'incitations à l'innovation. Ainsi peut-on se demander si ce terme de « lutte » n'est pas excessif ? Faut-il lutter contre les inégalités ou bien tenter de les contraindre ou de les limiter ? Au-delà du comment, on peut se demander « pour qui ? » il faudrait réduire ces inégalités ou bien encore « entre qui » ces inégalités nécessitent-elles des limites ? Ainsi est-il efficace de lutter contre les inégalités et dans quel contexte ?

La question posée est d'ailleurs également explicitement celle de l'efficacité. En effet, il s'agit ici de se demander si la lutte, ou de façon plus feutrée, la réduction des inégalités peut être efficace. Un doute semble permis dans la formulation de la question comme d'ailleurs au regard des performances mitigées concernant la pauvreté et les inégalités dans les pays développés depuis la Seconde Guerre Mondiale. Par exemple, Atkinson (2017) montre que les inégalités sont reparties à la hausse à partir du deuxième choc pétrolier, en 1979. Il évoque ainsi un « tournant vers l'inégalité », poursuivi aux Etats-Unis et maintenu au Royaume-Uni dans les deux décennies suivantes. Ceci légitime ainsi les doutes quant à l'efficacité des mesures mises en œuvre nonobstant l'existence de périodes conjoncturelles défavorables. Mais quelle définition de l'efficacité pouvons-nous adopter dans un tel contexte ?

Nous retiendrons, outre celui donné par Pareto, pertinent pour certaines des analyses menées, surtout, celui associé au principe d'adéquation des moyens au but, et ce, dans une perspective également dynamique. D'abord, d'un point de vue parétien une politique économique ou publique est efficace si elle permet, par les mesures mises en œuvre, l'obtention d'une situation dans laquelle on ne peut améliorer le bien-être d'un individu sans diminuer celui d'un autre. Il s'agit donc d'un critère restrictif.

Ensuite, d'un point de vue plus macroéconomique où il s'agit d'évaluer l'adéquation des moyens aux buts, même si un objectif quantitatif et précis de réduction des inégalités est rarement défini *ex ante*, la structure et le niveau des inégalités sont sans conteste des indicateurs cibles des politiques publiques. Un accroissement durable des inégalités entraîne l'adoption de mesures ou de stratégies pluriannuelles-par exemple au plan européen-ciblant des objectifs quantitatifs.

La recherche de la lutte contre les inégalités porte en elle des limites liées aux désincitations ou aux effets pervers de politiques en interaction constante avec d'autres moyens politiques et dont les agents économiques, les citoyens ou les décideurs, se saisissent de façon parfois inattendue ou non anticipée. L'incidence réelle de la politique menée peut ainsi différer de l'incidence attendue du fait de la modification des comportements. Des exemples sont nombreux dans le domaine de l'impôt et des transferts mais aussi de la santé ou de

l'éducation. Cela signifie-t-il que les politiques initiales n'étaient pas acceptables ou est-ce seulement l'illustration d'un effet incitatif ?

D'autres aspects inattendus des politiques de lutte contre la pauvreté proviennent également de chocs massifs au caractère pouvant être qualifié d'exogène, avant tout du fait de leur ampleur inédite plutôt que des mécanismes sous-jacents. De tels chocs, soudains, génèrent des externalités dont la dynamique entraîne des effets durables dans le temps. Ainsi, la crise de la Covid 19, issue de la propagation rapide d'un virus, le Sars-cov2, entraînant une surmortalité, a pu illustrer comment les moyens habituellement considérés pour mener les politiques économiques ont dû être considérablement accrus et constamment adaptés. La problématique des conflits ou encore celle des effets du climat sur le bien-être génèrent d'autres effets laissant craindre des situations plus inégalitaires à risque et relativement immunes aux instruments de politiques publiques, à tout le moins quand ils ne sont pas coordonnés.

Au terme de cette introduction nous pouvons résumer l'ensemble des discussions précédentes à la formulation des questions suivantes :

Y-a-t-il un degré « optimal » et acceptable de redistribution monétaire ? Cette dernière suffit-elle ? Quelles politiques publiques devraient-elles nécessairement accompagner la redistribution monétaire pour au-delà, lutter contre les inégalités socio-économiques ?

Nous considérerons le contexte européen plus spécifiquement et particulièrement le cas français, principalement postérieur à la Seconde Guerre Mondiale. Les contextes historiques antérieurs et géographiques extra européens, américains seront utilisés à des fins d'éclairage ou de comparaison, permettant de situer le contexte européen.

Ainsi nous montrerons que les inégalités socio-économiques prennent des formes variées et sont caractérisées par leur aspect souvent cumulatif (I). La volonté de lutter contre elles ou de les réduire a ainsi légitimé des politiques fiscal-socials globalement efficaces, mais aux effets contrastés et variables dans le temps (II) et qui ont pu ou peuvent se heurter à des chocs exogènes ou à de grandes externalités qui nécessitent des mesures de nature ou d'ampleur différentes. En outre, ces politiques, pouvant notamment être malmenées par ces chocs, pour être plus efficaces, doivent intégrer les défis liés à leur plus ou moins grande acceptabilité (III).

I/ Le caractère multiforme et cumulatif des inégalités socio-économiques : un enjeu de mesure préalable à la définition des politiques publiques

Les inégalités monétaires affectent la distribution des salaires, des revenus, des niveaux de vie, de la consommation ou du patrimoine. Pour les mesurer, il est nécessaire de se fonder, selon les termes de Sen, sur une « base informationnelle » pertinente, i.e. un indicateur ou un ensemble d'indicateurs de bien-être produit par le système statistique. On représente tout d'abord la distribution de ces indicateurs de bien-être. A partir de cette distribution, en effet, différents indicateurs peuvent être construits, incluant la pauvreté. Au-delà des inégalités monétaires, il existe des inégalités que l'on peut qualifier de structurelles, en partie au moins, liées à la démographie, au genre, ou à l'origine ethnique mais aussi à l'éducation ou à la santé. La mesure approfondie de ces inégalités apparaît ainsi délicate (A). Ces inégalités peuvent interagir entre elles, de même qu'avec les inégalités monétaires. Elles peuvent également se cumuler et se transmettre, au moins partiellement, de façon intergénérationnelle. La santé et l'éducation peuvent ainsi être des vecteurs d'une telle transmission. Ceci explique pourquoi la « lutte » contre les inégalités socio-économiques peut être complexe (B).

A/ La mesure délicate des Inégalités monétaires et non monétaires

La mesure des inégalités monétaires nécessite une base informationnelle adéquate et la prise en compte de la taille de la famille. Ceci nécessite de cibler la distribution du niveau de vie plutôt que des revenus et l'usage d'indicateurs ou de courbes représentatives des inégalités. Les inégalités sont en outre multidimensionnelles en partie liées à l'accès au marché du travail.

1. Mesurer les inégalités monétaires : Prendre en compte le niveau de vie plutôt que le revenu

La mesure des inégalités nécessite l'usage d'une base informationnelle et la sélection d'indicateurs de bien-être. La plupart des analyses se fonde sur le revenu plutôt que sur la consommation du fait que cette dernière est un choix : un millionnaire peut décider de vivre en ascète et un individu aux revenus modestes peut consommer en s'endettant de façon qui peut compromettre son niveau de vie futur. Le revenu, défini par Hicks (1946), comme ce qu'une personne ou une collectivité peut « consommer au maximum durant une période donnée, tout en restant aussi riche à la fin de la période qu'elle l'était au début », est donc un flux qui permet en effet de prendre la mesure de l'ensemble de choix qui s'offre ainsi aux individus ou aux ménages. Une première manière de représenter les inégalités de revenus passe par le ciblage de la distribution. On peut ainsi représenter la fonction de répartition des revenus qui permet de représenter leur cumul détenu par une fraction « p » de la population considérée.

Nous devons noter que la répartition des revenus peut être primaire mais elle peut également être secondaire, au sens où elle cible les revenus disponibles. Selon l'Insee, « les revenus primaires comprennent les revenus directement liés à une participation des ménages au processus de production. La majeure partie des revenus primaires des ménages est constituée de la rémunération des salariés, laquelle comprend les salaires et les cotisations sociales. Ces revenus comprennent aussi des revenus de la propriété résultant du prêt ou de la location d'actifs financiers ou de terrains (intérêts, dividendes, revenus fonciers ...). ». Le revenu peut ensuite être considéré avant redistribution et impôts puis après, donnant lieu à un

indicateur très souvent retenu dans les études, soit le revenu disponible. En ajoutant certains avantages, tels le chèque énergie et les tarifs sociaux dont peuvent bénéficier les ménages, on obtient le revenu disponible élargi. D'autres indicateurs peuvent être retenus selon l'ajout d'autres prestations, telles les gardes d'enfants, ou encore, la soustraction de taxes (cf. Accardo et al. 2021).

Pour peu que l'on adopte une norme de revenu minimum, la fonction de répartition permet de mesurer l'incidence de la pauvreté dans la population. Au-delà de la fonction de répartition, la courbe de Lorenz ou la courbe de concentration permettent d'indiquer par représentation graphique le pourcentage d'une variable que l'on retrouve accumulée dans une fraction p d'une population ordonnée par ordre croissant de la même variable (courbe de Lorenz) ou d'une autre variable (courbe de concentration). La bissectrice est ainsi la droite d'équi-répartition. Plus la courbe s'éloigne de cette droite, plus le degré d'inégalité dans la répartition de la variable de bien-être retenue est élevé, autrement dit, plus cet indicateur est concentré. On peut ainsi, noter qu'en 2019, selon les données de l'Insee (2021), les 10% les moins riches détenaient 3.5% du revenu disponible total. Les courbes de concentration ou de Lorenz peuvent tout aussi bien être utilisées pour représenter les inégalités de patrimoine.

L'intérêt de la courbe de Lorenz doit retenir notre attention. En effet, à partir de la courbe de Lorenz, il est possible de calculer un indice de concentration spécifique, l'indice de Gini. Cet indice permet de mesurer l'écart entre la distribution observée et la distribution égalitaire, représentée par la première bissectrice. Graphiquement il peut être visualisé puisqu'il correspond au rapport entre l'aire de concentration (soit la surface entre la courbe de Lorenz et la première bissectrice) et $1/2$ (soit la moitié de l'aire du graphe qui, étant donné les ordonnées et abscisses, vaut 1. On a en effet 100% des revenus disponibles détenus *in fine* par 100% de la population. Le coefficient de Gini vaut ainsi deux fois l'aire de concentration associée à la courbe de Lorenz. Il varie entre 0 et 1. D'autres indicateurs numériques peuvent également être calculés en lien à une fonction de bien-être social, tels les indicateurs de Theil ou d'Atkinson et donnent des indications sur les jugements de valeur dans la société, associés à la mesure des inégalités.

Toutefois le revenu ne tient pas compte de la taille du ménage, des économies d'échelle et de la répartition inégalitaire au sein du ménage. Or, un ménage composé de deux adultes ayant trois enfants n'a pas les mêmes besoins qu'un ménage composé d'une seule personne. Par ailleurs le premier ménage n'a pas la nécessité de disposer de 5 machines à laver par exemple. Des économies d'échelle existent ainsi au sein du ménage. Enfin, les revenus ne sont pas nécessairement détenus de façon égalitaire par les individus au sein du ménage ne serait-ce que parce que les femmes ont des salaires plus faibles en moyenne que les hommes et ensuite parce que les enfants sont dépendants des adultes pour leurs conditions de vie. Les analyses en termes d'inégalités ciblent plus spécifiquement et le plus souvent le niveau de vie. Le niveau de vie consiste à diviser le revenu disponible par un coefficient qui tient compte de la taille du ménage et de l'âge des personnes qui le composent. Le revenu disponible comprend les revenus d'activité et de remplacement (indemnités chômage, retraite), les revenus du patrimoine, les prestations sociales perçues et la prime pour l'emploi (remplacée en 2016 par la prime d'activité), nets des principaux impôts directs (impôt sur le revenu, taxe d'habitation, CSG et CRDS). Il est proche du concept de revenu disponible au sens de la comptabilité nationale, mais son champ est un peu moins étendu (en particulier, il ne contient pas de loyers imputés pour les ménages propriétaires occupants).

A l'origine du niveau de vie il y a des modèles théoriques de demande et des analyses menées sur le coût de l'enfant (par exemple, Prais-Houtteker 1955). On parle ainsi d'échelle d'équivalence pour identifier l'ensemble des coefficients associés à chaque individu dans le ménage selon sa « position » ou son âge. Plusieurs types d'échelle d'équivalence ont été mises au point et les coefficients appliqués ont été estimés à partir d'enquêtes de budget des ménages. Ces estimations prennent en compte les économies d'échelle au sein des ménages et le coût de l'enfant. L'échelle d'Oxford applique ainsi les coefficients suivants : 1 au « premier » adulte, 0.7 aux adultes suivants, 0.5 pour chaque enfant ; celle de l'OCDE applique plutôt : 1, 0.5 puis 0.3 par enfant. C'est cette dernière qui s'est généralisée dans les évaluations. Une version modifiée est fréquemment utilisée où toute personne supplémentaire de plus de 14 ans dans le ménage se voit allouer un coefficient de 0.5 et de 0.3 pour les enfants de moins de 14 ans.

Pour calculer le niveau de vie à l'échelle individuelle, il s'agit ainsi de diviser le revenu disponible du ménage par la somme des coefficients au sein du ménage. Ces échelles peuvent par ailleurs enregistrer des évolutions en lien aux « nouvelles configurations familiales », incluant par exemple les familles monoparentales ou les « parents hébergeants vivant seuls » (Martin, Périer, 2015).

Ainsi pour apprécier, les inégalités de niveau de vie, on doit réactualiser les échelles d'équivalence de façon périodique et on peut mesurer de nombreux indicateurs : outre l'indice de Gini, les indices de Theil ou d'Atkinson, mais aussi plus simplement, la médiane, les rapports interdéciles notamment. On peut cibler des sous-populations et calculer, par exemple, les rapports interdéciles pour les actifs de plus de 18 ans, en emploi ou au chômage, les inactifs de plus de 18 ans, soit retraités ou autres inactifs, les enfants de moins de 18 ans.

Notons également que le niveau de vie sert de référence au calcul du seuil de pauvreté relative en Europe qui correspond à 60% du niveau de vie médian.

2 La prise en compte du caractère multidimensionnel des inégalités est cruciale et complexifie leur évaluation

Les situations économiques des individus et des ménages dépendent drastiquement de l'accès au marché du travail et du niveau des salaires versés. Au plan macroéconomique, le chômage apparaît un mécanisme participant de la production des inégalités. Il apparaît documenté que la montée du chômage après la Seconde Guerre mondiale, et plus spécifiquement après les chocs pétroliers des années 1970 et 1980, a contribué à la montée des inégalités en Europe. Toutefois, l'évolution du chômage aux Etats-Unis et en Europe met en évidence une relation plus complexe qu'il n'y paraît. Ainsi Atkinson (2017) note t'il « que lorsqu'on passe de la répartition des salaires individuels à celle des revenus marchands qui comprennent à la fois les actifs sans emploi et les actifs employés, le degré d'inégalités s'accroît et la montée du chômage élargit l'écart. Lorsqu'on ajoute ceux qui ne sont pas dans la population active, afin de couvrir toute la population en âge de travailler l'ampleur de l'inégalité dépend du taux de participation à la population active qui augmente et joue dans le sens opposé ». Ainsi la contribution du chômage et de sa hausse dans les années 1980 est difficile à évaluer. Il faut particulièrement tenir compte de la réactivité des transferts monétaires publics, à travers les principes de l'assurance chômage et des transferts sociaux. Le chômage, en particulier le chômage de longue durée, mène potentiellement à la pauvreté (sur les effets

économiques et sociaux du chômage, voir Gautié 2021). Celle-ci n'est pas uniquement monétaire mais peut s'accompagner de privations dans de multiples secteurs des conditions de vie. On évoque ainsi régulièrement le poids de la pauvreté multidimensionnelle, ou pauvreté en conditions de vie quand on fait le bilan des difficultés de la lutte contre la pauvreté. Cette pauvreté en conditions de vie correspond à des difficultés financières telles que les dépenses courantes jugées nécessaires ne peuvent être satisfaites en vue d'une « vie décente ». Cette approche de la pauvreté trouve son fondement dans les travaux de Rowntree au début du 20^{ème} siècle et Townsend plus récemment. Celle-ci a été longuement discutée par Sen dont l'approche des fonctionnements de base peut être considérée comme relevant d'une évaluation des conditions de vie décentes. Au niveau européen, et ce, depuis 2009, un indice de privation matérielle est défini qui repose sur neuf items de dépenses. Une personne est dite « pauvre en conditions de vie » lorsqu'elle cumule au moins trois privations parmi les neuf de la liste. L'UE a étendu cette liste pour définir un indice de « privation matérielle et sociale » incluant les dépenses de logement, d'habillement, d'alimentation et de loisirs. Cinq difficultés dans cette liste suffisent à définir une situation de « privation matérielle et sociale ».

Le chômage de longue durée peut ainsi être un des facteurs déterminants de cette pauvreté multidimensionnelle. Les travailleurs dits « pauvres » dont les salaires sont durablement faibles sont également affectés par un ensemble de difficultés de conditions de vie.

En outre, si le niveau du chômage, son évolution et plus généralement l'état du marché du travail sont des indices de l'inégalité des revenus marchands, ils ont également un effet structurel sur d'autres facteurs d'inégalité. Ainsi le chômage affecte certaines populations plus vulnérables, davantage que d'autres, et tend à les affecter plus encore dans des périodes de tensions sur le marché du travail. Les femmes ont une probabilité de chômage plus élevée que les hommes toutes choses égales par ailleurs ce qui contribue aux inégalités de genre. Les inégalités de genre se concrétisent par ailleurs par le *gender pay gap*. Les femmes, en France, reçoivent en effet un salaire en moyenne un peu plus de 15% inférieur au salaire des hommes toutes choses égales par ailleurs (Données 2020 ; Eurostat 2022). Ceci reflète en amont du marché du travail la ségrégation scolaire qui fait que les jeunes filles tendent à s'orienter vers des études préparant à des carrières moins rémunératrices et, quand elles arrivent sur le marché du travail, elles sont tributaires des croyances sur leur moindre productivité du fait ou non de la maternité.

Le chômage affecte également pour partie la santé et contribue ainsi aux inégalités sociales de santé. Ces inégalités sociales de santé font apparaître un moins bon état de santé en fonction du niveau de revenus ou de la position sociale occupée (par exemple Jusot, Khlát, Rochereau, Sermet, 2006 ; Blasco, Brodaty, 2016). On parle de gradient social. Mais les mécanismes déterminant l'état de santé sont également complexes. Le modèle de capital santé de Grossman (1972, 2000) met ainsi en évidence l'importance, outre du capital de naissance hérité, également du niveau d'éducation qui permet de mieux s'informer pour l'obtention de meilleurs soins ; ce qui affecte la position sur le marché du travail. Cette dernière, non seulement influence le niveau de revenus mais également la possibilité d'utiliser une partie de son temps pour faire de la prévention ou se soigner. L'état de santé est ainsi affecté par de nombreuses variables qui peuvent interagir ou se cumuler. Il est à la fois affecté par les inégalités d'éducation ou de revenus notamment et est également susceptible de les affecter. Les analyses sont dépendantes des types de données longitudinales disponibles. Elles sont facilitées par l'usage de données de cohortes longues qui permettent d'isoler le sens de la causalité étudiée en contrôlant de l'endogénéité.

D'autres facteurs sont étudiés de façon plus récente chez les économistes comme celui lié à l'origine ethnique ou à un historique de migration. D'un point de vue méthodologique, les études que l'on met en œuvre à propos des inégalités de salaires en lien à l'origine ethnique sont du même type que celles qui sont estimées concernant les inégalités de salaires liées au genre : on identifie, par une méthode de décomposition du type « Oaxaca-Blinder » (1973), l'écart de salaires non expliqué par les déterminants traditionnels des salaires : diplôme, expérience, taille de la firme, secteur notamment. Le résidu correspond à la partie non expliquée qui peut ainsi relever de l'origine en lien à un parcours migratoire antérieur. D'autres travaux mettent en évidence des discriminations qui participent également de la genèse des inégalités monétaires en lien à l'accès au marché du travail. Les travaux de L'Horty et co-auteurs (par exemple, Duguet, L'horty, Léandri, Petit, 2010), en France, ont ainsi mis en évidence, que des individus de productivité égale, mais dont une caractéristique non productive, en l'occurrence ici, le patronyme signalant une origine étrangère, avaient une probabilité positive significativement plus forte de discrimination à l'embauche et partant, davantage de difficultés à trouver un emploi. Ces méthodes peuvent être utilisées pour mettre en évidence d'autres sources de discrimination, liées, par exemple, au handicap ou à l'orientation sexuelle (Carcillo, Valfort (2019)).

On constate ainsi que les inégalités ne sont pas seulement salariales, en termes de revenus ou monétaires plus généralement mais ont un caractère multidimensionnel que la pauvreté saisit avec d'autant plus d'acuité quand elle inclut des conditions de vie. En outre, les inégalités de revenus peuvent générer d'autres inégalités, au premier rang duquel, les autres inégalités monétaires majeures que sont les inégalités de patrimoine, ou interagir avec d'autres facteurs plus qualitatifs. Au-delà de ces interactions, les inégalités tendent à se cumuler sur le cycle de vie et à se transmettre de façon inter-générationnelle.

B/ L'aspect dynamique des inégalités socio-économiques : interactions, cumul et transmission intergénérationnelle constituent des défis pour la mise en œuvre des politiques publiques

Les inégalités socio-économiques connaissent également une dynamique que les mécanismes d'interaction ou de cumuls de facteurs peuvent générer ou amplifier. On peut l'illustrer à travers les inégalités d'éducation ou des liens entre revenus et patrimoines par exemple. Au-delà, ces inégalités monétaires ou non monétaires se transmettent soit directement soit plus indirectement et génèrent des défis pour la mise en œuvre de politiques publiques efficaces.

1. Les mécanismes des interactions et du cumul des inégalités socio-économiques : principes et exemples

L'exemple de l'origine migratoire antérieurement pris permet également d'illustrer l'interaction entre une inégalité de chance et de résultat : les personnes dont les caractéristiques peuvent être ciblées par une discrimination sont victimes d'une inégalité de chances d'accès à l'emploi et celle-ci entraîne une inégalité de salaires potentielle sur la carrière, ne serait-ce que parce

que le temps de recherche d'emploi a dû être allongé et le salaire finalement perçu peut être plus faible de ce fait. Ceci correspond à une inégalité de résultat. On peut saisir cette séquence « inégalité des chances-inégalités de résultats » comme source de cumuls d'inégalités, nous reviendrons à ce sujet ultérieurement quand nous évoquerons les aspects normatifs associés aux inégalités et à leur réduction nécessaire. On parle de cumuls d'inégalités quand une inégalité s'ajoute « nécessairement » à une autre. On peut concevoir ce type de cumul pour les inégalités de genre et de salaires bien que les mécanismes soient, d'un point de vue microéconomique, plus complexes à débrouiller. Il est nécessaire de réaliser des études empiriques contextualisées à l'aide de données longitudinales, pour identifier les différents mécanismes à l'oeuvre. Un autre exemple décrit traditionnellement est celui du cumul « inégalités de revenus et de patrimoine pour lequel les contributions des inégalités de dotations initiales, d'investissement en éducation ou d'héritage ont été mises en évidence.

Ainsi si on reprend le modèle de capital humain de façon plus générale que celle déjà rencontrée avec la mention du capital de santé de Grossman (1972, 2000), on comprend aisément que les inégalités de revenus proviennent elles-mêmes d'inégalités de dotations initiales et qu'elles ont également un impact sur les inégalités du patrimoine formé. Dans l'analyse de Becker (1964) qui systématise l'analyse antérieure de Schulz (1961), les individus investissent en capital humain, soit en éducation, et de cet investissement d'une année supplémentaire d'études va résulter un rendement marginal traduit en termes de supplément de salaire. Le gain d'une année supplémentaire est comparé au coût marginal de cette année d'étude et du renoncement à l'emploi immédiat, pourvoyeur d'un salaire plus faible. Il s'agit ainsi d'un coût d'opportunité. Cette théorie a un certain pouvoir explicatif (Gurgand 2005, Piketty, 2015). Becker offre notamment une analyse intéressante des écarts de salaires selon que le fait générateur peut être trouvé dans des inégalités « d'opportunités » ou des inégalités de « talents ou de capacités ». Notons que la notion d'opportunités est différente de celle de chances. En effet la notion d'opportunité inclut une dimension descriptive, tandis que celle de chances, revêt un aspect normatif : la chance ou la malchance nécessite réparation. Supposons, comme l'énonce ainsi Becker, que deux individus A et B souhaitent emprunter pour continuer leurs études et bénéficier du rendement d'une année d'étude supplémentaire.

L'individu A peut emprunter à des conditions plus avantageuses que B, parce qu'il dispose ou bien ses parents- d'un capital préalable ou de revenus antérieurs plus élevés. Il choisira dès lors un niveau d'éducation plus élevé que celui choisi par B du fait de sa moindre richesse initiale. B doit en effet prévoir de rembourser un prêt à taux plus élevé que A. Becker parle "d'inégalités d'opportunités" entre ces deux individus. La cause principale de telles inégalités en est la dispersion de revenus et richesses initiales. Autre source d'hétérogénéité des niveaux d'éducation : celle liée aux différences de capacités ou de "talents". Les individus peuvent également différer au regard des taux de rendement associés à un niveau donné d'éducation, toutes choses égales par ailleurs. Ici, la cause des différences de niveau d'éducation est due aux différences de capacités (cognitives principalement mais aussi non cognitives- par ex. comportementales dues aux effets des milieux sociaux ou familiaux de vie-). Becker parle ici d'inégalités de capacités. L'individu A connaît à tout niveau d'éducation choisi, un rendement plus élevé que B, les deux faisant face à la même courbe de coût de financement des études. A aura ainsi intérêt à poursuivre plus longtemps ses études que B.

Au total, si on prend en compte ces deux sources d'inégalités, les niveaux d'éducation optimaux sont divers et les taux de rendement marginal associés, le sont également (voir Gurgand 2005 pour l'analyse approfondie de cet exemple).

Le raisonnement que Becker tient n'est cependant pas adapté à tous les contextes. Il correspond à un cas théorique, plus approprié pour rendre compte de la façon dont les études sont financées aux Etats-Unis : de façon privée, par recours à un marché financier, ou marché de l'emprunt ; ceci n'est pas le cas en France. En outre, les individus sont supposés rationnels et connaissant parfaitement les critères d'optimisation, or les individus se comportent également en lien à des croyances et par ailleurs la contrainte de budget peut être très variable et tendre à n'être pas toujours exogène par rapport aux préférences.

Dans cet exemple proposé par Becker, se trouve également illustré le lien important et persistant entre les inégalités de patrimoines et de revenus. Ici, dans le contexte des inégalités d'opportunités, les inégalités de patrimoine initiales peuvent permettre l'accès à l'emprunt à un taux plus faible pour le financement des études. Les revenus qui en résultent seront ainsi dispersés en lien aux taux d'intérêt ayant conduit à la possibilité ou à l'exclusion de l'emprunt.

Dans d'autres analyses, on constate que des inégalités de revenus induisent potentiellement des inégalités de patrimoine qui alimentent à leur tour les inégalités de revenus. Les mécanismes sont néanmoins plus complexes que ceux décrits précédemment car ils impliquent les choix et décisions individuelles pour la constitution d'un patrimoine à l'échelle du cycle de vie d'un individu et des effets plus structurels liés à l'héritage et aux politiques publiques, notamment fiscales. Une telle analyse peut être plus facilement réalisée au plan macroéconomique en utilisant des séries historiques et en tenant compte des chocs économiques internes ou externes –par exemple la grande récession débutant en 2007-2008- et des mesures de politique économique mises en œuvre au fil du temps. Dans la lignée des travaux de Piketty, Saez et Zucman (2018) ou Stancheva (2014), par exemple, Garbinti et Goupille-Lebret (2019) montrent pour la France, en construisant des séries statistiques sur longue période combinant des données fiscales, d'enquête et de la comptabilité nationale, « qu'après une forte baisse des inégalités qui avait commencé au début de la première guerre mondiale, une tendance inégalitaire est apparue (et se poursuit) depuis le milieu des années 1980 ». La perspective historique qu'adoptent les auteurs leur permet d'illustrer comment de « faibles changements dans les inégalités de taux d'épargne, de rendement ou de revenu du travail peuvent avoir de forts effets de long terme sur la concentration du patrimoine ». Par ailleurs, pour les détenteurs de seuls revenus du travail, il paraît impossible d'accéder aux plus hauts patrimoines. Au-delà de ces hauts patrimoines, l'accès au logement devient de plus en plus difficile, notamment dans les métropoles où les logements sont convoités par une clientèle internationale et constituent des biens d'investissement devenus très rentables avec la plateformisation du marché du logement.

Nous reviendrons au IIB à l'explication des tendances historiques des inégalités de patrimoine en France en lien aux chocs économiques ou aux politiques publiques.

2. La mobilité et la transmission intergénérationnelles : un enjeu pour la réductibilité dans le temps

Un des défis les plus importants pour la conduite de politiques efficaces et durables de réduction des inégalités consiste en l'existence d'une transmission intergénérationnelle des inégalités. Différents travaux se sont ciblés sur l'instruction de cette transmission. Certains d'entre eux évoquent « la mobilité » plutôt que la transmission, pour mettre en évidence des corrélations, d'autres ciblent réellement des mécanismes causaux et préfèrent l'usage du terme

« transmission ». L'OCDE (2010) a ainsi particulièrement illustré le rôle de l'éducation dans la mobilité intergénérationnelle. Lefranc et Trannoy (2005) et Lefranc (2018) ont poursuivi les travaux sur la mobilité intergénérationnelle des salaires.

Les travaux de Lefranc, Pistolesi et Trannoy (2007) ont, eux, mis en évidence les mécanismes de transmission des revenus ou capacités de gains des parents aux enfants, au sens plus causal du terme, tandis que Devaux, Jusot, Tubeuf et Trannoy dans différents travaux (voir par exemple, Trannoy, 2010 ; Devaux et al. 2011 ou Jusot et al. 2013) ou Appouey et Geoffard (2015) ont illustré ceux à l'œuvre pour la transmission de l'état de santé des parents aux enfants.

Ainsi, l'OCDE (2010) mesure la mobilité sociale intergénérationnelle de différentes manières en utilisant des indicateurs de mobilité salariale fondés sur des corrélations intergénérationnelles, de mobilité du niveau d'instruction secondaire et post-secondaire. Les travaux menés permettent de mettre en évidence un groupe de pays qui semble relativement « immobile » dans la plupart des domaines tels, les pays d'Europe méridionale et le Luxembourg. D'autres pays apparaissent plus mobiles, tels les pays Nordiques. Plus fondamentalement cependant, le degré de mobilité dans un pays donné varie selon les secteurs étudiés. Ainsi l'OCDE note t-elle qu'«au Royaume-Uni, par exemple, la mobilité des rémunérations se révèle faible en comparaison internationale par rapport à la mobilité dans l'enseignement supérieur. De même, en France, l'influence du milieu familial sur les performances scolaires dans le secondaire apparaît beaucoup plus forte que celle du milieu parental sur la probabilité des individus de faire des études supérieures ».

Lefranc et Trannoy (2005) ont ainsi estimé l'évolution de l'inertie intergénérationnelle des salaires sur seize années, entre 1977 et 1993, à partir des enquêtes Formation, Qualification et Profession (FQP). Les revenus des enfants sont observés entre 30 et 40 ans. Le revenu des pères est imputé sur la base des déclarations de leurs enfants. Du fait de la faible participation des femmes dans les années 1960, 1970, le revenu des mères n'est pas imputé. Ce travail conclut à l'absence de tendance statistiquement significative sur cette période. Les résultats auxquels parviennent les auteurs montrent que « l'inertie de salaire entre pères et fils est de 41 % en 1977, 36 % en 1985 et 41 % en 1993. L'inertie de salaire entre pères et filles, plus faible, augmente quant à elle légèrement : 23 % en 1977, 29 % en 1985 et 32 % en 1993 ».

Lefranc (2018) a utilisé les données de l'enquête FQP de 1964 à 2003 afin d'étudier l'évolution de l'inertie moyenne des salaires pour les hommes des générations nées entre 1933 et 1973. Les résultats auxquels il parvient mettent en évidence que l'inertie a une forme en « V » : 60 % pour la génération des années 1930, 45 % pour celles des années 1940 et 1950 et 55 % pour celle des années 1960-1970.

Lefranc et al. (2007) ont par ailleurs mis en évidence l'existence de 4 canaux de transmission par lesquels les capacités de gains peuvent se transmettre de façon intergénérationnelle : « la transmission génétique des capacités », « la formation des croyances et des aptitudes », « la constitution des préférences et des aspirations » et « le partage des liens sociaux ». Ils fondent leur analyse sur un modèle théorique visant, dans une perspective d'égalité des chances à la Roemer (1998), de promouvoir la responsabilité tout en contrôlant pour les circonstances. Ils constatent que les inégalités salariales en 1977 et en 1993 proviennent d'inégalité des chances pour un tiers et le reste étant imputable à des différences d'effort. Dans le champ de la santé, Trannoy (2012) a exploré de tels mécanismes de transmission via cette dichotomie

effort-circonstances. Auparavant, Devaux et al. (2008) ont montré que la santé peut être transmise des parents aux enfants adultes (notamment seniors) selon trois mécanismes différents : un « modèle de latence » (qui met en évidence des effets différés des expositions aux risques dans l'enfance), un « modèle de cheminement » (ou de *pathway*) qui met en évidence la transmission via la profession du descendant et « un modèle de transmission de la santé de manière intergénérationnelle » (via le patrimoine génétique, comportements à risque, de recours aux soins et de prévention). En testant ces modèles sur les données de Share (2006), les auteurs mettent en évidence des résultats qui suggèrent que le statut de la mère influence directement l'état de santé des descendants à l'âge adulte tandis que celui du père l'influence indirectement via les conditions économiques dans l'enfance. L'état de santé des parents influence en outre directement l'état de santé du descendant à l'âge adulte. L'éducation permet d'atténuer les effets de l'inégalité sociale de santé.

Enfin, Appouey et Geoffard (2015) montrent que la corrélation positive entre le niveau de revenu familial et l'état de santé des enfants peut s'interpréter selon « deux chaînes causales qui font, toutes deux, appel à la santé des parents ». « Dans une première approche, le revenu familial améliorerait la santé des parents, qui elle-même influencerait positivement la santé des enfants. Dans une seconde approche, la santé des parents aurait un effet à la fois sur le revenu familial et la santé des enfants, créant par là-même une corrélation fallacieuse entre revenu et santé des enfants. En utilisant les données ESPS (1998-2008) produites par l'Institut de Recherches et de Documentations en Economie de la Santé (IRDES), les auteurs montrent que « le revenu a un impact sur la santé digestive et pondérale des enfants, indépendamment de l'effet de la santé des parents. Ce résultat oriente vers le rôle des conditions de vie dans les inégalités sociales de santé pendant l'enfance ».

Ainsi nous avons montré la difficulté à identifier les inégalités et à les mesurer de façon pertinente et utile. En effet, les inégalités socio-économiques ne sont pas seulement monétaires mais multidimensionnelles. Les contextes, situations et comportements qui les génèrent interagissent et tendent à rendre plus floues les causes originelles et surtout montrent l'existence de multiples variables en jeu. Agir sur l'une peut être au détriment d'une autre. Ce que nous avons pu mettre en évidence est également le fait que la distribution des revenus et des patrimoines demeure essentielle dans la production des autres inégalités. Nous allons ainsi mettre l'accent sur la façon dont ces politiques ont produit des effets notamment en France. Nous ferons également une place à la façon dont d'autres politiques essentielles ont pu ou non produire des effets dans la réduction des inégalités, notamment celles ciblant l'investissement en capital humain ou investissement social, tant nous avons vu que les inégalités d'éducation et de santé s'avèrent très importantes pour lutter contre les inégalités économiques et sociales dans leur globalité.

II/ Des politiques fiscalo-sociales et publiques globalement efficaces mais aux effets contrastés sont mises en œuvre

Pour réduire les inégalités de revenus et de patrimoine, les politiques fiscalo-sociales utilisent la fiscalité sur les revenus et les transferts. L'incidence de l'impôt dépend de la nature et de la forme de l'impôt et des taxes. Outre ces mesures, des politiques éducatives et scolaires, d'investissement social ou en capital humain tentent d'améliorer les résultats scolaires des enfants et de réduire les inégalités d'accès à la santé. Dans cette perspective, on conçoit que la lutte contre les inégalités est rentable à long terme (A). Au cours du temps et ce, depuis la Seconde Guerre Mondiale, les inégalités de patrimoine ont évolué laissant apparaître leur croissance et la constitution de très hauts patrimoines, tandis que les inégalités de revenus ont globalement crû au fil du temps à partir des années 1980, inégalités que l'on peut également étudier plus précisément de façon plus catégorielle (B).

A / Formes des politiques fiscalo-sociales et des politiques publiques efficaces

Les principes et la forme des impôts et des transferts ont fait l'objet de travaux théoriques et empiriques qui ont permis de mieux définir le caractère contributif du système fiscal-social aux inégalités monétaires et à leur réduction. La structuration des barèmes d'imposition, des taux marginaux et moyens, importe ainsi. Les politiques publiques de lutte contre les inégalités socio-économiques adoptent par ailleurs une perspective d'investissement social qui insiste sur la période du cycle de vie où les investissements sociaux peuvent s'avérer les plus rentables. Ces politiques ont également pour but de promouvoir les capacités de décision et de choix de vie des individus bénéficiaires.

1 Principes et formes de l'impôt et des transferts

La force de la redistribution monétaire dépend outre du montant des impôts effectivement prélevé, également de la forme des impôts et transferts. Classiquement, dans l'approche du deuxième théorème de l'économie du bien-être, les prélèvements et les transferts forfaitaires sont préférables car ils ne distordent pas les comportements. Dans une perspective d'information imparfaite, où des contraintes d'incitation doivent être prises en compte, la théorie de la taxation optimale, issue des travaux de Mirlees (1971), suggère qu'il est optimal d'imposer fortement les agents dont la réaction à l'impôt sera plus faible (soit la classe moyenne) et de modérer la taxation des agents dont la réaction sera plus forte (soit les plus riches) et, également de diminuer les taux marginaux d'imposition pour le bas de la distribution, ce qui conduit à intégrer des formes d'impôt négatifs dans les dispositifs de revenu minimum à destination des plus pauvres. Ainsi, l'impôt négatif proposé par Friedman a été expérimenté aux Etats-Unis dans les années 60. Son principe a été étendu dans les dispositifs *d'Earned Income Tax Credit* pour favoriser la reprise d'emploi des ménages monoparentaux, plus souvent des femmes. En France, le Revenu de Solidarité Active (RSA) a inclus un impôt négatif sous la forme du RSA activité. Avec l'impôt négatif, les revenus d'activité de l'individu ne sont pas entièrement capturés comme dans le cas d'une allocation différentielle, sous conditions de ressources. Des effets de revenus et de substitution jouent dans le même sens mais l'effet de substitution est de moindre ampleur de sorte que l'impact négatif sur l'offre de travail est plus modéré que dans le cas de l'allocation différentielle.

La théorie de la taxation optimale, vise à établir quel niveau de progressivité est souhaitable pour l'impôt sur le revenu pour prendre à la fois les considérations d'efficacité et d'équité. Dans sa version la plus élémentaire, le modèle de taxation optimale détermine un niveau de taux d'imposition marginale associé à tout individu de productivité w . Celui-ci est obtenu via la maximisation d'une fonction de bien-être social qui comprend comme arguments la consommation et le loisir ou le nombre d'heures travaillées sous différentes contraintes (de budget et d'incitations). Le taux w résultant de la maximisation sous contraintes dépend de trois facteurs principaux (voir Salanié, 1998). Le premier facteur est une fonction décroissante de l'élasticité de l'offre de travail. Ce terme correspond à la règle de Ramsey en finances publiques : la perte de poids mort est minimisée lorsqu'elle s'applique à des offres peu élastiques. Il faut donc appliquer des taux plus élevés à des offres moins élastiques. Une élasticité élevée conduit l'individu auquel s'applique un taux marginal d'imposition élevé à réduire fortement son offre de travail. Le deuxième facteur met en évidence l'effet des objectifs redistributifs du gouvernement ; la valeur de ce facteur sera d'autant plus importante et efficace que le gouvernement cible les individus de productivité w . Le troisième facteur permet de comprendre que la collecte d'impôts sera d'autant plus élevée sur tous les contribuables plus productifs que w et ceci découragera les individus « de productivité w » à offrir leur travail.

La progressivité de l'impôt est usuellement considérée comme servant la redistributivité. Toutefois, pour qu'un impôt soit réellement redistributif, il est nécessaire que le taux moyen de l'impôt soit suffisamment important. C'est ce que montre Kakwani (1977) dans un théorème. Comme il l'illustre, la progressivité de l'impôt n'est pas synonyme de capacité redistributive. Kakwani montre ainsi que le caractère redistributif des impôts et transferts (mesuré par la différence entre les courbes de Lorenz après et avant impôts) dépend, d'une part de la progressivité du barème de prélèvements et transferts (mesurée par la différence entre la courbe de Lorenz avant impôt et la courbe de concentration de l'impôt) et d'autre part, du poids des prélèvements et transferts.

Dans une perspective historique, Piketty (2013, 2019, 2021), lui, a montré qu'un impôt progressif avec des taux marginaux d'imposition élevés pour les plus hauts revenus a permis de réduire les inégalités, la baisse de ces taux visait initialement à soutenir la croissance (et à conquérir des votes). Leur augmentation appliquée aux revenus les plus élevés est ainsi prônée par deux spécialistes éminents des inégalités, notamment Atkinson (2016) et Piketty (voir ses travaux depuis 2001). Devant la constitution de patrimoines très importants et plus généralement des inégalités associées, ils ont été conduits, comme d'autres économistes, à établir une plus forte progressivité de l'impôt sur les successions pour les très hauts patrimoines transmissibles (voir Dherbecourt, Fack, Landais, Stantcheva pour le CAE, décembre 2021). Les inégalités de patrimoine ont depuis le début des années 2000, exclus une fraction toujours plus élevée de la population de l'acquisition d'un logement qui éprouvent plus généralement des difficultés à se loger étant donné le niveau des loyers. Pour la France, c'est le cas de Paris et les grandes métropoles suivent la tendance parisienne. Cela affecte plus particulièrement les plus jeunes ménages.

2. Les politiques d'investissement en capital humain, d'investissement social et d'accès aux droits

Les politiques d'investissement en capital humain ont été mises en œuvre pour contrecarrer ou réduire la transmission intergénérationnelle des inégalités. L'investissement social a été particulièrement portée par J. Heckman, ayant reçu le prix de la Banque de Suède, dit « Prix Nobel », en 2000. On peut également considérer que la théorie des capacités de A. Sen, également « Prix Nobel » d'économie (1998), entre dans cette perspective puisqu'il s'agit d'améliorer les capacités à « être » et « faire » des individus, autrement dit à faire fructifier leur capital humain. Dans une série de travaux, Heckman a notamment montré que l'investissement dans les soins aux jeunes enfants et l'accès précoce à la scolarité avaient des rendements très élevés à long terme, non seulement pour eux-mêmes mais également pour l'ensemble de la société. Ainsi l'analyse d'Heckman a conduit à la mise en évidence de la courbe éponyme qui établit le rendement de l'investissement comme fonction de l'âge de l'individu. L'analyse menée aux Etats-Unis, révèle que le rendement des investissements dans l'éducation est fortement décroissant avec l'âge. Ainsi investir très précocement dès le « jardin d'enfant » est plus rentable que dans les autres niveaux d'enseignement. Cela justifierait une allocation des ressources dispensées prioritairement dans le secteur de la petite enfance. Cela justifierait également l'analyse approfondie des programmes les plus efficaces en ce qui concerne, d'une part, l'éducation des enfants, et, d'autre part, la formation professionnelle des adultes, supposée être moins rentable. Heckman considère qu'il faille adopter une politique non pas tant redistributive que « pré-distributive » en concentrant les dépenses au tout début de la vie (voir Heckman, Conti, 2012 ; Heckman, 2013 par exemple ; voir aussi les analyses de D. Fougère à ce sujet).

Ces travaux ont d'ailleurs été à l'origine du programme 1000 jours, en France, mis en œuvre en 2020, qui vise à favoriser le bien-être des futurs parents par des accompagnements et à induire des changements de comportements chez la femme enceinte et le co-parent s'ils sont à risque pour leur santé et celle de l'enfant à naître. Ils ont également suscité des travaux programmatiques par France Stratégie de manière à approfondir l'évaluation de l'efficacité des programmes d'investissement social (Heim, Fougère, 2020). Au-delà des stratégies à l'égard des jeunes enfants, ces travaux ayant conduit à la publication d'un rapport (Heim, Fougère, 2019) recensent les méthodes susceptibles d'être appliquées et les évaluations de programmes achevés visant à promouvoir le capital humain, au long de la vie. Il s'agit donc tout autant d'évaluer l'efficacité de programmes de stimulation des capacités cognitives et non cognitives des jeunes enfants que celui de la rénovation de prisons, par exemple, pour favoriser les conditions de sortie des prisonniers et d'insertion.

Par ailleurs, la théorie des capacités de Sen (1985, 2001) rappelle par exemple que l'impact de la scolarisation et de l'éducation va bien au-delà de l'amélioration de la productivité des facteurs de production. L'éducation permet de chercher et trouver de l'information, d'exprimer des opinions, informées, instruites et de réaliser des choix réfléchis. Elle accroît la capacité et la liberté de l'individu à construire sa propre vie selon les conceptions de la vie bonne qui sont les siennes. Au-delà des capacités de l'individu, ce sont celles de l'ensemble de la société qui sont garanties pour le fonctionnement et la préservation de la démocratie.

Dans la perspective des capacités, l'accès aux droits fondamentaux est ainsi crucial. Parmi les droits fondamentaux, celui de disposer d'un logement décent est essentiel. Le logement est un bien largement privé même si des externalités lui sont associées et des politiques tant

nationales que locales peuvent être adoptées. Autre élément de politiques publiques associés à l'accès aux droits, figure la possibilité de recours effectifs aux droits sous conditions de ressources. Le non recours peut être examiné au plan théorique comme empirique. Au plan théorique, le modèle de Besley et Coate (1992) modélise le fait de bénéficier de la protection sociale comme source de stigmatisation possible qui induit des possibilités de fraude plutôt que du non recours. Mais d'autres travaux endogénéisent la stigmatisation et montrent qu'elle peut aboutir à du non recours. La plupart des travaux empiriques observent un non recours important des droits sociaux et en particulier des minima sociaux (voir par exemple, Currie, 2006 ; Immervoll, 2009 ; Plueger, 2009, et récemment Marc et al. 2022). Empiriquement, le non-recours est plus fréquent que la fraude à la protection sociale en particulier, quand il s'agit d'instruire des dossiers pour faire valoir ses droits car il faut être dans un état cognitif et sans doute psychique suffisamment bon pour pouvoir instruire des dossiers administratifs. Hannali et al. (2022) ont ainsi évalué le non recours au RSA à 34% en France en 2018. Le non-recours est en effet un comportement assez fréquemment observé, en particulier pour les ménages appartenant au premier décile. Par une expérimentation sociale et une évaluation menée à Lille, en 2009, Gütthmüller et al. (2014) en utilisant une méthode de régression par discontinuité ont ainsi montré que 18% des ménages éligibles à l'Aide à la complémentaire santé (ACS), qui complète la couverture maladie universelle complémentaire pour les ménages éligibles, n'y avaient pas recours. Par une enquête *ad hoc*, les raisons invoquées par les individus éligibles mentionnaient « le manque d'information, la complexité des démarches et, pour les personnes non couvertes, le prix de la complémentaire, même après déduction du chèque santé », permettant l'accès à cette ACS.

B/ Des effets contrastés et variables dans le temps

Les politiques de redistribution ou d'investissement en capital humain ont des effets positifs sur le bien-être des populations éligibles, en particulier, celles qui ont des revenus ou un niveau de vie inférieurs à la médiane. L'évaluation des effets concernant les politiques de redistribution est relativement simple à identifier. Il suffit de prendre en compte la séquence des revenus avant et après redistribution pour évaluer les effets de la redistribution ou sa contribution au niveau de vie et à la réduction des inégalités et d'identifier les catégories bénéficiaires nets. Une comparaison entre pays permet de mettre en évidence des effets contrastés de la redistribution et en France, variables dans le temps.

1. Effets contrastés

Les effets de la redistribution sont très régulièrement évalués par l'Insee dans de nombreuses publications en France. Chaque année un exercice d'évaluation des effets de la redistribution est ainsi réalisé constatant les déciles bénéficiaires nets et ceux contributaires nets. D'autres instituts évaluent les effets de la redistribution en Europe en vue de comparaisons à partir de données nationales. L'OCDE ou Eurostat dressent ainsi des bilans réguliers. France Stratégie (voir J. Rousselon et M. Viennot, 2020), en outre, a réalisé un exercice de comparaison européenne en 2020. L'analyse réalise des tests de robustesse en intégrant les prestations de retraites, lesquelles sont des prestations d'assurance sociale pouvant avoir des effets redistributifs. Elle inclut également les cotisations sociales. L'analyse en termes d'inégalités est principalement réalisée en lien au calcul de l'indice de Gini. Les résultats montrent ainsi

que les inégalités primaires sont en France « un peu inférieures à la médiane européenne et à celles de nos grands voisins ». Ce résultat perdure si l'on se concentre sur les non-retraités. La France réduit plus fortement qu'ailleurs les inégalités primaires, cette réduction résulte à parts égales ou quasiment de la contribution des prestations sociales (hors retraite) et de celle des prélèvements obligatoires directs, alors que les seconds représentent une masse six fois plus importante.

L'importance du système fiscal-social ne résulte donc pas de l'inefficience d'un système qui viserait à compenser de fortes inégalités primaires. Des marges de manœuvre existent cependant pour améliorer la performance redistributive de ce système.

Ces analyses globales ne permettent toutefois pas d'identifier les sous-populations affectées : quels sont les « perdants » et les « gagnants » à la redistribution ?

Classiquement, la redistribution s'évalue par un bilan évaluant le revenu disponible ou le niveau de vie (revenu disponible par UC) pour chaque décile dans la distribution. Cette redistribution est liée au prélèvement des impôts et à l'allocation de transferts sans ou sous conditions de ressources. Une façon d'apprécier les « gagnants » et les « perdants » est de réaliser le bilan des transferts nets qui majorent le revenu disponible après impôts et transferts ou le niveau de vie. Les termes « gagnants » et « perdants » sont sans doute ambigus car ils suggèrent un manque d'acceptabilité des impôts pour les « perdants ». Ce n'est sans doute pas exact mais nous verrons en III/ que l'acceptabilité de l'impôt est une question essentielle pour réduire durablement les inégalités jugées illégitimes. Afin de mesurer l'impact des prélèvements directs et des prestations sociales sur la répartition des revenus, le revenu des ménages est comparé avant et après redistribution monétaire. Ainsi, selon Algava et al. (2020), en 2019, avant redistribution monétaire, le niveau de vie moyen des 20 % de ménages les plus aisés est de 60 700 euros par an et par unité de consommation (UC). Autrement dit, il est près de 9 fois supérieur au niveau de vie moyen des 20 % de ménages les plus modestes (soit 6 930 euros par an).

Après redistribution, ce rapport est de 4. Quand on s'intéresse aux 10% des ménages les plus modestes, on perçoit une réduction des écarts après redistribution bien plus importante encore. En effet les ménages appartenant au 1^{er} décile disposent d'un niveau de vie moyen avant redistribution en 2019 de 3 260 euros par an, contre 79 660 euros pour les 10 % les plus aisés, soit plus de 24 fois plus. Après redistribution, ce rapport se réduit et est un peu deçà de 6. La redistribution fait également diminuer les inégalités mesurées par l'indice de Gini. Comme évoqué plus haut, les prestations sociales bien que nettement plus faibles en masse que les prélèvements contribuent bien davantage à la réduction des inégalités (à hauteur de 62 % en 2019 pour les prestations sociales, contre 38 % pour les prélèvements). Ainsi, plus spécifiquement, les aides au logement, les minima sociaux sont des transferts progressifs qui contribuent, avec les prestations familiales, à la baisse des inégalités. Ce pouvoir redistributif est dû au fait, d'une part, que les ménages avec enfants sont plus nombreux dans le bas de la distribution des niveaux de vie et, d'autre part, à la conditionnalité de l'allocation des prestations familiales aux ressources du ménage.

D'autres inégalités méritent d'être étudiées telles celles entre retraités et actifs, hommes et femmes, jeunes et plus âgés etc.

Si on s'intéresse aux disparités de revenus hommes/femmes, par exemple, on constate que la redistribution ne joue pas sur les inégalités de genre. Ces dernières sont le reflet des

inégalités de revenus primaires et d'emploi (accès à l'emploi, évolution de carrières et profils de salaires associés). On note toutefois que les familles monoparentales ont à leur tête de façon très majoritaire des femmes. Or, ces familles bénéficient fortement de la redistribution lorsqu'elles se situent dans le premier décile de la distribution des revenus et c'est la prise en compte de la taille de la famille et donc du niveau de vie qui induit ce fait.

Les inégalités entre actifs et retraités sont d'autres types d'inégalités catégorielles qui ont fait l'objet de travaux périodiques. La Drees (2021) montre que le niveau de vie médian des retraités est légèrement supérieur à celui de l'ensemble de la population. Les retraités sont en outre deux fois moins souvent pauvres, au sens de la pauvreté monétaire, que l'ensemble de la population. Jusqu'à dans les années 1980, on observait plutôt la tendance inverse.

En 2018, la redistribution permet ainsi de réduire le taux de pauvreté des retraités de 4,0 points.

Au-delà des inégalités évaluées entre catégories, à un instant ou au cours d'une période donnée, et après redistribution ou par d'autres moyens de politique publique, il est également important de constater leur dynamique dans le temps de manière à mieux identifier ce qui les fait persister.

2. Effets variables dans le temps

Les effets de la redistribution et de la protection sociale ou des politiques de lutte contre les inégalités et la pauvreté, plus largement, sont variables dans le temps. Ceci est en partie lié aux chocs économiques, au contexte de mondialisation et sans doute aux réformes entreprises qui lui sont ou non associés bien que ceci soit plus difficile à évaluer. Les règles de protection sociale post Seconde guerre mondiale sont inscrites dans une forme de « dépendance de sentier » (pour l'usage initial de ce concept, voir par exemple, Acemoglu, 2001 ; North, 2004) même si des réformes innovantes ont permis une adaptation à certains faits économiques et sociaux, s'agissant de la pauvreté ou du chômage notamment. Les analyses historiques menées par Piketty (2013) ont ainsi montré que la distribution des patrimoines les plus élevés avait été érodée par les conflits du XX^{ème} Siècle. Dans l'entre Deux Guerres, du fait de la mise en place d'une fiscalité progressive, de la fiscalité sur les successions, de dépressions et de l'inflation, les patrimoines diminuent fortement, ceux des plus riches étant affectés de façon plus importante que ceux détenus par la classe moyenne notamment. A partir de 1945, et plus encore de 1968, la classe moyenne est en mesure d'accumuler un patrimoine grâce notamment à la croissance des salaires et une hiérarchie des salaires relativement étroite. Mais à partir des années 1980, un retournement de tendance s'observe. Celui-ci est inauguré par le mouvement de libéralisation financière et bancaire. Les actifs financiers pèsent de plus en plus dans le patrimoine et leur part devient prépondérante dans le haut de la hiérarchie des détenteurs de patrimoine. Les biens immobiliers sont, eux détenus principalement par les actifs issus de la classe moyenne. A partir des années 2000, l'augmentation régulière du prix des actifs immobiliers contribue à rééquilibrer le rapport entre les patrimoines des plus riches et ceux de la classe moyenne. Mais ceci ne vaut que pour les actifs déjà propriétaires. Ceux qui n'ont pas pu avoir accès au logement en tant que propriétaire du fait de leur âge notamment ou d'autres raisons (absence d'héritage, accidents de la vie etc.) en temps utile, sont freinés dans leur possibilité d'accès à la propriété. En outre,

la baisse des inégalités de patrimoine entre les plus riches et la classe moyenne est également due à la constitution d'une bulle immobilière. Elle est ainsi jugée artificielle (Carbonnier 2015).

Un mécanisme expliquant la constitution des écarts dans la concentration des patrimoines réside dans l'augmentation du taux d'épargne des plus riches à partir du milieu des années 1980 (Garbinti, Goupille-Lebret, 2019). Ceci est d'ailleurs cohérent avec ce qu'ont montré Saez et Zucman (2016) pour les Etats Unis.

Les inégalités de revenus ont suivi les inégalités de patrimoine dans certaines périodes. Ainsi entre 1900 et 1945, les inégalités de revenus diminuent très fortement de manière analogue à celles concernant les patrimoines, ceci s'explique par le fait que les revenus qui s'effondrent sont des revenus du capital. Les facteurs d'effondrement à ces inégalités sont donc analogues : destruction du capital, dépression, inflation etc.

Les inégalités de revenus diminuent fortement après 1968 du fait de la forte augmentation du salaire minimum. Avec la montée du chômage constante à partir des années 1980, les revalorisations du salaire minimum sont beaucoup plus modérées pour obtenir une réduction du coût du travail non qualifié. La part des revenus des 1% les plus riches augmente beaucoup plus fortement que celle du dernier décile, au fil du temps, passant de 7% en 1983 à 11 % en 2014, soit une hausse de 50% (Garbinti, Goupille-Lebret, 2019). Cette augmentation est due à l'augmentation des revenus du capital et à celle de la concentration du capital.

Si les inégalités de patrimoines et de revenus sont caractérisés par de tels profils, dans la période récente, ceci va également de pair avec une augmentation de la concentration des revenus du travail. L'élévation du niveau d'éducation et de l'effort d'investissement en capital humain, conjuguée à la hausse des très hauts salaires dans le secteur de la finance (Philippon, Reshef, 2012) contribuent à cette concentration. Il faut également noter la moindre influence des syndicats dans la négociation et la part des rémunérations des très hauts dirigeants comme facteurs contributifs importants. Selon Piketty (2014), la baisse de la fiscalité sur les très hauts revenus est responsable de la hausse des inégalités. Ainsi, lors des négociations sur leurs rémunérations, les hauts dirigeants demanderont d'autant plus au conseil d'administration de fortes augmentations qu'ils sont moins soumis marginalement à l'impôt pour cette part supplémentaire de rémunération. Et les conseils d'administrations sont plus enclins à les octroyer qu'ils ont connaissance de ces faibles taux marginaux d'imposition. En conséquence, il apparaît que les changements dans la fiscalité sont un déterminant des modes de fixation des rémunérations des dirigeants (Piketty, 2014).

Enfin, si on revient sur une dimension spécifique des inégalités de revenus et de patrimoine, celle liée au genre, les analyses montrent que les inégalités de revenus demeurent persistantes en dépit d'une diminution importante au cours du temps. Ainsi selon les estimations de Garbinti et Goupille-Lebret, 2019, en 1970, les hommes âgés de 30 à 55 ans gagnaient de 3.5 à 4 fois plus que les femmes du même âge. En 2012, les auteurs établissent qu'à 25 ans les hommes perçoivent des revenus avant impôt 1.25 fois plus élevés que les femmes du même âge. A 65 ans, le rapport augmente passant à 1.65. Une des causes majeures de ces écarts est liée à la ségrégation scolaire, la discrimination à l'embauche, notamment sur les emplois les plus rémunérateurs (Meurs, Pora, 2019) et les plus faibles promotions dans les emplois les mieux rémunérés (Gobillon et al. (2015). Les inégalités de genre concernant le patrimoine sont beaucoup plus difficiles à établir et ont surtout été étudiées par des sociologues (voir par ex., Bessière, Gollac, 2020).

Dans cette partie, nous avons examiné comment les politiques publiques de lutte contre les inégalités avaient contribué à la diminution des inégalités socio-économiques de façon à la fois cruciale et variable selon les catégories d'individus et dans le temps. Il nous reste à montrer qu'au-delà de l'adéquation « technique » des mesures prises en lien aux inégalités ciblées, les politiques, peuvent être déstabilisées par des chocs externes ou exogènes. Pour accroître leur efficacité, en outre, elles doivent être comprises et acceptées d'un point de vue collectif.

III/ La survenue de chocs économiques majeurs et l'acceptabilité des mesures mises en œuvre peuvent être un défi à l'efficacité de ces politiques

Les politiques publiques menées au niveau de pays ou de zones régionales pour lutter contre les inégalités intra pays ou intra régionales, peuvent évidemment être affectées, voire remises en cause par l'existence de chocs exogènes, tels des conflits, des catastrophes naturelles ou des épidémies. Les effets vont varier selon la nature du choc, sa durée, l'expérience acquise en lien à la qualité des institutions existantes et peuvent générer des externalités (A). Les effets des chocs, souvent dynamiques, peuvent faire perdre leur visibilité ou lisibilité aux politiques publiques visant les inégalités. Même dans des contextes plus ordinaires, ces politiques reçoivent un soutien variable, lequel peut en retour affecter leur efficacité (B).

A/ Chocs exogènes: conflits, climat, épidémies

Des chocs à caractère exogène, tels les conflits armés ou les catastrophes naturelles, sont en mesure d'affecter les équilibres en termes de développement ou de bien-être atteints. L'effet sur les inégalités économiques et sociales peut être toutefois variable selon la structuration des économies, la réactivité des politiques publiques et la capacité des institutions à absorber les chocs. Un autre exemple de choc générant des inégalités et des réponses en termes de politiques est celui des épidémies, telle l'épidémie de Covid 19 dont les effets disparates ont pu être observés en lien au développement économique et à l'activation d'un soutien budgétaire plus ou moins massif au sein des pays développés.

1. Les mécanismes par lesquels les chocs exogènes peuvent accroître les inégalités socio-économiques

Certains mécanismes économiques peuvent générer des conflits et la perspective microéconomique des comportements sous-jacents permet ainsi de mettre en évidence les sources de conflits qui peuvent ensuite affecter le développement et les inégalités économiques et sociales. Citons-les rapidement de manière à prendre en compte cette double causalité.

Ainsi, d'un point de vue théorique, il existe des incitations aux conflits du fait des gains attendus. La littérature (Couttenier, Soubeyran, 2015) met ainsi en exergue le fait que la

richesse d'un Etat et les inégalités économiques et sociales qui peuvent également le caractériser entraînent des incitations pour des groupes d'individus qui se coalisent en vue de s'accaparer une « part du gâteau » ; ceci traduit des mécanismes caractérisant plus fréquemment les conflits intra-étatiques. A contrario, la détention d'un revenu faible rend favorable le choix individuel consistant à délaisser ses conditions de vie courante pour rejoindre un groupe armé. Ainsi le coût d'opportunité du conflit diminue (par exemple Berman, Couttenier, Rohner, Thoenig, 2018). Ce mécanisme est le principal mécanisme mis en lumière pour expliquer les conflits armés récents en Afrique, par exemple. Par ailleurs, les Etats puissants peuvent être plus enclins à s'engager dans des conflits quand il existe un choc économique préalable espérant tirer meilleur parti des effets liés à ce choc.

En supposant que ces liens de causalité double puissent être « débrouillés », il est ainsi pertinent d'analyser la façon dont les chocs économiques peuvent affecter le développement d'un pays, le bien-être et les inégalités économiques et sociales. Ceci caractérise davantage les pays en développement que les pays développés depuis la Seconde Guerre Mondiale. Un des articles récents et largement discuté dans la littérature est notamment celui de Dube, Vargas (2013) qui concerne le cas de la Colombie. Les auteurs ont ainsi recensé 21000 événements violents entre 1988 et 2005 dans 966 municipalités. Ils vont être en mesure d'examiner comment les variations de prix mondiaux du pétrole ou du café ont pu affecter la conflictualité dans ces municipalités. Pour ce faire, les auteurs opèrent des comparaisons entre trois groupes de municipalités. Certaines produisent des ressources naturelles, en l'occurrence le pétrole, d'autres des ressources agricoles, comme le café et les autres ne produisent aucune de ces ressources primaires. Les résultats obtenus montrent que les municipalités qui produisent du pétrole connaissent davantage de conflits en lien à l'accroissement du prix du pétrole tandis que pour les municipalités qui produisent du café, la hausse du prix du café décroît la violence dans ces municipalités. Ainsi la nature de la ressource a un effet différent. Le café est une production très intensive en travail si bien que quand le prix du café augmente, les entreprises ont intérêt à produire plus et donc emploient plus de travailleurs, les paient mieux et leur octroient davantage de travail (d'heures de travail). Dans ce contexte, le coût d'opportunité qui consiste à délaisser ses conditions de vie pour rejoindre un groupe armé diminue, infléchissant aussi de facto la conflictualité. A l'inverse, la production de pétrole est intensive en capital. La valeur de production augmentera mais ceci n'aura pas d'effet sur l'emploi. Le coût d'opportunité et le chômage ne seront pas affectés. En revanche, les individus observeront la hausse des inégalités ceci conjugué à la recherche de rentes par certains groupes d'individus dans la population entraînera également un surcroît de violences. Les travaux de Berman, Couttenier (2015) ont également mis en évidence ce type de résultats dans le contexte plus large du commerce international. Les deux auteurs ont notamment observé la façon dont la variation des prix agricoles affectait la violence, repérée par des données géolocalisées, au niveau de toute la zone africaine et ont montré plus spécifiquement qu'une baisse de 10% des prix mondiaux des biens agricoles, transférée au niveau local, accroissait d'environ 20% la probabilité de survenue de conflits en Afrique via la baisse du revenu et ainsi du coût d'opportunité. L'existence de ressources naturelles accroît en outre la conflictualité et les inégalités qui en résultent. Celle-ci permet le financement des groupes armés et favorise les mécanismes de corruption associés et suscitent ainsi des intérêts pour la capture de territoire. L'existence de telles ressources va en même temps de pair avec des institutions de moindre qualité qui ne permettent pas la lutte contre la corruption. L'exploitation des ressources, intensive en capital, n'améliore donc pas l'emploi et les revenus dans le secteur et, souvent, elle conduit en outre à des dégradations environnementales, voire

des problèmes de santé supplémentaires. Ceci a également pour conséquences d'augmenter les migrations, notamment de jeunes hommes jusque-là sans emploi, modifiant les conditions de vie locale et ainsi la structure démographique de la population, incluant donc outre l'âge, le genre mais aussi la religion etc. (Couttenier 2021).

Cependant, lorsque les ressources naturelles génèrent des revenus qui sont redistribués alors la conflictualité et les inégalités diminuent. Le cas de la Norvège, pays développé et relativement égalitaire est ainsi emblématique de la redistribution de la rente associée à la production de pétrole.

Au-delà des conflits, des chocs instantanés, tels des catastrophes naturelles peuvent avoir des effets de long terme sur les inégalités économiques et sociales, notamment à travers la production d'externalités mais aussi la récurrence, la morbidité ou la mortalité induites et le retard de développement associé. Dans un rapport de 2016, la Banque mondiale a évalué les effets des catastrophes climatiques et a montré qu'en 2015, les catastrophes naturelles avaient engendré des pertes économiques s'élevant à 92 milliards de dollar dans le monde. Les pertes moyennes annuelles de telles catastrophes ont été évaluées à plus de 300 milliards de dollars.

En ciblant l'analyse sur le bien-être au-delà des pertes matérielles, ce rapport a montré, à partir de données exploitées sur 117 pays, que ces pertes étaient en outre sous-évaluées et affectaient particulièrement le bien-être des plus pauvres : « la pauvreté et le manque de capacités pour faire face aux catastrophes amplifieraient les pertes en termes de bien-être. Les effets des inondations, des tempêtes, séismes et autres tsunamis sont ainsi estimés par la Banque Mondiale comme entraînant « une diminution de consommation de l'ordre de 520 mia de dollars par an, soit une les effets des inondations, des tempêtes, des séismes et des tsunamis sont équivalents à une diminution de consommation de l'ordre de 520 milliards de dollars par an dans le monde, soit une perte 60 % supérieure aux pertes matérielles généralement reportées ».

Enfin, les épidémies ou pandémies, dont l'expansion rapide peut être considérée comme débouchant sur des chocs exogènes générant des externalités en cascades, ont des effets d'autant plus marqués et sur un plus long terme dans les pays en développement que dans les pays développés. Ainsi, selon Furceri et al. (2020), dans le contexte de 5 pandémies survenues entre 2003 et 2016, à savoir SARS (2003), H1N1 (2009), MERS (2012), Ebola (2014) and Zika (2016), les inégalités de revenus dans les pays touchés de manière importante par ces épidémies ont été significativement affectées. Pour estimer l'impact distributif de ces événements pandémiques, les auteurs, suivant Jordà (2005), ont estimé les fonctions de réponse impulsionnelle directement à partir de projections locales. La réponse impulsionnelle estimée du coefficient de Gini à un événement pandémique sur la période de cinq ans suivant l'événement a montré que ces pandémies avaient entraîné une augmentation persistante et significative de « la mesure nette de Gini des inégalités ». Après cinq ans, le coefficient de Gini était ainsi au-dessus de son niveau d'avant le choc d'environ 1,25 %. Étant donné le fait que les changements du coefficient de Gini ont tendance à être très graduels, on peut ainsi qualifier ces effets d'importants (équivalent à environ $\frac{1}{2}$ écart-type du changement de Gini dans l'échantillon de l'étude). Le cas de la pandémie de Covid 19, toujours en cours en 2022, est d'une ampleur sans comparaison puisque touchant le monde entier et ayant entraîné des

arrêts massifs de production et des échanges internationaux du fait de confinements soit concomitants soit successifs dans de nombreux pays. Les répercussions sur les inégalités de revenus commencent à être évaluées. La Banque Mondiale et le FMI ont mis en évidence des effets croissants sur l'extrême pauvreté et sur les inégalités de revenus et de ressources plus généralement croissants sur 2020. Les enquêtes et la collecte des données par la Banque Mondiale, réalisées dans les différents pays ont pu montrer que les répercussions sur le marché du travail de la pandémie de Covid 19 étaient très inégales, variables en fonction des caractéristiques des emplois, des travailleurs et des entreprises. Les résultats ont également montré que les plus diplômés avaient moins de chances de perdre leur emploi que ceux dont le niveau d'éducation était plus faible. Des inégalités de genre ont également émergé. Le taux de destruction d'emplois est apparu plus élevé dans l'industrie et les services urbains, les activités concernées se prêtant en général moins au télétravail. Dans des pays comme la France, le sort des travailleurs dits de première ligne a mis en exergue les inégalités de salaires et les conditions de travail difficiles de salariés assurant des fonctions de première nécessité, parfois peu valorisées socialement (si on excepte les travailleurs du secteur de la santé).

2. L'efficacité variable des politiques publiques en réponse à ces chocs

Les inégalités sont-elles plus resserrées dans les pays où la démocratie est à l'œuvre ? La plupart des analyses empiriques menées ne parviennent pas réellement à trancher. Ainsi, dans certains pays asiatiques, en dépit de régimes autocratiques, on observe une répartition des revenus relativement plus égalitaire en comparaison de celle prévalant dans des pays démocratiques. Gradstein et Milanovic (2004) tendent ainsi à identifier un lien positif entre démocratie et inégalités. Dans des travaux empiriques d'ampleur, Rodrik (1999), à l'inverse, a pu observer, sur une large gamme de pays et pour le secteur manufacturier, que la démocratie allait de pair avec des salaires réels plus élevés et une part de valeur ajoutée attribuée au travail plutôt qu'au capital, plus importante. Toutefois la prudence demeure quant au sens de la causalité.

Le travail de Acemoglu et al. (2013) a considéré cet aspect de façon approfondie en examinant notamment le rôle des institutions comme intermédiaire dans le processus pouvant conduire les démocraties à la redistribution pour diminuer les inégalités économiques. Les auteurs ont ainsi suggéré le fait que la place dédiée aux classes moyennes pouvait être privilégiée par rapport à celle des « pauvres » au sein du pouvoir politique de décision associé aux démocraties. L'incitation des régimes « autocratiques » à plus d'égalité que les démocraties proviendrait du fait que de plus faibles inégalités leur garantiraient une certaine stabilité politique.

Acemoglu et al. (2013) ont en outre réalisé des analyses visant à établir le lien entre les recettes fiscales (en pourcentage du PIB) et la démocratie. La démocratie a également des effets sur le taux de scolarisation secondaire et sur la transformation des économies d'un point de vue plus structurel, avec une part de l'emploi industriel ou de service croissant par rapport à l'emploi agricole. Toutefois, les auteurs n'identifient pas d'association significative entre démocratie et inégalités, supposant l'existence de liens plus complexes entre le développement du processus démocratique et l'évolution des inégalités. Acemoglu et ses coauteurs ont alors cherché à préciser au niveau empirique le lien entre démocratie,

redistribution et inégalités. En ciblant les effets d'hétérogénéité de la démocratie sur les inégalités, ils mettent en évidence l'effet « capture de rente » par les propriétaires terriens, au sens double du terme, celui économique mais également plus politique, de « prise du pouvoir » -ce qui peut paraître paradoxal- sur le processus de décision démocratique. Ainsi, les effets de la démocratie sur les inégalités apparaissent ambigus et sont en partie liés à la part de la classe moyenne dans les pays et à son niveau de vie.

La démocratie a, par ailleurs, des effets protecteurs contre les catastrophes naturelles, selon Sen (1981), par exemple. Ainsi, les famines seraient rendues impossibles non pas tant du fait de la suffisance des ressources en moyens de subsistance mais du fait de la répartition des droits à la satisfaction des besoins de base. Ceci est également souligné par Laurent (2009), qui rend hommage aux travaux de Sen dans ce domaine : « les catastrophes « naturelles » sont *in fine* des catastrophes sociales dont le degré de gravité dépend du degré d'égalité de la société qui doit les affronter. Dans la liste des dix « catastrophes naturelles » les plus graves (en termes de victimes), recensées depuis 1900, on retrouve la famine du Bengale de 1943 qui a inspiré à Sen sa théorie ».

Selon la Banque mondiale (2016), les politiques publiques peuvent accroître la résilience des pays aux catastrophes naturelles et partant au risque de pauvreté. Les travaux de la Banque mondiale se fondent ainsi sur un indicateur de résilience, i.e. reflétant la capacité d'une économie à réduire au minimum l'impact des pertes matérielles sur le bien-être. Cette capacité peut être surveillée par le ciblage d'un indicateur rapportant les pertes matérielles aux pertes de bien-être. La résilience socio-économique peut avoir recours à différents outils, notamment la diversification des revenus, l'inclusion financière, l'assurance privée et la protection sociale dite adaptative, permettant de transférer rapidement des ressources vers des populations cibles, en général plus pauvres.

Cette résilience est donc considérée comme amortissant le facteur du risque posé au bien-être.

Elle peut toutefois être mise à mal quand des chocs mondiaux, tels ceux associés aux pandémies. La pandémie de Covid 19 a ainsi mis en évidence le retard d'accès aux vaccins des pays en développement par rapport aux pays développés, générant des inégalités d'accès aux soins et des risques de surmortalité accrus. De surcroît, ces retards ont entraîné des écarts de performances économiques. Dans les pays développés, les Etats ont en effet largement compensé les effets de la crise en 2020 notamment.

Dans de nombreux pays, la crise engendrée par la pandémie due au virus Sars Cov 2, dite crise de la Covid 19, débute en effet début 2020, lorsque les dirigeants prennent conscience de l'ampleur des risques de mortalité induite. En France, comme dans d'autres pays, des confinements sont instaurés. Ils seront au nombre de 3 (printemps 2020, automne 2021 et une période d'un mois au printemps 2021). Une politique de vaccination massive sera progressivement décidée au fur et à mesure de la disponibilité des vaccins, entraînant des mesures associées jamais prises depuis la Seconde Guerre Mondiale, comme l'instauration d'un passe sanitaire.

D'un point de vue économique, on observe une récession en 2020 avec une diminution de - 8.2% du PIB et une chute de 17 pts du PIB au creux de la crise, soit au troisième trimestre de

2020 (Tripier, Ragot, 2022). Le marché du travail se contracte fortement avec au total, un taux d'activité qui chute à 71 % en 2020.

Ainsi, selon Coquet (2021), fin mars 2021, 206 milliards d'euros ont été mobilisés, soit 9% du PIB français. Des aides ont ainsi permis de financer l'activité partielle à hauteur de 35.2 milliards d'euros, le fonds de solidarité mis en place a alloué 33.6 milliards d'euros auxquels se sont ajoutés des prêts garantis par l'Etat à hauteur de 135 milliards ainsi que des reports de cotisations qui s'élèvent à 50 milliards d'euros entre mars 2020 et mars 2021, reports apurés à hauteur de 60%. La Direction Générale du Trésor (DG Trésor) a pu évaluer les effets et réaliser des comparaisons entre pays. Ainsi en France, le taux de chômage au sens du BIT est revenu à 8% de la population active. En France, mais également au Royaume Uni, une absorption complète du choc a donc été observée. Le revenu disponible du ménage a augmenté (surcompensation du choc sur revenus primaires). Le revenu disponible des entreprises a un peu diminué.

En Allemagne et aux Pays Bas, une surcompensation du choc à hauteur de 133% aux Pays Bas a été réalisée et de 113% en Allemagne.

En Espagne et en Italie, on a constaté une compensation d'une partie des effets du choc d'activité sur le revenu des entreprises et des ménages : les administrations publiques n'ont absorbé que 49 % de la baisse de revenu en Espagne (30% par les entreprises, 21% par les ménages) et 65 % en Italie (7% par les entreprises, et 24% par les ménages). Enfin, aux Etats-Unis, une importante « surcompensation de l'ordre de 246 % par les administrations publiques a été mise en œuvre et « une hausse considérable du revenu des ménages » a été atteinte. Néanmoins, ces politiques n'ont pas pu enrayer certaines inégalités constatées en lien à la nature des conditions de vie préexistantes à la crise du Covid 19, liées au logement notamment.

Des travaux ont par ailleurs été menés au niveau européen de manière à estimer les changements de coefficients de Gini quand des mesures ont été prises. Ainsi Almeida et al. (2020) ont utilisé le modèle de micro-simulation *Euromod* pour estimer l'effet des variations du PIB et d'emplois induits par la pandémie au printemps 2020 sur les revenus des ménages de 27 pays européens. Ils ont calculé la distribution du revenu disponible, en tenant compte de la taille du ménage et de sa composition et ont également tenu compte des mesures discrétionnaires effectivement mises en œuvre par les différents pays. Ils ont estimé la distribution contrefactuelle, sous le scénario où aucune mesure discrétionnaire n'était prise en réponse à la pandémie. Ils ont ensuite estimé le coefficient de Gini associé à ces deux distributions. Ainsi, sans mesures politiques, le coefficient de Gini aurait augmenté de 3,6 %, alors qu'il a diminué de 0,7 % avec la réponse politique. Une autre étude de Clark et al. (2020) a utilisé des données longitudinales d'une enquête représentative de 7 302 répondants afin d'estimer l'évolution de la répartition des revenus sur l'année 2020 pour la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et la Suède. Ils ont calculé les variations du coefficient de Gini du niveau de vie.

Entre janvier et mai 2020, le Gini a augmenté de 2,17 % en moyenne ; entre janvier et septembre 2020, il a diminué de 2,48 %.

Nous avons ainsi montré que des chocs économiques pouvaient modifier la perspective associée aux mesures usuelles de redistribution ou de lutte contre les inégalités. Les mécanismes à l'œuvre, incluant les réponses comportementales sont complexes et les

politiques publiques doivent constamment s'adapter. Même dans des contextes plus ordinaires, la question des réponses comportementales aux mesures de politiques publiques, ou même plus fondamentalement des préférences sous-jacentes concernant la redistribution ou la lutte contre les inégalités, importe. Des enjeux d'acceptabilité sont en effet à prendre en compte pour appréhender l'efficacité des mesures.

B/ L'acceptabilité des politiques constitue un enjeu majeur pour lutter contre les inégalités de façon plus efficace

L'acceptabilité des politiques de lutte contre la pauvreté et les inégalités est également un enjeu majeur de l'efficacité des politiques mises en œuvre, ou peut-être plutôt, de leur structuration la plus adéquate pour remplir les objectifs pré-définis. Plusieurs écueils s'opposent plus particulièrement à la mise en œuvre de politiques redistributives. Ainsi, d'une part, les citoyens ont un degré d'aversion à l'inégalité liées à leurs caractéristiques, expériences et valeurs. La compréhension des mécanismes empiriques déterminant les préférences pour la redistribution peut aider à la redéfinition des politiques publiques plus acceptables et donc plus efficaces.

1 Egoïsme, perception des inégalités et préférences pour la redistribution

Une hypothèse standard dans les modèles de taxation optimale est que seuls ceux qui s'attendent à en tirer un bénéfice net adhèrent à la redistribution. La demande individuelle de redistribution est donc négativement corrélée aux impôts ou cotisations que paient effectivement les agents et positivement corrélés aux avantages qu'ils s'attendent à tirer de la redistribution (Sinn, 1995 ; Barr, 1992).

Deux types de cadres théoriques produisent un tel résultat : le modèle de l'électeur médian de l'impôt sur le revenu (voir Meltzer et Richard, 1981) et de l'assurance sociale (Moene et Wallerstein, 1996). Les deux approches reposent sur l'hypothèse de l'*homo economicus*, c'est-à-dire sur des agents dotés de préférences ciblées sur des résultats égoïstes.

Dans le premier type de modèle, lorsque le revenu médian de l'électeur est inférieur au revenu moyen, une redistribution qui consiste en des transferts forfaitaires financés par un l'impôt sur le revenu est efficace (Meltzer et Richard, 1981). Dans le second type de modèles, la redistribution fonctionne comme un dispositif d'assurance sociale et peut ainsi profiter à toutes les personnes susceptibles de souffrir de chocs idiosyncrasiques négatifs (Moene et Wallerstein, 1996). En conséquence, la demande de redistribution est positivement corrélée au degré de risque auquel un individu se sent exposé.

Un certain nombre de travaux empiriques ont, dans les années récentes, tenté de comprendre si ces approches thoriques étaient validées par les individus. Ils ont montré que la perception de la réalité des inégalités, d'une part, importait et que la connaissance ou la perception qu'avaient les individus du fonctionnement de la redistribution et de la fiscalité, d'autre part, était également déterminante.

Ainsi Norton et Ariely (2011) ont montré par une enquête que les Américains sous-estimaient fortement le niveau d'inégalité de richesse (voir aussi Hauser et Norton (2017)). Au contraire,

Heesacker et Lawton (2014) ont, eux, mis en avant que les Américains surestimaient la montée des inégalités de revenus au fil du temps et sous-estimaient le niveau de revenu moyen. Toutefois les opinions politiques étaient des déterminants explicatifs également importants.

Kuziemko et al. (2015) ont, eux, tenté de comprendre pourquoi, malgré l'augmentation des inégalités et les prédictions associées du modèle de l'électeur médian, de nombreux pays n'ont pas enregistré de soutien accru aux politiques de redistribution. Pour ce faire, ils ont randomisé les répondants dans différents traitements d'information. Le traitement principal consistait à révéler aux répondants la répartition courante des revenus aux États-Unis, ainsi que ce que cette répartition aurait été si le niveau des inégalités était resté le même depuis les années 1980. Les auteurs ont ainsi constaté des effets importants de la fourniture de ces informations sur les préoccupations liées aux inégalités ainsi que la persistance de tels effets à l'occasion de l'administration d'une enquête de suivi, un mois plus tard. Cependant, peu d'effets ont été constatés concernant les préférences pour les politiques de redistribution.

Les mêmes auteurs ont cherché à trouver des explications. Trois facteurs ont particulièrement retenu leur attention : la confiance en le gouvernement, l'émotion induite par la situation associée aux inégalités, la mise en œuvre de politiques spécifiques et ciblées.

Bien que ces trois facteurs aient été considérés dans leur étude, il ne leur a pas été possible de mettre en évidence des modifications significatives des préférences pour la redistribution en lien à ces facteurs explicatifs. La redistribution est réalisée principalement par une politique fiscal-social, structurée et dont les effets sont complexes. Certains auteurs ont cherché à comprendre si la propension plus ou moins favorable à la redistribution pouvait être mise en relation à la complexité des politiques fiscales appliquées. Ainsi, Stantcheva (2021) note que les notions de taux moyen ou de taux marginal d'imposition ne sont pas toujours bien comprises par la population. Elle a ainsi mené deux enquêtes en ligne à grande échelle sur les impôts sur le revenu et sur les successions dans le but d'évaluer non seulement ce que les gens connaissent de la politique fiscale, mais également leur mode de raisonnement à ce sujet (Stantcheva, 2020).

Elle a plus spécifiquement testé le fait de savoir si des points de vue différents sur le juste niveau d'imposition pourraient découler de la perception des comportements face à l'impôt (« Les gens travailleront-ils moins si les impôts augmentent ? »), de la répartition perçue de leurs impacts ("Qui perd et qui gagne si les impôts sont réduits ?") et des critères normatifs s'appliquant lors de l'agrégation des gains et des pertes au niveau de la population (par exemple, « Dans quelle mesure le revenu est-il inégal ? »). En outre, la perception de la redistribution peut également être affectée par la fiabilité et l'efficacité du gouvernement à utiliser de manière pertinente économiquement les impôts prélevés.

Pour établir la causalité entre différents mécanismes et points de vue politiques, l'auteur montre aux répondants de courtes vidéos pédagogiques qui expliquent le fonctionnement de la politique fiscale, à partir de l'un des trois points de vue mentionnés précédemment.

Elle constate qu'il existe de très grandes divergences concernant les opinions sur les politiques sur les impôts, en termes non seulement de raisonnement autour de l'efficacité et de l'équité des impôts mais également de perceptions de la réalité.

Elle rappelle ce qu'Alesina, Miano et Stantcheva (2020) nomment « polarisation de la réalité » par laquelle les répondants situés à gauche ou à droite sur le spectre du vote ne perçoivent pas le système fiscal courant de la même manière. Ainsi les répondants « de gauche » estiment que les impôts sont moins élevés et moins progressifs que les répondants de droite. Ils pensent également que les coûts d'efficacité des impôts sont plus faibles et que la thèse du « ruissellement », selon laquelle les baisses d'impôts favorables aux plus riches bénéficieraient également aux moins bien lotis, n'est pas valide (voir aussi, par exemple, Zidar, 2018). Ils croient en général moins aux « effets Laffer » pour les hauts revenus (c'est-à-dire que la baisse du taux d'imposition sur les plus hauts revenus pourrait augmenter l'activité économique si fortement qu'elle compenserait la baisse de rendement fiscal). En outre, la perception de la justice de la fiscalité diffère également sur le spectre des opinions politiques et ceci expliquerait davantage les préférences pour la redistribution que l'évaluation du coût associé à l'obtention de l'efficacité de l'impôt.

2 Mais les croyances en le rôle de l'effort et de la chance, pour expliquer la réussite et les positions sociales acquises, importent et tendent à figer les préférences

Au-delà de la perception des inégalités ou de l'efficacité des politiques mises en œuvre, plus ou moins associées aux opinions politiques, des travaux ont également mis en évidence que les préférences individuelles intégraient certaines variables reflétant des normes, des valeurs, comme l'équité, plus ou moins associées à la croyance en l'existence d'un monde juste ou injuste et en lien à la perception de la mobilité sociale accessible. Ainsi par exemple Akerlof (1997) ou Corneo et Grüner (1996) ont mis en évidence le fait que les individus se comparaient à d'autres appartenant à des classes sociales à la fois plus aisées et moins bien lotis que leur propre « groupe de référence ». Leur bien-être diminuait lorsque la redistribution rapprochait leur groupe de référence du groupe le plus défavorisé, toutes choses égales par ailleurs. Un tel mécanisme pourrait expliquer pourquoi les individus peuvent être opposés à la redistribution. Truglia (2018) constate même que les comparaisons salariales peuvent affecter la satisfaction au travail et l'effort. Perez-Truglia (2020) étudie, par exemple, une expérience naturelle en Norvège qui a facilité la création de dossiers fiscaux et de revenus accessibles en ligne. Il constate que la connaissance des revenus des autres a eu un effet négatif sur le bien-être des personnes à faible revenu, mais un effet positif sur les personnes à revenu élevé.

Un ensemble de modèles visant l'explication des préférences pour la redistribution a également pris en compte les croyances sur le rôle de l'effort et de la chance en lien à la position sociale. Ainsi, les croyances concernant les déterminants-clés régissant les réalisations socio-économiques et les visions de la justice sociale pourraient expliquer pourquoi on pourrait soutenir la redistribution malgré le fait qu'elle ne procure aucun avantage matériel (Piketty, 1995 ; Corneo et Grüner, 2002).

Piketty (1995), par exemple, élabore un modèle microéconomique où les expériences individuelles de mobilité dynastique des revenus se sont révélées affecter l'évaluation individuelle de l'importance et du rôle joué par l'effort ou des facteurs externes dans la réussite au-delà des croyances héritées. L'apprentissage intergénérationnel concernant l'efficacité de l'effort pour atteindre un certain niveau de bien-être a une influence sur l'effort de travail des agents et la redistribution pour laquelle ils étaient disposés à voter.

Ainsi le modèle fonctionne de la manière suivante : à chaque période, les individus perçoivent un certain revenu, qui dépend en partie de leurs origines sociales et en partie du niveau d'effort qu'ils fournissent. Le niveau d'effort est choisi en fonction de leurs différentes croyances quant à l'impact de l'effort et de la chance sur la probabilité de devenir « riches ou pauvres », tandis que le taux d'imposition redistributif est fixé de manière à maximiser les opportunités des individus les plus malchanceux de la société.

D'autres modèles ont été élaborés, tenant compte de différentes dimensions associées à la propension à redistribuer et tenant compte des caractéristiques dynastiques ou intergénérationnelles. Ainsi Benabou, Tirole (2006) montrent que la transmission parentale au sujet de la réalité des inégalités sociales et du pouvoir de la mobilité sociale peuvent être biaisées de manière à orienter les réponses des enfants aux incitations.

D'autres chercheurs se sont orientés vers la prise en compte de motivations éthiques pour prendre en compte la propension à la redistribution. Boarini, Le Clainche (2009) suivant Bowles et Gintis (2001) ont ainsi montré que la réciprocité et la conformité à des normes sociales importaient pour expliquer la redistribution en France. D'autres travaux ont intégré les approches à la Roemer (1998), distinguant les facteurs de responsabilité des facteurs de compensation pour lesquels les individus ne peuvent être jugés responsables pour expliquer cette propension à la redistribution, interagissant parfois avec d'autres facteurs, notamment la position sociale. Il est ainsi parfois ambigu de savoir si le rôle de l'effort et de la chance imputé à la réussite reflète des croyances ou des jugements normatifs sur les facteurs de responsabilité et de compensation et la justice de la distribution.

Dans une analyse récente, Hvidberg, Kreiner et Stantcheva (2021) constatent que même quand les répondants sont relativement bien informés sur la répartition globale des revenus (sa médiane et son 95e centile en l'occurrence) et sur leur propre position dans cette distribution, il existe des « idées fausses systématiques ». Les répondants les moins bien classés ont tendance à penser qu'ils sont mieux classés dans la distribution des revenus qu'ils ne le sont réellement, tandis que les répondants mieux classés pensent qu'ils sont moins bien classés. Par conséquent, les gens ont tendance à sous-estimer le degré d'inégalité et à croire que les revenus des autres sont plus proches des leurs que ce n'est le cas. Ceci est à confronter aux résultats de Cruces, Pérez-Truglia et Tetaz (2013) qui montrent que la plupart des répondants de leur enquête ont tendance à surestimer leur position dans la répartition des revenus.

Deuxièmement, dans l'étude de Hvidberg et al. (2021), les opinions sur l'équité de l'inégalité au sein d'un groupe donné (par exemple, l'inégalité des revenus entre ceux qui ont le même niveau d'éducation) sont fortement corrélées à leur position dans ce groupe. Lorsque les personnes éprouvent des chocs négatifs qui modifient leur position sociale, tels que le chômage, une hospitalisation ou une maladie ou handicap, ils tendent à considérer que l'inégalité est moins juste ; le contraire se produit lorsqu'ils vivent une expérience positive, comme une promotion au travail. Cependant, révéler aux individus leur véritable position a des effets asymétriques : ceux qui surestimaient leur position deviennent plus susceptibles de penser que l'inégalité est injuste ; ceux qui la sous-estimaient ne changent pas leurs points de vue. Ainsi, « les mauvaises nouvelles semblent être plus saillantes que les bonnes nouvelles ».

Enfin, les inégalités que les gens jugent les plus injustes sont celles entre les personnes qui ont le même niveau d'études ou qui travaillent dans le même secteur ou la même entreprise qu'eux, plutôt qu'entre personnes de la même commune, voisins ou personnes du même sexe. La proximité au travail semble donc particulièrement importer. Pourtant, disent les auteurs, c'est au sein des groupes de référence en termes de niveau d'éducation et de secteur d'appartenance, que les individus ont tendance à fortement sous-estimer le degré d'inégalité et que les personnes à faible revenu surestiment leur position.

Conclusion

Les chocs économiques récents, tels que la crise économique de 2008, la pandémie de Covid 19 ou la guerre en Ukraine, ont mis en évidence la vulnérabilité de certaines sous-populations et l'accroissement des inégalités de situation socio-économique qui pouvaient en résulter pour celles-ci plus spécifiquement. Nous avons montré que des politiques de grande ampleur fondées sur des mécanismes keynésiens ont pu montrer leur efficacité pour atténuer les effets de certains de ces chocs. Au-delà de tels chocs, nous avons également souligné que les inégalités se diffusaient en quelque sorte à bas bruit. En effet, les mécanismes qui génèrent les inégalités socio-économiques sont complexes et impliquent des effets d'interaction entre facteurs et des phénomènes de cumuls et de transmission intergénérationnelle. C'est le cas non seulement pour les revenus et le patrimoine mais également pour l'éducation, la santé, mais aussi en lien à des caractéristiques plus irréductibles des individus, telles le genre et l'origine ethnique. Pour être identifiés, ces mécanismes nécessitent des données statistiques de nature longitudinale et l'usage de méthodes économétriques adéquates. Pour lutter contre les inégalités socio-économiques, les politiques publiques, au-delà des mécanismes keynésiens, intègrent également des mesures structurelles et largement fondées sur le système fiscal-social. Ces politiques apparaissent efficaces mais de façon variable selon les catégories de sous-populations et dans le temps. Des réformes fiscales affectant davantage les très hauts revenus et les successions auraient des effets dynamiques qui permettraient une réduction de ces inégalités. A côté de ces politiques fiscalo-sociales, des mesures d'investissement social permettent de modifier les comportements qui secrètent les inégalités futures : les politiques éducatives ou de santé orientées vers les jeunes enfants peuvent ainsi modifier les perspectives de vie à l'âge adulte.

Toutefois, pour que de telles politiques visant la lutte contre les inégalités socio-économiques soient durablement efficaces il est nécessaire qu'elles soient comprises et acceptées. Il s'agit d'une question qui n'est pas aussi mineure qu'il peut sembler au premier abord car l'acceptabilité des politiques permet de situer les enjeux démocratiques associés, leur renouvellement en lien aux évolutions économiques et sociales et de pérenniser l'action de ces politiques.

III - Epreuve de composition de sociologie

Jury : Anne-Cécile Broutelle, Romain Deles, Sibylle Gollac, Laure Lacan, Antonello Lambertucci, Stéphane Peltan

Rapporteur : Romain Deles

Sujet : Peut-on parler de socialisation générationnelle ?

3.1. Les résultats : distribution des notes

165 candidats étaient présents et ont composé (171 en 2021). La moyenne générale des notes des présents est située à 9,95/20 (contre 9,44 en 2021, 9,77 en 2020, 9,21 en 2019 ; 9,15/20 en 2018 ; 9,01 en 2017 ; 8,82 en 2016 ; 8,19 en 2015 ; 7,07 en 2014 ; 7,18 en 2013 ; 7,23 en 2012 ; 8,84 en 2011). Les notes sont comprises entre 1 et 20. La médiane se situe à 10 (comme en 2021), l'écart-type est de 4,24 (contre 4,31 en 2021).

Il faudra vérifier si la tendance se confirme, mais il semble que le resserrement du nombre de candidats (qui suit la baisse du nombre de postes, et peut-être, la baisse regrettable de l'attractivité du métier) donne lieu à un déplacement de la moyenne vers de meilleures notes et plus d'homogénéité entre candidats.



3.2. Remarques générales

Le sujet proposé (« Peut-on parler de socialisation générationnelle ? ») est un sujet au croisement des thèmes « la socialisation » (thème 2019) et « sociologie des âges de la vie » (thème 2021). Un tel sujet suppose de mettre en lien des connaissances issues des deux thèmes. Cela n'a pas toujours été réussi, car les candidats ont le plus souvent assimilé le sujet au nouveau thème et ont manqué de le faire dialoguer avec leurs connaissances issues du thème « la socialisation » ou leurs connaissances sociologiques plus générales.

Le jury note la diversité des exemples, souvent adéquatement mobilisés et développés. Manifestement, la bibliographie a été quadrillée par des préparations sérieuses. On déplore toujours quelques effets « prépa agreg », avec la redondance, au fil des copies, de certaines références – pourtant pertinentes.

Le sujet pouvait suggérer une discussion autour de la tension entre la conception classique de la socialisation, qui assimile la socialisation à une transmission intergénérationnelle d'une

part et l'existence de phénomènes de socialisation par les pairs, à l'intérieur d'une génération considérée d'autre part. La conception classique de la socialisation, chez Durkheim, est inscrite dans la succession des générations (« éducation de la jeune génération ») et par conséquent contribue à nier la pertinence d'une analyse générationnelle. Dans ce cadre, il n'existe pas d'autonomie des jeunes générations par rapport aux générations antérieures. Or, la sociologie des âges de la vie, champ récent de la discipline, est né du dépassement de cette tradition classique. Une copie a bien résumé cette idée par l'expression suivante : « la notion de socialisation générationnelle est un défi lancé à la sociologie ».

Pour autant, beaucoup de copies n'ont pas travaillé cette problématique. Le jury a lu un trop grand nombre d'introductions sans relief, qui présentent le sujet sans identifier de tension, de paradoxe ou « d'intrigue ». En particulier, la socialisation générationnelle est trop souvent définie comme inter- et intra- générationnelle. Or, la confusion entre inter- et intra- générationnel ne permet pas de traiter le sujet. Le jury souhaite donc encourager les candidats à faire des choix, à hiérarchiser et à donner du relief aux différentes traditions sociologiques dans la présentation des enjeux du sujet. Plus trivialement, rappelons que l'exercice de dissertation suppose de problématiser le sujet posé. Cela signifie qu'il est nécessaire d'engager une vraie technique de mise en tension du sujet, par la présentation d'un premier postulat (une sorte de postulat « prénotionnel »), sa critique ou sa nuance et l'annonce d'une problématique qui synthétise l'enjeu du sujet. Sans vouloir totalement standardiser les copies, il est important de rappeler à certains candidats la nécessité de respecter un tel schéma d'introduction.

Rappelons-le enfin, il n'existe pas de *doxa* en matière de plan. L'usage veut que l'on favorise un plan dialectique en trois parties, avec deux ou trois sous-parties à l'intérieur de chaque partie, mais une dissertation peut tout à fait convaincre avec un plan en deux parties.

En règle générale, la dissertation est entièrement rédigée, c'est-à-dire sans plan apparent. Là encore, ce n'est pas un critère permettant de discriminer une bonne copie d'une mauvaise. On pourrait même avancer qu'une copie au plan apparent « triche » moins : dans certains cas de très bonnes copies au plan apparent, les correcteurs et correctrices observent avec plus de facilité la construction du raisonnement. La clarté est une vertu.

3.3. Proposition de corrigé

Proposition de corrigé : Romain Deles

Dans *Le monde d'hier*, Stefan Zweig dépeint la société viennoise de la fin de la Belle Époque. Il décrit une société « de la sécurité », un monde de « l'inaltérabilité », sûr de ses valeurs, confiant dans sa culture. L'époque considère alors peu la jeunesse, toute tournée vers les usages et les pratiques des aînés. Zweig évoque avec malice les impostures des jeunes gens, qui, dès qu'ils sont en âge de s'exposer dans l'espace public, s'affublent de hauts de forme intemporels et se laissent pousser la barbe pour apparaître plus âgés qu'ils ne sont en réalité. Dans la Vienne du début du XX^{ème} siècle, la jeunesse n'existe pas, sinon dans l'imitation de la génération des aînés. D'une certaine manière, le roman de Zweig illustre la conception classique de la socialisation des jeunes générations, une conception verticale, transmissive, qui consiste en la conformation des jeunes aux normes et aux valeurs de la génération précédente. Dans « le monde d'hier », il n'existe donc pas d'autonomie de la jeunesse vis-à-

vis du monde adulte et de la culture et des arts établis ; il n'existe donc pas de formes de socialisations générationnelles.

La socialisation, dans son acception classique en sociologie, peut être définie comme le processus par lequel s'acquièrent les façons d'agir, de penser et de percevoir dominantes dans un univers social donné. Implicitement, la socialisation est donc pensée comme un processus transmissif qui opère de la génération des aînés vers celle des plus jeunes. La socialisation est ainsi située dans un rapport de générations, qui retire à la jeune génération toute culture propre et toute capacité de l'entretenir et de la transmettre de manière horizontale. Cette idée est clairement exprimée par Durkheim en 1922 dans *Education et sociologie*, quand il explique que l'éducation est « l'action exercée par les générations adultes sur celles qui ne sont pas encore mûres pour la vie sociale ». C'est une conception similaire de la socialisation que l'on peut lire chez les sociologues qui s'intéressent aux mécanismes de transmission du patrimoine culturel. Dans cette sociologie, la socialisation est par principe intergénérationnelle et l'expression « socialisation générationnelle » a alors tout d'un oxymore.

Pourtant, Mannheim note la pertinence de l'étude sociologique des générations (*Le problème des générations*, 1928). En tant qu'ensemble d'individus ayant été marqués par des événements ou des conditions sociales à une même période, une génération peut revêtir un ensemble de caractéristiques sociales communes. Pour Mauger, qui signe la préface du livre de Mannheim, dans certaines conditions, la génération n'est pas une « classe de papier ». Elle présente au contraire une « tendance à un même mode de comportement, une façon de sentir et de penser déterminés » et peut même « participer du devenir collectif ». Dès lors, si une génération possède des caractéristiques sociales qui permettent de la distinguer d'autres groupes d'âges et se montre capable d'agir collectivement, en particulier pour la production et la reproduction de son propre système culturel et normatif, il devient possible de parler de « socialisation générationnelle ».

Interroger la pertinence de la notion de socialisation générationnelle revient donc à se demander si un ensemble d'individus nés à une même période peuvent constituer une génération effective et si, dans ce cas, la sociologie peut se saisir de l'étude de son mécanisme de socialisation propre. Mais de façon consécutive, se pose alors inévitablement la question de l'articulation de la notion de génération avec d'autres dimensions décisives dans les processus de socialisation.

Alors que la socialisation est classiquement assimilée à un processus de transmission intergénérationnel, niant par là même toute capacité propre de socialisation d'une génération considérée, comment la notion de socialisation générationnelle conquiert-elle néanmoins sa pertinence ?

La notion de socialisation générationnelle peine à prendre sa place dans le raisonnement sociologique (1). En effet, les analyses classiques de la socialisation insistent principalement sur les mécanismes de mise en conformité de la nouvelle génération, lui retirant ainsi toute forme d'autonomie. Pourtant, avec le déclin des formes traditionnelles de socialisation, un espace nouveau s'ouvre pour les socialisations plus horizontales et intra-générationnelles (2). La complexité et le caractère pluriel du processus de socialisation invitent cependant à restreindre le périmètre explicatif de la notion de socialisation générationnelle (3).

* * *

La notion de socialisation générationnelle peine à prendre sa place dans le raisonnement sociologique. En effet, dans une certaine tradition classique, la jeune génération est conçue comme une « table rase » (Durkheim). Le processus de socialisation revient donc à la transmission de l'ordre du monde social de la génération des aînés vers la jeune génération : par son caractère univoque et vertical, le processus de socialisation est dans son principe incompatible avec l'idée d'une socialisation générationnelle (A). En outre, la complexité des parcours individuels et des transitions entre les âges n'autorise pas à parler de socialisation générationnelle (B).

Dans son acception classique, la notion de socialisation est ramenée à un processus vertical, inscrit dans la succession des générations et qui, dès lors, contribue à nier la pertinence de la notion de socialisation générationnelle. En effet, les travaux sociologiques classiques apparentent la socialisation à la transmission de normes, de valeurs et de dispositions de la génération des adultes vers celle des enfants. Ainsi, Durkheim, dans *Education et sociologie* paru en 1922, considère-t-il que la jeune génération est « méthodiquement » socialisée par la génération qui la précède. L'assimilation du concept de socialisation à celui d'éducation n'est pas innocent : il signifie que, selon Durkheim, le processus de socialisation, d'immersion sociale prend place à l'intérieur d'une distribution des générations et opère de manière descendante. Cela signifie que la génération nouvelle n'a pas de consistance sociale indépendante, et que la socialisation à l'intérieur des générations est, dans ce raisonnement, tout simplement impensable.

L'idée selon laquelle il existe une inscription sociale durable des générations précédentes dans les individus est aussi présente dans l'analyse des sensibilités par Norbert Elias. Elias décrit le processus de civilisation comme le mouvement de temps long au cours duquel on observe un refoulement de « l'animalité ». Les normes civilisées s'accumulent avec la succession de générations au cours du temps et s'exercent dans l'éducation des jeunes enfants. Si les enfants acquièrent certains dégoûts comme certaines exigences de raffinement, c'est que « s'accomplit [en eux] en raccourci, un processus qui, dans l'évolution historique et sociale, a duré des siècles et dont l'aboutissement est la modification des normes de la pudeur et du déplaisir » (Elias, *La civilisation des mœurs*, 1939). Le processus de socialisation s'apparente donc à un mécanisme d'intériorisation de comportements et de sentiments hérités du chemin de civilisation parcouru par les générations précédentes. Ce cadre laisse alors peu de place à l'initiative générationnelle, à la possibilité d'une génération donnée de construire et de perpétuer un ensemble de normes et de valeurs qui lui serait propre.

L'étude des socialisations enfantines en milieu bourgeois, que l'on peut lire chez J.-C. Chamboredon, B. Le Wita ou plus récemment chez B. Lahire, insiste bien sur la force des effets de transmission. B. Le Wita, par exemple, montre comment les contraintes temporelles très puissantes qui pèsent sur l'emploi du temps des enfants contribuent à limiter les sociabilités extérieures à la famille et à renforcer l'éducation parentale (*Ni vue ni connue*, 1988). La socialisation, entendue comme un transfert intergénérationnel de manières d'être et d'agir, limitée à la relation entre parents et enfants, nie la possibilité pour la jeune génération de développer son canal propre de socialisation.

La notion bourdieusienne d'habitus renferme en elle une idée similaire : la socialisation permet la continuité des dispositions acquise dans un milieu social donné. Que ce soit dans l'étude de « l'amour » de l'art ou dans celle des manières de s'exprimer, Bourdieu considère que la socialisation s'opère de manière verticale, de manière à reproduire les différences sociales d'une génération vers une autre. Lignier et Pagis, dans *L'enfance de l'ordre* analysent les amitiés et les inimitiés enfantines et expliquent bien comment l'habitus familial hérité joue de manière extrêmement précoce sur la fréquentation des autres. D'une certaine manière, la socialisation dans le milieu familial semble primer sur les sociabilités enfantines, c'est-à-dire entre des enfants situés dans une même génération. Là encore, on comprend à quel point la socialisation est un processus qui s'inscrit dans la succession des générations, de sorte que les générations nouvelles seraient supposément passives et seulement réceptrices de l'ordre social. La socialisation sépare aussi les membres d'une même génération, si bien qu'il n'existe pas d'unité de cet ensemble social. Quand Bourdieu énonce que « la jeunesse n'est qu'un mot », il met ainsi en cause la possibilité pour des cohortes d'âge d'exister indépendamment des déterminations sociales de classe, qui, quant à elles, seraient les plus puissantes à l'œuvre dans le processus de socialisation.

Non seulement la socialisation générationnelle est écrasée par la socialisation primaire, mais il faut aussi noter à quel point la diversité et la complexité des expériences individuelles participe à la dissoudre. Dans un article important paru en 1990, Olivier Galland expliquait comment les grands marqueurs du passage à l'âge adulte (décohabitation, union, sortie des études et accès à l'emploi stable) tendent à se manifester de manière plus étalée et dissociée dans les parcours de vie (« Un nouvel âge de la vie », *Revue française de sociologie*, 1990). La désynchronisation des seuils de passages entre les âges donne lieu à une multiplicité des expériences individuelles. C'est ce que note Valérie Erlich, dans son étude sur les « nouveaux étudiants » : l'expérience des études supérieures n'est plus celle des « héritiers », c'est-à-dire un moment de transition clairement identifié vers l'âge adulte (*Les nouveaux étudiants*, 1998). Les profils étudiants deviennent extrêmement variés et sont faits d'allers-retours entre le domicile parental et l'indépendance résidentielle, entre l'emploi et les études, entre le célibat et l'union. D'une manière similaire, Cécile Van De Velde insiste sur les phénomènes « d'indépendance clivée », c'est-à-dire d'indépendance ambiguë des jeunes vis-à-vis de leurs parents, sur des temps biographiques relativement longs (*Devenir adulte*, 2008). Cette période de la vie est alors propice à la construction pas-à-pas, par essais-erreurs, par l'expérience, de son autonomie. C'est là un argument sensiblement différent de celui présenté dans la section précédente. L'obstacle à la socialisation générationnelle n'est pas lié au caractère vertical du processus de socialisation primaire, mais plutôt aux processus d'individuation qui se manifestent dans les parcours de vie. L'entrée dans l'âge adulte n'est pas guidé par des jalons nets, si bien que la jeunesse s'apparente, selon le mot de Galland, à « l'âge de l'expérimentation », c'est-à-dire à un moment de construction de l'autonomie de l'individu. Dans ces conditions, il est difficile de voir émerger une socialisation générationnelle unifiée.

De même, les expériences d'instabilité sociale tendent à singulariser les parcours de vie. Ainsi, Mauger et Vulbeau, dans « Peur de s'insérer, peur de ne pas s'insérer » (1999) notent-ils à quel point « l'instabilité existentielle de la jeunesse » se prolonge bien au-delà des bornes statistiques ou conventionnelle de la jeunesse (24 ans, 30 ans ?) du fait de la précarisation du marché du travail. Rejoignant ainsi les analyses de Castel sur la vulnérabilisation du salariat, ils montrent alors comment se différencient les trajectoires individuelles en fonction des

expériences d'exposition à la précarité. C'est aussi ce que notent Baudelot et Estabiet dans « Avoir 30 ans en 1968 et en 1998 » : entre les deux générations, l'instabilité professionnelle et financière a participé à déstandardiser les parcours de jeunesse. D'une façon différente, dans *Le bal des célibataires* (2002), Bourdieu décrit le célibat forcé des paysans et explique à quel point il les contraint à une vie instable, qui n'est plus en phase avec leur âge social. L'instabilité sur le marché du travail ou sur le marché matrimonial conduit donc à voir se singulariser les profils d'individus pourtant situés dans une même génération. Au sein d'une même génération, les individus seraient ainsi au moins autant soumis à des processus d'individuation que de socialisation, ce qui pose de sérieuses difficultés à l'analyse en termes de socialisation générationnelle.

Ainsi, tant parce que la socialisation primaire imprime des normes et des valeurs en provenance de la génération précédente, que parce que les parcours individuels tendent à se singulariser, il semble que la notion de socialisation générationnelle peine à s'imposer dans le raisonnement sociologique. Pourtant, des mutations sociales qui touchent au déclin des formes les plus traditionnelles de socialisation ont permis d'installer progressivement l'idée de socialisation générationnelle en sociologie.

*

En se défaisant du raisonnement sociologique classique, des analyses plus récentes s'intéressent non plus aux mécanismes de mise en conformité sociale de la jeune génération, mais à la capacité des générations de produire et de transmettre une culture propre. Avec le déclin des institutions de socialisation traditionnelles, on observe un renforcement des cohésions générationnelles (A). L'événement, ou, plus généralement, le contexte socio-politique, contribuent à l'émergence d'éléments de socialisation générationnelle (B). C'est à ces conditions que la notion de socialisation générationnelle peut trouver sa pertinence pour l'analyse sociologique.

Nous avons montré comment la socialisation primaire, assurée par les grandes instances de socialisation (école, famille), s'inscrivait dans la succession des générations. Parce qu'il est pensé comme étant fondamentalement intergénérationnel et transmissif, le processus de socialisation entraverait la constitution de la nouvelle génération en tant que groupe social doué d'un pouvoir de socialisation propre. Or, le « *déclin des institutions* », théorisé par Dubet (2002) ne laisse-t-il pas un champ nouveau pour les sociabilités et les interactions horizontales intragénérationnelles ? Dans son ouvrage, Dubet montre comment l'école a progressivement vu son « programme institutionnel » s'effacer. Avec la massification de l'enseignement secondaire, la fonction socialisatrice de l'institution est mise en tension et perd de son efficacité. L'école de la troisième République était structurée de telle manière que l'instruction morale du peuple puisse opérer. En particulier, la séparation sociale et genrée des publics était un outil au service de la transmission du message républicain. Avec le collège unique, l'école change de visage et perd ses fonctions socialisatrices et disciplinaires. Dubet et

Martuccelli montrent alors le champ que prennent les sociabilités entre élèves, dans ce contexte (*A l'école*, 1996). C'est aussi dans ce cadre que peuvent s'épanouir de nouvelles « cultures lycéennes » (Pasquier, 2005). Désormais, l'école est moins un lieu de socialisation aux valeurs de la République qu'un lieu de socialisation entre pairs, de socialisations horizontales et générationnelles.

Un phénomène parallèle s'observe dans les mutations contemporaines de la famille. Autrefois organisée autour de l'autorité patriarcale, ou, à tout le moins, parentale, il semble que la famille contemporaine laisse place à des interrelations plus horizontales entre ses différents membres. François de Singly, dans *Libres ensemble* (2000), montre comment la socialisation transmissive est désormais remplacée par une socialisation « par frottements », où les différents membres de la famille cohabitent et interagissent sur une base affinitaire. Les rôles sociaux traditionnels (parent, enfant, conjoint) et les places assignées dans le processus de socialisation intergénérationnel sont donc remis en cause. L'ouvrage de De Singly sur *Les adonaissants* (2008) démontre ainsi comment, dans ce cadre, les enfants, parfois très précocement, développent des pratiques et une culture enfantine tout à fait étanche à celles de leurs parents.

A leur manière, Martine Court et Gaëlle Henri-Panabière (« La socialisation culturelle au sein de la famille : le rôle des frères et sœurs », *Revue française de pédagogie*, 2012), présentent un phénomène similaire. Les autrices s'étonnent du peu de place accordée à la socialisation entre frères et sœurs dans l'analyse sociologique de la famille, alors qu'elles repèrent dans leur enquête la force de l'influence de la fratrie dans les choix culturels des enfants. Dans les théories classiques de la reproduction, le capital culturel est implicitement transmis des parents aux enfants, par un mécanisme involontaire et diffus. Au contraire, les autrices montrent les interactions concrètes entre frères et sœurs qui participent à l'échange et à l'appropriation de contenus culturels. La socialisation culturelle fonctionne bien souvent par identification auprès d'un grand frère ou d'une grande sœur : c'est le cas de Mathilde, qui a pu disposer des anciens magazines auxquels sa grande sœur Camille était abonnée et qui les saisit comme prétextes à de nombreuses discussions consécutives avec sa sœur sur ses connaissances musicales. Il se développe alors dans la famille un mécanisme de socialisation (intra)générationnelle qui participe à développer et entretenir une culture juvénile, indépendante de la culture parentale.

Le déclin des formes traditionnelles de la socialisation, en particulier et *a fortiori* dans les institutions de prime socialisation que sont l'école et la famille, laisse un espace nouveau au développement de socialisation plus horizontales entre les membres d'une même génération. De ce point de vue, la notion de socialisation générationnelle est utile pour décrire des phénomènes nouveaux, longtemps passés sous silence par la sociologie.

La notion de socialisation générationnelle gagne aussi sa pertinence en sociologie dès lors que l'on prend en considération les « effets cicatrice » que provoquent certains événements marquants sur une génération et sur sa capacité à produire et à entretenir un système de normes et de valeurs propres. Un contexte social, culturel ou politique particulier peut en effet permettre le développement de dispositions spécifiques et durables chez les membres d'une génération considérée. Mannheim, qui évoque ces « événements fédérateurs », publie son ouvrage en 1928, dans l'entre-deux-guerres, c'est-à-dire dans un contexte particulier pour la

« génération du feu » qui a connu la mobilisation au front. L'expérience du front marque évidemment les corps, mais produit aussi des traumatismes durables chez les poilus, qui maintiendront pour partie ces liens exceptionnels dans les associations d'anciens combattants. La création d'un groupe de pairs fait d'individus appartenant à la même génération est ainsi rendue possible par l'irruption d'un événement marquant.

C'est une chose semblable que montrent Jennings et Markus (« Partisan Orientations over the Long Haul », *American Political Science Review*, 1984) : le « désalignement électoral » observé aux Etats-Unis pendant les années 1960 et 1970 touche plus fortement et durablement les générations qui entrent dans le vote à cette période. L'identification partisane et les pratiques démocratiques sont donc conditionnées par la conjoncture sociopolitique. L'effet est d'autant plus marquant qu'il intervient sur des périodes de vie sensibles, parfois appelées « années impressionnables » dans le parcours de socialisation politique. En ce sens, on peut donc parler de socialisation politique générationnelle », en ce que les individus situés dans un même groupe d'âge seront concernés et durablement affectés par l'événement.

Beaud et Pialoux, dans *Retour sur la condition ouvrière* (1999), constatent l'effet de scission que produit la démocratisation scolaire entre deux générations du groupe ouvrier. Les enfants, acquis au principe des études longues, développent alors de nouvelles aspirations professionnelles et sociales et délaissent pour partie certains éléments identificatoires de la culture ouvrière. Ces « enfants de la démocratisation scolaire », comme les appelle S. Beaud (*80% au bac... et après ?*, 2002) constituent donc bien une nouvelle génération de pairs, partiellement déconnectée de la génération des pères. Les auteurs soulignent d'ailleurs la mise en péril de l'héritage ouvrier. Ici encore, le contexte forge des systèmes de représentations et de dispositions particuliers et distincts pour une génération. La socialisation intergénérationnelle transmissive semble enrayée par l'intervention de la démocratisation scolaire, qui donne alors du champ à de nouvelles formes de socialisations plus horizontales.

Si l'on considère la force de fédération de l'événement, comme l'espace nouveau laissé aux sociabilités générationnelles dès lors que les grandes instances de socialisation intergénérationnelles s'affaiblissent, il devient possible d'entrevoir l'unité et la capacité de socialisation d'une génération. Les groupes formés par des individus nés à une même période agissent pour produire et entretenir une culture générationnelle spécifique, distincte de celle observée dans les autres générations. Cependant, face à la complexité des socialisations individuelles, la notion de socialisation générationnelle ne peut prétendre qu'à une perspective analytique partielle.

*

Les analyses les plus récentes de la socialisation insistent sur son caractère pluriel et complexe : les individus seraient soumis à de multiples influences socialisatrices, parfois discordantes entre elles. Par conséquent, la socialisation générationnelle ne peut être uniforme, si bien que la précaution analytique devrait contenir la notion à celle de « micro unités de génération » (A). Plus radicalement, dans une perspective interactionniste, on peut penser que les individus échappent partiellement à leur socialisation générationnelle, en ce qu'ils négocient leur âge social ou leur position générationnelle (B).

Compte tenu de la diversité et la pluralité des influences socialisatrices, parler d'unité de génération est insuffisant. Il existe au contraire des unités de générations multiples : si des individus situés dans une même génération connaissent une forme de socialisation générationnelle commune, d'autres variables signifiantes agissent pour différencier les parcours et les expériences individuels. Julie Pagis, dans son livre *Mai 68, un pavé dans leur histoire* (2014), propose la notion de « micro unités de génération » afin de rendre compte du caractère pluriel des socialisations d'individus nés dans une même période et confrontés à un même événement marquant. En fonction de l'histoire militante antérieure des individus, liée au milieu social d'origine des jeunes, Mai 68 constitue un événement socialisateur de rupture ou au contraire de confirmation. Les rapports à l'événement et le caractère durable de la socialisation politique varient alors fortement. Dans *Les filles du coin* (2021), Yaëlle Amsellem-Mainguy montre que la socialisation des jeunes dans les territoires ruraux ne touche pas uniformément les filles et les garçons. Les filles, souvent exclues des sociabilités dominantes (qui sont généralement masculines), ont alors plus tendance à se socialiser en dehors du groupe de pairs. Ici, on comprend combien l'effet du genre sur l'appartenance au groupe de pair est déterminant. La socialisation générationnelle n'est donc pas uniforme et ne permet pas d'abandonner l'étude des autres influences socialisatrices. Bernard Lahire et ses collègues, dans *Enfances de classes* (2019) exposent bien la complexité des socialisations enfantines. Ces socialisations sont évidemment différenciées socialement (« les enfants habitent la même société mais pas le même monde »), mais elles sont aussi et surtout plurielles : les enfants, très tôt, reçoivent l'influence de multiples acteurs de socialisation, ce qui ne peut que complexifier l'unité de génération. De manière plus fondamentale, le caractère pluriel de la socialisation pose la question de l'articulation des rapports sociaux : les « enfants », « jeunes », « adultes », « seniors » ne se définissent pas que par leur appartenance générationnelle, leurs identités sont multiples et s'expriment en termes de genre, de classe sociale, d'appartenance ethnique ou religieuse... La notion de socialisation générationnelle a donc un pouvoir explicatif local et doit être pensée en intersection avec les autres variables signifiantes.

De manière plus radicale, on pourrait défendre l'idée plus audacieuse selon laquelle les interactions sociales seraient le lieu de « négociation » des normes générationnelles. La socialisation générationnelle est alors imparfaite en ce que les individus seraient capables d'arrangements vis-à-vis de leur condition de génération. C'est par exemple ce que l'on peut lire dans le travail d'Aline Chamaillan et Vincent Caradec sur l'expérience des malades d'Alzheimer (« Vivre avec la maladie d'Alzheimer », *Retraite et société*, 2014). Les sociologues montrent l'effort de relativisation de la maladie que font les malades, en particulier en renvoyant à l'âge certaines de leurs absences. De manière à éviter le stigmatisme de la maladie ou de la dépendance, les acteurs manipulent donc la présentation d'eux-mêmes. Les individus jouent sur les frontières d'âge, les adaptent et les accommodent à leur avantage et démontrent ainsi leur capacité, au moins partielle, d'échapper aux déterminismes générationnels. D'une façon similaire, Marie-Clémence Le Pape, Mickael Portela et Elise Tenret (« Ca n'a pas de sens de compter comme ça ! Limites d'une approche comptable des aides financières apportée au jeune dans la famille », *Sociologie*, 2018) évoquent les stratégies discursives de parents pour démontrer l'aide matérielle qu'ils accordent à leurs enfants, tout en réaffirmant leurs efforts visant leur autonomie. Ici aussi, les contours de l'aide parentale sont travaillés par les acteurs dans l'interaction. Le rôle social de parent, qui pourrait être défini en amont des

interactions par une sorte de socialisation générationnelle, est en réalité renégocié de façon continue dans les interactions sociales. Enfin, c'est une chose similaire qu'observe Céline Bessière, quand elle décrit les argumentations menées par les enfants héritiers de grands domaines viticoles (*De génération en génération, arrangements de famille dans les entreprises viticoles de Cognac*, 2010). Les jeunes dissimulent l'aide perçue de la part des parents, précisément pour s'affirmer, pour s'affranchir de leur position générationnelle d'enfant de la famille. On voit ici nettement comment « travaillent » les individus à la construction de leurs identités et, dès lors, à quel point la socialisation générationnelle, qui assigne des places, des rôles, des dispositions, est en réalité constamment remise en jeu dans les interrelations. Ainsi, la socialisation générationnelle est imparfaite, tant elle est concurrencée par d'autres formes d'influences socialisatrices et tant elle est continuellement actualisée dans les interactions sociales. Si la notion démontre sa pertinence, c'est donc dans un cadre restreint à de « micro unités de génération ».

* * *

L'expression « socialisation générationnelle » présente une contradiction dans les termes. La socialisation est classiquement entendue comme étant une forme de transmission quasi « hypnotique » ou « osmotique », de sorte que l'existence des générations et la question de leur autonomie n'a pas de sens. Dans le raisonnement de la sociologie classique, là où il y a socialisation, il n'y a pas de génération. Mais, en se défaisant de ce modèle d'analyse, et en se saisissant de la génération comme catégorie d'analyse, la sociologie est capable de montrer la capacité d'une génération à produire et à pérenniser des normes, des valeurs, des référents culturels qui lui sont spécifiques. Néanmoins, des analyses attachées à rendre compte du caractère pluriel et complexe du processus de socialisation attirent l'attention sur les limites du raisonnement en termes de socialisation générationnelle. Elles invitent plutôt à l'étude de micro unités de génération.

Si l'on suit la trajectoire de la notion de socialisation générationnelle, on pourrait y voir une sorte de quête de la particularité. La notion, très générale, de socialisation dans la sociologie classique, est appliquée à une dimension particulière du social (la génération), puis mise en articulation, dans l'étude des parcours individuels et des interactions, avec d'autres facettes de l'identité des individus. Des mutations sociales profondes, qui voient les grands récits et les structures sociales traditionnelles décliner donnent lieu au raffinement des analyses et au souci des parcours individuels – fondamental dans la sociologie des âges de la vie. Cette quête de la particularité n'est-elle pas symptomatique du chemin général que suit la discipline ?

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

Jury : Alain Chatriot, Manuela Martini

Rapportrice : Manuela Martini

Sujet : Crises et petite entreprise en France du milieu du XIXe siècle aux années 1980

4.1. Les résultats

57 candidats présents et ayant composé. Une copie a été écartée car portant sur un sujet différent. La moyenne générale des notes s'établit à 10,96/20. Elle est légèrement supérieure aux moyennes des années précédentes (9,87 en 2021, 10,61 en 2020, 9,9 en 2019, 9,2 en 2018, 9,17 en 2017, 8,97 en 2016, 8,51 en 2015). Les notes sont comprises entre 1 et 17. La médiane se situe à 11,5 et l'écart-type est de 4,1.



4.2. Commentaires généraux

Le sujet portait sur une question largement abordée dans la littérature. Elle a été traitée convenablement dans l'ensemble malgré quelques failles récurrentes en termes de connaissances dues pour partie au fait que cette thématique est en général peu développée dans les formations en sciences sociales. Les meilleures copies ont su combiner ampleur des interrogations, précision conceptuelle et connaissances étayées. Le pari pour les candidats était de montrer la capacité de saisir les enjeux actuels du sujet sans tomber dans le piège d'une lecture téléologique et anachronique du rapport entre crises et persistance de la petite entreprise.

Le niveau général des copies rendues est globalement satisfaisant. Toutefois, cette année encore, la polarisation entre un ensemble de très bonnes copies et un ensemble de copies assez faibles est très forte, et ce malgré le fait que le sujet était traité dans de nombreuses références de la bibliographie fournie sur la question. Si l'exercice de la dissertation est en général maîtrisé, comme en atteste la médiane assez élevée de 11,5/20, le jury déplore des lacunes et des erreurs factuelles trop nombreuses, y compris dans les copies du groupe intermédiaire se situant autour de la médiane. Les notes les plus faibles ont été attribuées aux compositions cumulant erreurs factuelles et trop grande imprécision dans la définition du sujet ou aux copies inachevées comportant la seule introduction et l'annonce du plan de la dissertation. Un problème récurrent dans les copies les moins bien notées est, comme les

années précédentes, la maîtrise insuffisante de certaines périodes historiques ou d'aspects essentiels du sujet. Par ailleurs, le développement déséquilibré de l'argumentaire était le plus souvent accompagné d'approximations sur des aspects pourtant très débattus de l'industrialisation européenne passée et actuelle, inattendues pour une composition du niveau de l'agrégation.

Étonnamment dans le cadre d'un concours qui suppose la capacité de montrer les liens entre les différentes sciences sociales, trop peu de copies ont saisi la possibilité de se référer à la critique néo-institutionnelle de la concentration industrielle et de l'économie d'échelle ou au modèle prescriptif de l'intégration verticale de la production des grandes firmes décrit par Alfred Chandler. De même, les références à la définition de district industriel d'Alfred Marshall et à celle plus élaborée formulée à la fin les années 1970 par l'économiste Giacomo Becattini, ou aux désormais nombreuses recherches de la sociologie économique sur les districts et les entreprises en réseau, ont été assez rares. Les systèmes localisés de petites entreprises constituent pourtant un modèle historiquement répandu est relativement durable. Leur persistance a amené à une révision des logiques économiques classiques étudiées et discutées depuis une bonne quarantaine d'années désormais par les économistes et les sociologues. Ces études se sont penchées, entre autres, sur les mondes de production industriels possibles, les alternatives au fordisme, les formes de l'(auto)-financement et l'accès au crédit de la petite entreprise, le rapport entre petite entreprise et innovation. Elles fournissent non seulement d'excellents exemples de faits stylisés mais aussi des études de cas tout à fait pertinentes du point de vue historique.

Des concepts ou des théories très générales ont en revanche été déployés dans la formulation de problématiques génériques ou dans des accroches scolaires et très superficiellement, voire maladroitement pour les copies moins réussies, liées aux enjeux du sujet : s'interroger sur la persistance, souplesse, résilience des PME en temps de crise comportant des déclinaisons spécifiques dans les différentes époques et contextes historiques.

Dans l'évaluation ont été prises en compte la maîtrise de la dimension comparative inhérente au sujet et la variété des exemples à l'échelle européenne. Des références bibliographiques portant sur des cas d'étude régionaux situés dans différents contextes industriels européens ont souvent été judicieusement mentionnées. Cependant ces derniers restent en règle générale encore peu diversifiés dans un nombre considérable de copies qui demeurent presque uniquement centrées sur le cas français.

Des éléments complémentaires en termes de connaissance ont été également valorisés, dont plus particulièrement : la coexistence de typologies industrielles de taille différente pendant la première et la deuxième industrialisation ; des données chiffrées sur la (faible) concentration industrielle jusqu'à la Première Guerre mondiale en France, Italie, Suisse, Allemagne, Espagne et sur les effets des grandes crises économiques et militaires sur la concentration industrielle ; les moments d'accélération de la concentration industrielle (*Trente Glorieuses*, *Economic Boom*, *Miracolo economico*) et de polarisation entre très grande et très petite entreprise (notamment après la crise des années 1970) ; la remise en cause du modèle fordiste (et l'attention pour les « alternatives historiques au fordisme », C. Sabel-M. Piore, 1989 ; C. Sabel et J. Zeitlin, 1997) ; les districts et les systèmes localisés d'entreprises impliquant une analyse du concept et des exemples précis : en Italie (Prato, districts de l'Emilie et de la Vénétie, la 'Troisième Italie'), en Angleterre (coutellerie et petite métallurgie à Sheffield, poterie dans le Staffordshire), en Allemagne (district verrier urbain de

Sarrebruck), en Espagne (papeterie en Catalogne et le Pays valencien) ; en France (Cholet, coutellerie de Thiers, ganterie à Grenoble) ; les enquêtes des années 1970 (Bolton Committee en Grande Bretagne ; enquête de la Commission internationale d'*histoire* des mouvements sociaux et des structures sociales *Petite entreprise et croissance industrielle dans le monde aux XIXe et XXe siècles* publiée par le CNRS en 1981) et la « (re-)découverte » de la résilience de la petite entreprise et de sa souplesse ; les politiques publiques de soutien à la petite entreprise (Troisième République et législation de l'entre-deux-guerres en France ; réglementation sur l'artisanat en Allemagne ; soutien des administrations locales à la petite entreprise dans la 'Troisième Italie' par ex.) ou à la grande entreprise (IRI, en Italie dans l'entre-deux-guerres ; Plan après la Deuxième Guerre mondiale en France) ; le lien entre certains types de production industrielle, des productions de niche localisées et la présence de petites industries ; la spécificité de la petite industrie et de l'artisanat rural ; la connaissance des étapes de l'institutionnalisation de l'artisanat dans l'entre-deux-guerres en Europe ; les réactions xénophobes corporatistes dans l'entre-deux-guerres ; le statut des petits entrepreneurs migrants et la législation restrictive de la fin des années 1930 ; l'évolutions des relations entre petit patronat et mains-d'œuvre ; le petit entrepreneuriat comme emploi de repli en temps de crise industrielle et de chômage ; les exemptions en termes de législation sociale dont jouit la petite entreprise (10, 50 salariés) ; le caractère familial de la petite entreprise et ses conséquences en termes de travail rémunéré et non rémunéré des membres de la famille, notamment des conjointes ; la rémunération des membres de la famille comme variable d'ajustement en temps de crise.

En général, les copies bien notées ont développé une argumentation prenant en compte une sélection raisonnée des aspects essentiels du sujet. Le traitement équilibré des différentes parties de la dissertation, révélant une maîtrise de l'ensemble de la période, a été également apprécié. Comme cela a été le cas pour les années précédentes, il n'y avait de plan-type attendu. Cependant ont été sanctionnés les raccourcis visant à masquer un manque de connaissances aussi bien dans les approches thématiques que dans le cas de plans chronologiques trop ouvertement inégaux et lacunaires en termes d'informations pour certaines parties. Cela n'a pas forcément un lien direct avec la longueur de la copie. Les hors-sujet et l'étalage démesuré d'un seul aspect, quoique précisent détaillé, sont toujours à éviter, de même que les introductions inutilement longues réduisant l'espace et le temps de la démonstration pour les éléments incontournables de la question abordée.

Le jury invite, enfin, à veiller à la qualité de l'expression. Il a remarqué la présence de trop nombreuses imprécisions dans le vocabulaire, les tournures familières, le manque de rigueur ou le style prescriptif et peu nuancé de certaines copies qui est à proscrire dans ce genre d'exercice académique. Il doit également mentionner l'orthographe négligée, les imprécisions dans les noms propres, les erreurs sur les dates qui l'incitent à recommander, une fois de plus, la nécessité de prendre le temps d'une relecture, indispensable, de la copie.

4.3. Proposition de corrigé

Proposition de corrigé : M. Martini

Le sujet, intentionnellement vaste, a été conçu dans le but de permettre aux candidats de construire la dissertation en mobilisant des connaissances générales inhérentes à la question mise au programme. Il convenait toutefois de les ancrer à un raisonnement s'appuyant sur des exemples précis, et servant des argumentaires qui pouvaient être ciblés en fonction des différentes problématiques possibles. Les éléments de corrigé qui suivent présentent une série de réflexions non exhaustives qui peuvent être complétées par la lecture des références mentionnées dans le texte.

Définition des termes du sujet

Comme il est d'usage, les deux termes du sujet nécessitaient une présentation précise et succincte en introduction. Il était néanmoins attendue une discussion des définitions possibles de la catégorie de petite entreprise (variations de la taille, critères socio-économiques) comportant une explication du choix effectué, auquel il fallait ensuite se tenir dans le corps de la dissertation. Les crises dont il était question dans l'intitulé étaient sans doute des crises économiques et on pouvait se référer pour les caractériser à des définitions classiques. Par exemple Immanuel Wallerstein (*Annales.ESC*, 1979, p. 127) les identifie comme des « rares moments historiques où les mécanismes de compensation qui jouent habituellement à l'intérieur d'un système social s'avèrent si inefficaces du point de vue d'un si grand nombre d'acteurs sociaux que devient nécessaire une restructuration de l'ensemble du système économique et pas seulement une redistribution des avantages à l'intérieur du système ». Mais elles ne l'étaient pas exclusivement. Dans un nombre considérable de copies ce parti pris semblait aller de soi, alors qu'il aurait certainement été souhaitable évoquer au moins la pluralité de crises pouvant avoir des effets significatifs sur l'activité des PME telles les crises institutionnelles, sanitaires ou l'impact d'événements majeurs tels que les guerres (1870, 1914-1918, 1939-45) sur la configuration du paysage industriel.

La chronologie du sujet couvrait l'ensemble de la question au programme sans exigences particulières en termes d'approfondissement. Il fallait tout de même ne pas omettre de traiter les ruptures et les moments de retournement fondamentaux, notamment la crise des années 1970, essentielle par ailleurs pour la compréhension de la nouvelle perception de la petite entreprise qu'elle a comportée à l'échelle européenne.

Les chronologies spécifiques et les variations de la structure industrielle dans les différents pays de l'Europe occidentale pouvaient être également rappelés.

Le plan

Le plan pouvait être organisé autour de différentes scansions chronologiques, choisies en fonction des questionnements de départ. Aucune structure prédéfinie de la dissertation n'était attendue.

Une architecture possible pouvait être bâtie autour des grandes crises économiques de la contemporanéité européenne : la Grande dépression de 1873-1896, la crise boursière de 1929 et ses retombées en Europe dans les années 1930, la crise des années 1970 et ses suites). Il s'agissait dans ce cas de ne pas ignorer l'existence de crises d'autre nature pouvant avoir un impact durable sur le fonctionnement des petites entreprises.

Le choix ici est de combiner dans les sections chronologiques proposées crises institutionnelles et économiques au sein des grandes parties identifiées : une première partie porte sur un long XIXe siècle et inclut la Grande dépression des années 1870-1880 et l'essor de la concentration industrielle du début du XXe siècle en Europe continentale pendant la seconde industrialisation ; une deuxième partie débute par le moment très difficile pour la petite entreprise de 1914-18 puis enchaîne sur le nouvel essor de l'artisanat et des petites entreprises rapidement bousculé par la Grande crise de l'entre-deux guerres jusqu'à la grande césure de Deuxième Guerre mondiale ; une troisième partie est consacrée à l'après-guerre et à la période de croissance économique s'achevant sur la crise des années 1970 et ses suites dans les années 1980.

Sur le sillon des enquêtes menées depuis les années 1970, on pouvait aisément envisager d'axer la problématique sur la réactivité de la petite entreprise en temps de crise et les raisons de sa persistance dans des pays européens aux processus d'industrialisation différenciés.

Ce questionnement général pouvait aussi s'articuler à des interrogations sur le rapport entre les institutions publiques et petite entreprise et sur la mobilisation politique et syndicale du petit patronat en temps de crise.

Une accroche possible, parmi d'autres se référant à l'époque contemporaine ou aux années 1970, est tirée de Karl Marx, Friedrich Engels, *Manifeste du parti communiste* (1848) :

« Petits industriels, marchands et rentiers, artisans et paysans, tout l'échelon inférieur des classes moyennes de jadis, tombent dans le prolétariat ; d'une part, parce que leurs faibles capitaux ne leur permettant pas d'employer les procédés de la grande industrie, ils succombent dans leur concurrence avec les grands capitalistes ; d'autre part, parce que leur habileté technique est dépréciée par les méthodes nouvelles de production. De sorte que le prolétariat se recrute dans toutes les classes de la population ».

Dans les écrits de l'économie politique naissante, la petite entreprise et le petit entrepreneuriat sont destinés à disparaître. Si pour les économistes libéraux cela constitue la retombée inévitable des vertus des économies d'échelle propres au système usinier, pour les penseurs

marxistes cette disparition était inéluctable, tout comme la dissolution du groupe des petits industriels et des artisans dans le prolétariat, pour des raisons inhérentes à l'affirmation du mode de production capitaliste.

L'observation du processus d'industrialisation européen révèle pourtant une extraordinaire résilience de la petite entreprise non seulement au XIXe mais aussi au XXe siècle. Confrontée à ce phénomène lors de la crise des années 1970, la littérature s'interroge depuis les années 1980 sur sa réactivité face aux retournements de la conjoncture ou aux crises structurales qui ont marqué la contemporanéité. Cette capacité à la fois de résister aux chocs, de s'adapter à une demande changeante, d'expérimenter et d'adapter des innovations est le trait caractérisant les petites entreprises dans des pays dont le parcours d'industrialisation a été précoce au XIXe siècle comme la France, la Suède et la Suisse (Verley, *Entreprises et entrepreneurs*, 1994). Mais on peut désormais reconnaître ces aptitudes en outre également dans le développement régional de pays dont l'industrialisation a été plus tardive au niveau national car marqués par des fortes disparités régionales telles la Catalogne pour l'Espagne ou le Piémont et la Lombardie pour l'Italie (voir sur ce point les réflexions de Jean-Marc Olivier, 2010).

Persistance ne signifie pas toutefois stabilité et longévité des mêmes entreprises. Les petites industries transmettant raison sociale et savoir-faire de père en fils certes peuvent exister mais représentent l'exception dans le paysage industriel. L'échelon le plus peuplé de la pyramide de la structure industrielle est caractérisé par un brassage continu, ce qui est sans doute l'un des caractères originaux du monde des petites unités de production.

1. Un 'âge d'or' de la petite industrie en Europe ? Industrialisation, crises et coexistence de grandes et petites entreprises dans le long XIXe siècle

La première industrialisation a souvent été décrite comme un univers économique nouveau, caractérisé par l'apparition soudaine de grandes manufactures qui ont attiré les regards par leur aspect imposant. L'historiographie économique a plus récemment contribué à démontrer que la « Révolution industrielle » s'est affirmée en Europe surtout grâce à un tissu industriel dispersé et traversé par des crises cycliques, souvent très localisées régionalement.

Certes fragile, ce tissu industriel fragmenté est caractérisé également par une grande résilience de ces petites entreprises qui dominent la scène productive de par leur capacité à amortir les chocs cycliques. Les tisserands en lin de la Silésie ou les tisseurs en soie lyonnais, bien connus pour leur combativité, surmontent la crise des années 1840 surtout grâce à l'augmentation des heures de travail et à la mobilisation des membres de la famille des chefs d'atelier. La rémunération du travail constitue la variable d'ajustement principale de ces petites entreprises familiales où foyer et atelier sont entremêlés.

Si l'âge d'or de la petite industrie dont on parle pour cette époque est marqué par l'incertitude et des phases plus moins prospères de croissance, il est certain que pendant toute la première industrialisation, et au moins jusqu'aux années 1880, dans l'Europe industrielle la cohabitation entre grandes usines et petits ateliers dispersés est la règle. Même pour des grandes villes industrielles comme Manchester ou Birmingham, la présence d'usines où est censée se concentrer l'intégration verticale de la totalité du processus de production est de fait rarissime,

y compris pour la sidérurgie et le textile (pour plus de détails sur ces exemples voir le volume collectif dirigé par Eck et Lescure, 2002 ou Daumas, Lamard, Tissot, 2007). Certaines régions de la Belgique, de l'Allemagne, de la Suède ou de l'Angleterre étudiées par l'historien de l'économie suédois Lars Magnusson ressemblent singulièrement pendant tout le XIXe siècle à bien des territoires de l'industrialisation français dont l'historiographie a souligné l'industrialisation précoce mais atypique car très peu concentrée au XIXe siècle. Les similitudes sont multiples entre les systèmes productifs de la coutellerie de Sheffield en Angleterre ou de Solingen et de Remscheid en Rhénanie du Nord et le district de la coutellerie de Thiers dans le Puy-de-Dôme où les barres de fer sont amincies, transformées en lames et polies par différents ateliers (forgeron, limeur, perceur, émouleur, polisseur, fabricant de manches) avant que les couteaux ne soient assemblés dans des ateliers en ville. Ces systèmes urbains localisés d'entreprises sont insérés dans des espaces ruraux où l'énergie fossile, mais surtout hydraulique, permet d'actionner des machines certes moins imposantes que celles des usines concentrées mais qui se renouvellent constamment depuis les années 1830-40. Il s'agit des districts industriels dotés d'une « atmosphère industrielle » propre aux sociétés dans lesquelles ils se développent. Cette atmosphère favorise la coopération de petites unités productives spécialisées dans différentes phases de la production qu'Alfred Marshall avait observés dans les années 1880 en Angleterre et mentionnés dans les *Principles of economics*, publiés en 1890. Presque un siècle plus tard, l'économiste italien Giacomo Becattini et son équipe voient en œuvre ces systèmes de coopération entre petits ateliers dans l'Italie du Centre ou de l'Est (Jean-Claude Daumas, 2007). Il s'agissait pourtant d'environnements économiques bien éloignés du triangle industriel nord-occidental, compris entre Gênes, Turin et Milan, où s'était produit le « décollage » industriel italien. Des mécanismes de fonctionnement semblables ont pu par la suite être étudiés dans l'Arc jurassien pour l'industrie horlogère ou en Catalogne, où le district de la production d'espadrilles et de lacets en coton se développe à côté des grandes usines de filature et de tissage de coton actionnées par l'énergie hydraulique.

Cette coexistence de systèmes productifs fort différents s'accompagne de la présence d'une concentration industrielle qui ne modifie pas fondamentalement la pyramide extrêmement large à la base du parc productif des régions industrielles de l'Europe continentale. Les entreprises réunissant plus de 1000 ouvriers sont quelques poignées en France et en Belgique jusqu'à la fin du XIXe siècle, y compris dans la sidérurgie ou l'industrie textile, dans lesquelles la mécanisation actionnée par la vapeur ou l'énergie hydraulique a été précocement adoptée.

La Grande dépression traversant l'Europe entre des années 1873-1896 produit un changement considérable dans les rythmes et les formes de l'industrialisation à l'échelle européenne, avec des effets durables sur la structure industrielle. La deuxième vague de l'industrialisation s'accompagne d'innovations technologiques et de l'utilisation de nouvelles sources d'énergie, nécessitant des investissements qui finissent par déboucher sur une nouvelle dynamique de concentration industrielle.

Si les grandes entreprises sont plus nombreuses et la part de la population active qu'elles occupent plus conséquente, cela ne fait pas disparaître les petites unités de production. D'une part grâce à la complémentarité de leur production, nécessaire notamment pour les produits haut de gamme. Dans la finition du tulle et des dentelles produites mécaniquement à Nottingham et Calais dans des usines concentrées, la broderie se fait à la main dans des petits ateliers à domicile. C'est par ailleurs à cette époque que les enquêtes, en particulier de David Schloss et de Beatrice Webb pour le monde britannique, montrent l'étendue et les excès de

l'exploitation dans la confection du système de travail à la tâche appelé *sweating system*, système de la sueur.

Par ailleurs, la possibilité d'utiliser l'énergie électrique pour l'actionnement de l'outillage et des machines dans les ateliers à domicile donne un nouveau souffle à certaines productions de niche et explique notamment la longévité des districts de la coutellerie un peu partout en Europe tout comme de la « fabrique collective » de la rubanerie à Saint-Etienne qui savent adapter leurs métiers à tisser à cette nouvelle, et beaucoup plus diffuse, source d'énergie (Reynaud, 1992).

L'essor économique du début du XXe siècle est une réalité aussi pour la petite entreprise. Les institutions publiques ont joué un rôle dans cette dynamique. Sans adopter une politique systématique, les gouvernements et les parlementaires de la Troisième République avaient bien à l'esprit leur sauvegarde lorsque les ateliers employant moins de 10 individus sont exemptés en 1874 de l'application des dispositions sur les heures de travail des jeunes femmes et des enfants. Encore en 1892, après une quinzaine d'années de débats, une nouvelle loi réglementant le travail des femmes et des enfants exempte les petits ateliers dits « de famille », sous la direction d'un chef employant les membres de sa famille et un seul manoeuvre sans machines actionnées par la vapeur. Dans le recensement de la population de 1901 on essaye de donner des contours statistiques à ce groupe. Si l'on constate que les établissements employant entre 1 et 4 ouvriers regroupent 23,1 % de la population active des industries de transformation on remarque également qu'il faudrait y ajouter un quart des « tâcherons », travailleuses ou travailleurs « isolés » payés au forfait, ce qui amènerait ce pourcentage à 32,4 %. Plus spécifiquement sont croisées les données entre taille et présence des membres de la famille du chef. Or, pour les entreprises de transformation 43% des ateliers avec un seul ouvrier ou ouvrière mobilisent un membre de la famille. Tandis qu'ils ne sont que 19% à employer des membres de la famille lors qu'ils en comptent de deux à trois. Plus ils sont petits plus ils sont nombreux à employer des membres de leur famille et cela est tout particulièrement le cas pour la taille de pierre précieuses, le bâtiment et le travail des pailles et des plumes, la confection et des industries du bois.

En 1906 on cesse de recenser les ateliers familiaux mais, les établissements de moins de 10 salariés représentent toujours 32 % de la population industrielle active française. Si on ajoute les effectifs des entreprises de 11 à 100 salariés ont atteint le chiffre considérable de 59,8 % des actifs. À la même époque, cela est le cas aussi en Suisse, un autre pays leader de l'industrialisation. L'État fédéral avait été pionnier en termes de législation sociale avec la promulgation de la « loi sur les fabriques » en 1877 limitant, entre autres formes de protection et réglementation, à 11 heures la journée de travail et interdisant le travail des enfants de moins de 14 ans. La loi toutefois s'appliquait uniquement aux personnes travaillant dans une « fabrique », définie de manière assez floue dans l'article 1 de la loi comme un établissement industriel où les ouvriers « sont occupés simultanément et régulièrement, hors de leur demeure et dans un local fermé ». En d'autres termes, exploitations agricoles et ateliers familiaux en sont exclus. Ainsi, en Suisse, encore en 1910 les ouvriers et ouvrières travaillant dans des entreprises de plus de 10 employés représentent seulement 40,5 % des effectifs du secteur industriel, qui occupe déjà à l'époque 45,5 % de la population active suisse (Olivier, 2010, p. 12).

2. Les défis des guerres mondiales et de l'entre-deux-guerres. Entre retournement économique, intervention étatique et fermeture corporatiste (1914-1945)

La Première Guerre mondiale est un accélérateur du développement de la rationalisation industrielle. Dans les grandes usines soumises aux besoins de l'industrie de guerre dirigée par les États belligérants, de nouvelles méthodes d'organisation du travail et la production à la chaîne s'affirment, tout particulièrement dans les usines métallurgiques et de production d'équipements de locomotion. Les exemples sont nombreux : parmi les usines britanniques on peut mentionner Rover à Coventry, parmi les usines automobiles françaises Citroën, Renault, Berliet. Toutefois les résistances à la taylorisation sont également nombreuses, en France et surtout en Allemagne, où on privilégie des formes de rationalisation basées sur la rémunération à la pièce sans introduction du chronométrage ou la mise en place de couteuses chaînes de fabrication. Et ce d'autant plus que les moyennes et petites entreprises restent très éloignées de ce mouvement rationalisateur. La guerre est un moment de crise aiguë pour l'artisanat. Il est gravement touché car ses approvisionnements en matières premières en pâtissent. Surtout, ses ouvriers et techniciens sont appelés au front dans un premier temps et l'intervention de l'État se dirige vers une industrie de guerre dont la concentration passe aussi par l'absorption d'entreprises de taille petite et moyenne.

La reprise économique toutefois entraîne aussi les petites structures productives dans la reprise des années 1920, malgré les sorties de l'économie de guerre plus ou longues selon l'état des finances publiques et privées et les pertes humaines subies par les différents pays européens. Les petites entreprises ont des atouts aussi bien du point de vue de l'innovation technique et de l'ouverture de marchés, rendant leur rentabilité élevée dans les années 1920. L'étude de Michel Lescure sur les dossiers de financement présentés à la Banque de France est éclairante à ce sujet (Lescure, 1996). Les grandes entreprises du bâtiment et travaux publics (Fougerolle, SAE en France ou l'entreprise bavaroise Sager & Woerner plus tard engagée dans l'Organisation Todt par les régime nazi), de l'automobile en développement (Citroën, Peugeot, Berliet en France, Bentley au Royaume-Uni, Fiat en Italie) nécessitaient de petites et moyennes industries produisant des charpentes métalliques, des menuiseries, des équipements électriques, des pneumatiques.

Dans ce contexte, la législation étatique crée des effets parfois non attendus. En France par exemple la loi de 1925 rend très facile la création d'une SARL et multiplie la création de très petites entreprises, tandis que la législation de 1926, autorisant les « bons kartels », favorise les réseaux d'ententes qui accélèrent les fusions (Rhône-Poulenc en 1928) et masquent l'existence de moyennes industries dotées d'une certaine autonomie.

Mais la réglementation sans doute la plus significative en France et en Allemagne est la mise en place d'une série de dispositifs marquant l'institutionnalisation de l'artisanat. La loi de 1924 en France est suivie par la mise en place des chambres des métiers en 1938. Elle suit en cela l'Allemagne, où l'institutionnalisation des « corps de métier » va de pair avec l'unification nationale depuis 1871 et la promulgation de la "loi de protection de l'artisanat" de 1897 créant les chambres de métiers. La structure corporatiste de l'artisanat, un lobby qui demeure puissant jusqu'à nos jours, est maintenue dans l'entre-deux-guerres. Même la constitution de la République de Weimar de 1919 établit dans son article 164 que « La classe moyenne indépendante des agriculteurs, des artisans et des commerçants doit être

encouragée par la législation et l'administration et protégée contre la taxation excessive et l'exploitation ».

L'institutionnalisation de l'artisanat renforce en Allemagne le petit patronat à la tête d'entreprises de taille moyenne qui domine largement les chambres de métiers, tandis qu'en France il permet le maintien d'un socle important de très petites entreprises. En 1931, malgré les progrès de la concentration, encore 19,7 % des actifs de l'industrie travaillent dans les entreprises de moins de 1 à 10 salariés et cela ne tiens pas toujours compte des travailleurs « isolés » travaillant individuellement à leur compte dont le pourcentage n'était pas négligeable, entre 10 et 15 %, pour certains secteurs comme la confection ou le bâtiment.

Le krach boursier de New-York de 1929 se transforme instantanément en crise mondiale. Son impact en Europe est plus ou moins immédiat mais se généralise à partir du début des années 1930, y compris pour les économies encore largement agricoles comme l'Espagne et l'Italie. Même si les études ne sont pas nombreuses à ce jour, les données générales dont on dispose montrent que ses effets marquent un tournant dans le développement de la petite entreprise. Sans doute elle accentue la polarisation entre grande industrie, soutenue par des économies le plus souvent dirigistes mises en place pour faire face à la crise (y compris en Grande Bretagne), dont font les frais les entreprises de taille moyenne. Les rangs du petit entrepreneuriat toutefois ont tendance à augmenter car il fait office d'emploi refuge pour des ouvriers qualifiés au chômage. Les derniers arrivés au sein des entreprises et les migrants sont les plus concernés par ce phénomène. Reste toutefois que la période marque un moment d'arrêt, dans tout le cas perçu comme tel par les acteurs comme l'a montré pour la France l'historien américain Steven Zdatny (Zdatny, 1999).

Politiquement, les craintes de déclassement des petits patrons se traduisent par des réactions marquées par la xénophobie dans les pays d'immigration comme la France, dans un contexte de défense du travail national. L'institution de la carte d'artisan étranger en 1935 puis de commerçant étranger en 1938 constituent l'aboutissement de ce processus (Perrin, 2007 ; Zalc, 2010), sans toutefois que dans les pratiques administratives et entrepreneuriales on ne trouve d'effets immédiats de ces politiques (Martini 2016 pour le bâtiment).

Par ailleurs, les régimes autoritaires en Allemagne, Italie ou sous Vichy sont caractérisés par une attitude ambiguë vis-à-vis des petits producteurs. La rhétorique déployée dans les meetings était plus de façade que suivie de réalités tangibles (la mesure phare de la politique industrielle fasciste est sans doute en Italie la création de l'Institut de la reconstruction industrielle en 1933).

Le déclenchement de la Deuxième Guerre mondiale en 1939 bloque ce processus et bouleverse complètement le paysage économique. L'économie de guerre doit faire face à une demande inépuisable en armements, mais aussi en carburants et matières premières, ce qui conduit assez rapidement à une pénurie généralisée de ressources productives, Allemagne occupante mise à part dans un premier temps. Cela entraîne une réduction puis l'arrêt des activités des petites entreprises, auxquels s'ajoute les législations antisémites, notamment en Allemagne, France et Italie et dans les territoires occupés par l'Allemagne, interdisant l'exercice d'activités productives et commerciales aux populations juives.

Dans les pays industriels occupés comme la France, la Belgique, les Pays-Bas, la présence allemande s'accompagne de réquisitions et de restrictions dès 1940 et cette pénurie, liée aux difficultés du ravitaillement, perdure longtemps après la guerre, au moins jusqu'en 1948.

Un strict rationnement est mis en place, engendrant immédiatement un marché noir assez développé de toutes les marchandises alimentaires ou autres soumises au rationnement. En Grande Bretagne également on connaît, même si en moindre mesure, des restrictions, qui modifient la vie quotidienne surtout dans les grandes villes de l'Europe continentale, avec des tickets qui établissent à combien de produits de première nécessité chacun et chacune a droit. Le marché noir est alimenté par les stocks résiduels des petites entreprises et des commerces. La petite industrie d'autarcie et de récupération se développe, produisant des ersatz, les produits de remplacement comme la chicorée pour le café. Des longues années s'écouleront avant que les restrictions se terminent et que la reconversion de l'économie ne devienne une réalité. La sortie de guerre est très longue en Europe, si bien qu'il convient dater le début de la période faste de la croissance économique au début des années 1950.

3. Quelle place pour la petite entreprise entre apogée et crise du modèle fordiste (années 1950-années 1980)?

À partir du début des années 1950, la croissance économique défiant les règles de la cyclicité habituelle des crises de conjoncture, la généralisation de la société de consommation de masse dans les coins les plus reculés de l'Europe, les politiques publiques favorables à la grande entreprise vont de pair avec une accélération de la concentration industrielle. La diffusion du modèle fordiste atteint son apogée. Son affirmation dans les principaux pays occidentaux repose sur l'accroissement de la production en série de produits standardisés et la relative stabilité de la rémunération garantie par les marchés internes propres aux grandes entreprises. De surcroît, elle est assortie dans les grands pays européens (Royaume-Uni, France, Allemagne, Italie) de mesures de protection sociale destinées à l'ensemble de la société mais aussi spécifiquement conçues pour le salariat.

Dans les années 1960 on assiste ainsi à une réduction considérable du nombre d'entreprises employant jusqu'à 10 ouvriers dans la plupart des secteurs de l'industrie des biens d'équipement. En France s'affirme la politique des « champions nationaux », du soutien de l'État à des grandes entreprises publiques confrontées à la concurrence internationale. L'expression, codifiée par les travaux de l'économiste Elie Cohen, apparaît par ailleurs à cette époque. En ligne avec ces priorités, la littérature a tendance à saluer la moindre avancée sur le plan de la concentration et à tout simplement ignorer la présence, plus ou moins souterraine, de la petite entreprise surtout dans certains secteurs comme la confection ou le bâtiment. Le plus souvent, dans les milieux du Plan on la considère comme l'une des marques résiduelles d'un certain l'archaïsme industriel. Dans une attitude différente sur les principes mais semblables dans les objectifs, les gouvernements britanniques des partis travailliste et conservateur qui alternent au pouvoir dans les années 1960 soutiennent également l'implantation des grands groupes multinationaux au Royaume-Uni et dans le Commonwealth. Pourtant, presque un tiers des actifs de l'industrie britannique, comme en France, travaille dans des entreprises de moins de 10 unités à la veille de la crise des années 1970.

La persistance de la petite et très petite entreprise est due pour partie à des raisons qui ne s'apparentent pas à des formes de dynamisme (salaires bas et faible représentation des syndicats en leur sein). Dans d'autres cas, en revanche, elle est liée au maintien de pratique de la sous-traitance après des phases plus ou moins longue d'intégration verticale. De manière

plus significative encore, elle est aussi le fruit de la persistance, ou de la mise en place *ex nihilo* dans certaines régions, de districts industriels aux productions diversifiées. Il suffit de penser au réseau des sous-traitants de l'industrie aéronautique à Toulouse, au district urbain localisé de la verrerie à Sarrebruck en Allemagne, à la céramique en Emilie-Romagne, à la lunetterie dans la Vénétie (pour d'autres exemples voir Jean-Claude Daumas, Pierre Lamard, Laurent Tissot, 2007)

D'ailleurs, dans des travaux pionniers, Charles Sabel et Michael Piore avaient bien insisté sur le fait que le modèle fordiste n'est pas la seule et unique voie de l'industrialisation. Ils avaient pointé très tôt ses limites, sans doute renforcés dans leurs convictions par la crise pétrolière. Ils avaient aussi souligné la flexibilité des petites unités productives, tout en négligeant de remarquer leurs faiblesses du point de vue des droits sociaux. Les enquêtes menées dans les années 1970 par des commissions publiques, enfin destinées à enquêter sur la soudaine visibilité des petites entreprises confrontées à la crise, ont effectivement révélé la présence d'un socle vivace de petites et très petites entreprises toujours présentes sur la scène productive.

Elles avaient survécu à la concurrence des grosses firmes jouant sur la complémentarité entre des typologies diverses de produits (gros matériel électrique vs petits lots d'interrupteurs, câbles ou autre fournitures électriques) mais aussi sur des avances techniques réalisées grâce à une certaine tendance à l'expérimentation ou à l'hyperspécialisation dans certaines production de niche leur garantissant une forme d'exclusivité sur le marché. Sans compter leur relative imperméabilité aux mouvements sociaux, plus limités dans les petites structures, en général peu syndiquées (avec des exceptions seulement dans les années 1970).

Enfin, elles avaient servi à pallier la difficulté de trouver des personnels qualifiés dans les phases de tensions sur le marché du travail dans un contexte de protection sociale croissance pour le salariat à l'échelle européenne (avec l'exception partielle du Royaume-Uni ou de la Suisse). Cela allait de pair avec leur flexibilité, une vertu très tôt redécouverte par les commissions mises en place dans différents pays européens. La souplesse du réseau de travailleuses à domicile dans la bonneterie des grandes entreprises de la confection et de la distribution comme Benetton a été l'une des clés de leur succès dans la « Troisième Italie ». Le « miracle économique » de l'Italie est aussi le fait de ses districts industriels. Ces derniers et non seulement les grands groupes du triangle industriel, lui ont permis de se hisser dans les rangs des grandes puissances économiques européennes et mondiales (le 6^e meeting du G7 de 1980 a eu lieu à Venise). Il n'est pas étonnant dès lors de remarquer qu'à la fin des années 1980 l'Italie, tout en étant bien mieux placée en termes de classement international, est avec l'Espagne, la Grèce et le Portugal parmi les pays dont le taux d'entreprises pour 1000 habitants est le plus élevé : 55 pour mille avec une taille moyenne des entreprises de 4 unités.

De manière moins attendue, cette dispersion concerne aussi le Royaume-Uni. Étonnamment il se situe dans une position intermédiaire, avec un taux de 46 pour mille et une taille moyenne de 8 unités tandis que France, Allemagne, Irlande et les Pays Bas ont respectivement des taux de 36, 35, 35 et 28 pour mille avec une taille moyenne oscillant entre 7 pour la France et 10 unités pour les Pays Bas. La crise a fait bondir le nombre, déjà non négligeable, de petites entreprises au Royaume-Uni. On parle pour cette époque d'une « culture de l'entreprise », se traduisant dans la création d'un nombre considérable de très petites entreprises qui a amené à un accroissement de l'emploi d'un pourcentage de 20 % des actifs industriels à 28 % en 1986 (et de 40 % à 48% si l'on considère les entreprises d'un effectif compris entre 1 et 100

employés. Toutefois, comme le souligne David Storey, l'un des meilleurs spécialistes de la petite entreprise britannique, exception faite pour la part importante de l'emploi dans les petites entreprises, en réalité le poids des effectifs employés par les entreprises de taille moyenne, entre 100 et 499, est tout à fait comparable entre Royaume-Uni et Allemagne, et on pourrait aussi inclure dans ce constat la France (*Understanding the small business sector*, 1994, tab. 2.5 et 2.6). Le poids du *Mittelstand*, des entreprises de taille moyenne qui caractérise l'image industrielle de l'Allemagne n'est plus, au lendemain de la crise des années 1970, la marque de l'exception allemande.

Dans la **conclusion** on pouvait rappeler la centralité de la petite entreprise en Europe pendant la première et le début de la deuxième industrialisation, sa coexistence avec la grande entreprise concentrée mais seulement pour partie verticalisée pendant la croissance et sa résilience relative en période de crise pour différentes raisons (souplesse, emploi refuge). Sa crise relative est généralisée à partir des années 1930 et surtout pendant le boom économique des années 1950 et 1960 mais la crise pétrolière des années 1970 se charge de mettre au grand jour les rigidités et les limites du modèle fordiste et de la consommation de masse. La petite entreprise s'affranchit de son assignation aux angles morts de l'industrialisation et l'observation de ses formes historiques aide à formuler des modèles de développement axés sur la diversité des chemins de l'industrialisation (*Varieties of Capitalism*) .

Les ouvertures possibles pouvaient porter sur l'adaptabilité de ces structures productives dans un contexte globalisé, sur les nouvelles formes du travail indépendant, du micro-entrepreneuriat au *smart working* à domicile (dans les technologies numériques, la production médiatique, les transports...), et les critiques formulées à leur encontre.

V - Epreuve optionnelle de droit public et science politique

Jury : Charlotte Bellon, Karim Fertikh, Manon-Nour Tannous, Jane Rasmusen

Rapporteur : Charlotte Bellon

Sujet : Offres et identités politiques face à la fragmentation de l'espace partisan

5.1. Les résultats : distribution des notes

103 candidats étaient présents.

La moyenne générale des notes des présents s'établit à 9,22/20 (contre 9,09/20 ; 8,74 en 2020, 9,51 en 2019 ; 9,14 en 2018, 9,03 en 2017 ; 8,19 en 2016 ; 8,32 en 2015 ; 7,05 en 2014 ; 7,54 en 2013 ; 7,98 en 2012 ; 9,29 en 2011 ; 9,55 en 2010). Les notes sont comprises entre 1 et 19. La médiane des notes se situe à 9,5/20, et l'écart-type est de 4,14.



5.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats

Les copies de droit public et science politique ont présenté cette année encore des niveaux hétérogènes. Si le jury note et apprécie un réel effort de la très grande majorité des candidats pour mobiliser la bibliographie et éviter les travers constatés les années précédentes de recyclage de certains thèmes, il regrette les copies « catalogues », avec certes de multiples références mais sans que ne soient établis, soit de liens précis avec le sujet, soit une articulation entre ces différentes sources ou une contextualisation de celles-ci. Le jury souhaite rappeler que la dissertation de DSP n'est pas une épreuve de culture générale, autour de quelques faits d'actualité, mais doit reposer sur une maîtrise des concepts et s'appuyer sur une réelle connaissance des travaux empiriques et leur mise en perspective pour répondre à la question posée. Le plan adopté doit permettre de proposer un raisonnement construit, argumenté. A ce titre, les conclusions intermédiaires et les transitions sont tout à fait utiles à la clarté de cette démonstration.

De même, l'introduction est fondamentale pour construire correctement sa réflexion. Il est utile de rappeler qu'elle doit comporter une accroche permettant de contextualiser le sujet, la définition des termes et l'annonce du plan. Le jury a noté cette année que les accroches

étaient relativement convenues et pauvres en termes d'enjeux disciplinaires soulevés, très centrées sur le contexte français et relevant souvent d'une analyse électorale très superficielle. Le jury a par ailleurs été particulièrement étonné par les faibles efforts concernant la définition des termes et leur mise en perspective. Trop de copies acceptent des définitions simplifiées sans montrer l'ambiguïté de certains termes et/ou la multiplicité des approches existantes. En conséquence, les devoirs en perdent en complexité et restent à un niveau très général, voir superficiel, de réflexion. Si la plupart des copies ont défini l'offre politique – même de manière succincte à partir de l'analyse traditionnelle des clivages sociaux – très peu de candidats ont proposé une définition du terme d'identité politique (le plus souvent confondu avec celui d'offre politique). L'espace partisan a été, de même, le plus souvent réduit au nombre de partis présents, sans prendre en considération les analyses de cet espace comme un champ de force où les acteurs (offreurs et demandeurs) mettent en place des stratégies de positionnement, de visibilisation et de structuration de l'espace politique pour lui donner un caractère unidimensionnel. Ces lacunes dans le travail de définition ont conduit nombre de copies à échouer à construire un lien pertinent et convaincant entre clivages, offres et identités.

Dans leur développement, de trop nombreuses copies ne présentent pas ou peu d'études empiriques ou de situations concrètes. En conséquence, le propos reste très général et théorique. Lorsque des travaux sont cités, le jury rappelle qu'il ne s'agit pas pour autant d'en faire un catalogue, mais bien de les exploiter pour nourrir une réflexion sur leur pertinence, leur apport et construire un raisonnement solide, permettant d'ancrer le candidat dans le champ disciplinaire. En outre, lorsqu'on aborde un sujet de science politique au niveau de l'agrégation de Sciences Économiques et Sociales, il est rédhibitoire que certains candidats mettent sur le même plan des travaux issus de la recherche, des affirmations de circonstance et des démonstrations essayistes. Enfin, il est tout à fait dommageable que beaucoup de copies aient réduit leur analyse à la situation française, qui plus est la plus récente, alors que le sujet n'appelait pas particulièrement à se concentrer sur la France contemporaine. Une telle option conduit la plupart des candidats à plaquer sur le sujet la question de la disparition du clivage gauche-droite, sans s'interroger sur le travail de construction d'un espace unidimensionnel de compétition.

A l'inverse, le jury a valorisé les copies témoignant d'une réelle compétence et culture disciplinaires. Le jury souligne néanmoins que la démonstration d'une telle culture ne vise pas à faire montre d'un savoir encyclopédique, mais doit permettre aux candidats de correctement problématiser le sujet et de le contextualiser. Les très bonnes copies démontrent ainsi à la fois une maîtrise du sujet et une capacité à construire une démonstration claire et illustrée par des références variées et précises. Ces dernières sont articulées entre elles, mises en perspective pour construire une analyse dynamique du sujet. Les meilleures copies ont ainsi su questionner une approche selon laquelle le marché, par un processus automatique non expliqué (et qu'il s'agissait justement de préciser), traduirait fidèlement la demande des électeurs en une offre partisane et sont parvenues à analyser conjointement les évolutions des partis et de leur électorat, en insistant sur les formes concrètes de médiations entre partis et électeurs.

Ces très bonnes copies sont suivies de bonnes copies qui témoignent de solides connaissances et d'un travail de dissertation tout à fait honorable mais parfois lacunaire, le plus souvent assez statique avec un certain effet catalogue dans l'utilisation des références.

Les copies sous la moyenne en revanche présentent à la fois une maîtrise imparfaite du sujet, des connaissances spécifiques à la discipline assez faibles et des lacunes méthodologiques dans le travail de dissertation, avec des développements hors-sujet sur la volatilité électorale ou l'abstentionnisme.

Le sujet invitait à croiser tant les approches traditionnelles en termes de clivages sociaux que celles reposant sur une approche des espaces de compétition comme un marché politique. Le travail de définition des termes du sujet – « offres », « identités » et « espace partisan » – permettait d'interroger l'hypothèse d'un espace partisan analysé comme espace de compétition où se rencontrent une offre et une demande politique, dans un espace unidimensionnel du choix. Le terme d'identité politique pouvait difficilement être traité convenablement sans retour aux travaux séminaux de l'Ecole de Columbia et des travaux états-uniens qui ont suivi. De même, le travail sur les clivages, pour aborder l'offre politique, ne pouvait être simplement être une succession de « révolutions », mais devait être une manière de s'interroger sur ce que le « gel » (ou le « dégel ») des clivages pouvait vouloir dire en termes de déconnexions entre structure sociale, identification partisane et système de partis. Enfin, l'espace partisan ouvrait la voie à une réflexion autour des systèmes partisans, au-delà de la dimension organisationnelle et structurelle des partis, pour aborder cette notion comme un espace relationnel où le positionnement des uns entraînent nécessairement une modification de la structure relationnelle du champ. Cet aspect dynamique et relationnel de l'espace partisan comme espace de structuration d'alternatives identifiées et identifiables, permettait de dépasser l'approche (simple) d'une offre politique comme production symbolique d'un univers de sens (et donc d'identification) et de s'interroger sur le travail partisan de qualification du social en mobilisant des travaux empiriques, notamment dans la lignée, pour les auteurs français, du travail de Michel Offerlé ou de Frédéric Sawicki. En conséquence, l'analyse des offres politiques est nécessairement liée à celle des identités politiques, en renvoyant à la capacité à « classer » ces offres politiques. Les développements récents de l'analyse politique sur ces questions, montrent que des logiques centrifuges existent tant du côté des approches en termes de clivages, que de celles en termes d'identification partisane. Il convenait donc de s'interroger sur l'apport de ces travaux pour comprendre ces dynamiques de réalignement (ou non) mais aussi leurs limites en vue de saisir les dynamiques de structuration des oppositions politiques.

5.3. Proposition de corrigé

Proposition de corrigé : Charlotte Bellon

Sujet : Offres et identités politiques face à la fragmentation de l'espace partisan

Déjà en 2008 dans son ouvrage sur les *Partis Politiques*, Michel Offerlé s'interrogeait sur l'institutionnalisation plus ou moins durable des alignements partisans et s'étonnait du peu d'études sur le système « vu d'en bas ». Les taux d'abstention records des démocraties occidentales ou encore les mouvements de contestations, tels ceux des « Gilets jaunes » en France, montrent, s'il en était besoin, l'actualité de cette question et la pertinence des approches de « terrain » pour compléter les modèles traditionnels fondés sur les clivages sociaux ou sur les stratégies des organisations partisans. Les premiers tendent en effet à réifier la demande sociale (les partis se contenant d'agréger une demande sociale sans que ne soit expliqué ce travail de transposition). Les seconds reposent, selon les mots d'Offerlé, sur un « cynisme de l'offre » selon le principe qu'« on peut mobiliser sur n'importe quoi ».

Or, si les systèmes partisans se sont progressivement constitués dans les principales démocraties occidentales à partir de clivages sociaux, issus eux-mêmes de révolutions d'importance, comme l'ont analysé Stein Rokkan et Seymour M. Lipset, la multiplication des lignes de démarcation, avec l'émergence de nouveaux clivages et de nouvelles valeurs qualifiées de « postmatérialistes » par Ronald Inglehart (1977), soulève la question d'un « dégel » de ces lignes de partage et de l'intégration, dans ces anciens clivages, de nouvelles forces politiques. Par ailleurs, la moindre mobilisation des électeurs, qui se manifestent dans une plus forte abstention ainsi que par un moindre soutien aux partis politiques traditionnels, laissent aussi percevoir une certaine démobilisation électorale (C. Braconnier, J-Y Dormagen, *La démocratie de l'abstention*, 2007). Les espaces nationaux de compétition politique semblent donc être entrés dans une phase de désalignement caractérisée par des dynamiques de fragmentation et de déconnexion entre offre et identité politiques.

Du côté de l'offre politique, ces dynamiques de fragmentation renvoient à l'émergence de nouvelles lignes de clivages qui ne se recoupent pas nécessairement. Dès lors, le classement des forces en présence sur un axe unidimensionnel (gauche-droite, libéraux-conservateurs etc.) apparaît, si ce n'est impossible, du moins imparfaitement opérant. Rappelons que l'offre politique correspond aux produits les plus visibles des stratégies de différenciation des partis politiques dans la compétition qu'ils se livrent : les programmes explicites, la personnalité des dirigeants, les idéologies... Cette offre politique ne se réduit pas à cette production visible, elle renvoie aussi aux petites phrases, aux marques, aux emblèmes, aux rituels... à tout ce qui fait sens dans la compétition politique pour identifier (et donc différencier) un parti ou un groupe par rapport à un autre (Offerlé, 2008).

Toutefois, comme le rappelle Jacques Lagroye, Patrick Lehingue et Frédéric Sawicki en 2005 (*Mobilisations électorales*), l'émission d'une offre politique n'est jamais univoque. En conséquence, l'analyse des offres politiques est nécessairement liée à celle des identités politiques qui renvoient à la capacité de « classer » des offres politiques et donc de structurer l'espace de compétition politique en donnant du sens à ces axes de compétition, à les organiser entre eux selon une logique de recoupement qui permette de subsumer la diversité des organisations partisans. En conséquence, la fragmentation des espaces partisans peut

aussi s'analyser du côté de la « demande », c'est-à-dire du corps électoral, avec, entre autres, l'affaiblissement du sentiment d'appartenance partisane et un accroissement de la volatilité électorale.

Enfin, cette fragmentation peut aussi provenir d'une déconnexion entre les dynamiques de construction d'une offre politique et celles au fondement de l'identification par le corps électoral d'une offre dans laquelle il se reconnaît. Dans cette dernière perspective, l'espace partisan est alors appréhendé comme un « marché », c'est-à-dire à un champ de relations où le positionnement des uns entraînent nécessairement une modification de la structure relationnelle du champ. A ce titre, l'espace partisan ne peut être vu comme la simple addition de partis mais doit être étudié comme un espace de structuration d'alternatives politiques dont les dynamiques de changement peuvent être exogènes et endogènes (Laver et Benoit, « Les changements des systèmes partisans et la transformation des espaces politique », *Revue internationale de politique comparée*, 2007). Ainsi, Giovanni Sartori, définit les systèmes partisans comme des « interactions structurées », c'est-à-dire comme « un « système d'interactions résultant de la compétition inter-partisane » (*Parties and Party Systems : a Framework for Analysis*, 1976). Il s'agit donc de voir quelles sont les répercussions de ces dynamiques de dislocation à l'œuvre tant du point de vue des acteurs – partis politiques et soutiens électoraux – que de celui de la structure du système partisan lui-même. Ainsi, peut-on dégager, de ces dynamiques de fragmentation de la compétition partisane, tant du côté des clivages politiques que de celui des logiques d'identification partisane, une nouvelle organisation de l'espace partisan laissant à penser à un ré-alignement de l'espace partisan ?

Si l'espace partisan peut s'analyser comme un « marché », où se rencontrent une offre et une demande politique dans un espace unidimensionnel de choix, il convient dès lors de se demander, dans un premier temps, comment l'espace social des conflits s'articule à l'espace politique de la compétition partisane (I). Dans un second temps, il s'agira de voir que les partis politiques et leurs électeurs ne sont pas simplement passifs face à ces grandes lignes de clivage ce qui conduit à des dynamiques de reconfiguration de ces clivages mais aussi à des mouvements centrifuges menant à la fragmentation de l'espace partisan (II). Enfin, en dernier lieu, le croisement entre la perspective macrostructurelle des clivages et celle plus microsociale de la stratégie des acteurs invite à étudier les dynamiques de polarisation de la compétition partisane comme une réponse aux logiques multiples de fragmentation de celle-ci (III).

*

* *

I. Le dégel des clivages au cœur des dynamiques d'éclatement de l'espace partisan.

L'éclatement de l'espace de compétition partisane peut être compris comme la conséquence de l'émergence de nouveaux clivages qui ne recoupent pas nécessairement les anciens. Ce non-recoupement des clivages peut entraîner une fragmentation des offres et des identités partisans en brouillant les lignes de démarcation de la compétition partisane. La constitution d'un espace partisan, et *a fortiori* son éclatement, dépendent donc à la fois de conditions historiques qui les ont structurées (A) mais aussi d'évolutions macrosociales

ultérieures qui viennent modifier le positionnement partisan originel et mettre en lumière le rôle stratégique des partis dans la construction d'une offre programmatique (B) qui participe de la « visibilisation » des divisions politiques et donc de l'identification de cette offre par les électeurs (C).

A. Les dynamiques de changement de l'offre partisane : disparition et renouvellement des lignes de partage de l'espace partisan.

Les clivages politiques sont, selon Pierre Bréchon (*Les partis politiques*, 1999) des types spécifiques de divisions de l'espace politique. Ils traduisent, dans l'espace politique, des clivages sociaux fondamentaux qui s'y expriment d'une manière pacifiée et régulée. Stefano Bartolini, dans *La formation des clivages* (2005) souligne, par ailleurs, que les clivages politiques ont une certaine régularité sociale et s'expriment avec intensité dans la compétition politique.

Pour saisir la transposition des clivages sociaux en clivages politiques, l'analyse synthétique de Seymour M. Lipset et Stein Rokkan (1967) est traditionnellement mobilisée. La structure partisane dans cette analyse est figée par les conditions historiques qui l'ont produite. Le développement du suffrage universel va ainsi de pair avec la cristallisation de deux révolutions d'importance mises en évidence par les deux auteurs – la révolution nationale et la révolution industrielle – qui donnent naissance à quatre clivages selon deux axes : fonctionnel et territorial. Pour la révolution nationale, on trouve sur le premier axe (fonctionnel), le clivage : Etat/Eglise et sur le second (territorial), le clivage centre/périphérie. La révolution industrielle donne, de son côté, naissance à un clivage possédants/travailleurs sur l'axe fonctionnel et industriel – rural pour l'axe territorial. L'intérêt de cette analyse est à la fois de proposer un cadre tout à fait symétrique et synthétique de l'émergence des systèmes partisans en Europe et d'expliquer les différences entre ces systèmes en fonction du poids des clivages. Cette analyse conduit, par ailleurs, à penser les systèmes partisans comme des espaces de compétition structurés par des variables exogènes (les révolutions) et stables. Cette stabilité facilite évidemment la compréhension des positionnements des partis et donc la classification d'une offre politique en fonction de son positionnement sur l'un ou l'autre versant des axes. Cette hypothèse d'un « gel » des clivages semble être confirmée par des études empiriques qui montrent une certaine stabilité des votes et une baisse de la volatilité électorale. Ainsi Stefano Bartolini et Peter Mair (*Competition, Identity and Electoral Availability*, 1990) concluent à la baisse de la volatilité électorale entre les deux versants du clivage de classe, même si la volatilité au sein de ces deux blocs augmente. La volatilité entre les deux blocs se stabilise en effet à un niveau élevé jusqu'à la fin des années 1940. Elle baisse ensuite jusqu'aux années 1960 et remonte légèrement par la suite mais pour retrouver son niveau des années 1950. Cette stabilité des clivages est aussi validée par des travaux ultérieurs autour d'une troisième vague de démocratisation dans les pays d'Europe centrale et Orientale (PECO). Ainsi, Daniel-Louis Seiler dans « Les clivages politiques en Europe centrale » (2003) poursuit l'analyse de Seymour M. Lipset et Stein Rokkan en montrant l'importance de la révolution internationale afin de 1917 pour saisir comment les systèmes partisans des PECO se sont structurés après la chute du mur autour d'un conflit entre démocrates et postcommunistes, d'un côté, et néolibéraux et sociaux-libéraux de l'autre.

En adoptant une lecture assez statique de ces analyses, on pourrait donc conclure que le « dégel » des clivages entraînerait une fragmentation de la compétition partisane, comprise comme une multiplication du nombre de partis et un découplage des axes de compétition partisane. Toutefois, une lecture plus dynamique de ces analyses en termes de clivages sociaux montre qu'à un clivage peut correspondre différents partis (Seiler, « Les clivages politiques en Europe centrale », 2004). Dès lors, la multiplication du nombre de partis ne signifie pas nécessairement que les lignes conflictuelles se multiplient, ou en d'autres termes que le système partisan se « dégèle ».

B. Du dégel des clivages au dégel des partis : l'adaptation de l'offre politique aux changements sociétaux.

Les analyses de la « révolution post-matérialiste », dans le prolongement des travaux de Ronald Inglehart (*La Révolution silencieuse*, 1977) suite aux transformations sociétales des années 1970, concluent à un « dégel » des lignes de clivage rokkanien. Dans cette perspective, le développement de la société post-industrielle serait allé de pair avec l'émergence de nouvelles valeurs, dites post-matérialistes, tournées vers l'épanouissement personnel et l'individu. Ces transformations sociétales se traduiraient par une modification des systèmes partisans avec l'émergence de « nouvelles » offres politiques notamment autour du positionnement par rapport à la mondialisation. Piero Ignazi dans *The Silent counter-Revolution* (1992) montre ainsi que la montée des partis populistes pourrait s'expliquer par la formation d'une offre programmatique autour des « perdants » ou des insatisfaits de la modernité. Dès lors la fragmentation des alternatives partisans serait à comprendre comme le signe de la multiplication et de la non-superposition des lignes de clivages, anciennes et nouvelles.

Il faut néanmoins noter une certaine contradiction dans ces analyses. En effet, en creux, celles-ci mettent en évidence que la multiplication des conflits sociaux ne signifie pas nécessairement la fragmentation de l'offre politique si les fractures socio-économiques et culturels se recourent. Ainsi en est-il par exemple du clivage gauche-droite qui permet de structurer l'espace partisan selon les axes économiques et culturelles de manière polaire (E. Schweisguth, « Gauche et droite : la France en transition », *Atlas électoral*, 2007) Il est alors difficile de comprendre pourquoi dans certaines configurations partisans, les conflits sociaux génèrent un espace partisan structuré autour d'un positionnement linéaire allant de la gauche vers la droite (ou des libéraux aux conservateurs dans une version post-matérialiste du clivage gauche- droite), tandis que dans d'autres configuration, ces mêmes clivages donneront naissance à un système fragmenté sans que les positionnements s'organisent dans un espace linéaire.

Une seconde difficulté de l'analyse en termes de clivages sociaux et d'un éventuel « dégel » de ceux-ci provient du fait que le « dégel » peut concerner les partis mais non les clivages. André-Paul Frognier dans son étude du système partisan belge (« Application du modèle de Lipset et Rokkan à la Belgique », *Revue internationale de politique comparée*, 2007) montre ainsi qu'il est nécessaire de distinguer les clivages originels sur lesquels se sont positionnés les partis politiques pour entrer dans le champ politique et les clivages stratégiques par lesquels les partis s'adaptent aux changements socio-politiques et assurent leur survie, même après que les conditions initiales de leur émergence ont disparu. L'auteur montre ainsi que les libéraux ont d'abord investi le clivage Eglise/Etat mais qu'au cours du XX^e siècle, avec l'importance croissante du clivage économique, ils ont progressivement désinvesti ce clivage

pour se positionner sur celui opposant les possédants aux travailleurs. Ces évolutions vont de pair avec des changements d'alliance au sein du système partisan, les libéraux s'éloignant peu à peu du parti ouvrier belge, pour se rapprocher des chrétiens-démocrates ce qui aboutit au « pacte scolaire » de 1956 entre l'Église et l'Etat. De même, le clivage périphérie-centre s'est progressivement imposé et a pu aboutir à l'adoption du fédéralisme en 1993.

Ces analyses montrent d'une part, que le dégel partisan ne signifie pas la disparition ou le dégel des clivages, et d'autre part, que la « transposition » des clivages sociaux en clivages politiques suppose d'ouvrir la « boîte noire » qui permet de passer des luttes sociales aux luttes politiques. Il est donc nécessaire de réintroduire le rôle des partis politiques dans les logiques de fragmentation à l'œuvre.

C. De l'analyse des clivages à la ré-introduction du rôle des partis politiques : la prise en compte des variables endogènes aux évolutions des systèmes partisans.

Les partis politiques ne sont pas « passifs » face à la traduction des clivages sociaux et ne se contentent pas de se positionner sur des enjeux exogènes à la compétition partisane. Ils jouent en effet un rôle dans la production de ces clivages et concourent à leur activation en termes d'identités politiques. Ainsi, les partis politiques sont, pour reprendre les mots de Michel Hasting dans *Partis politiques et administration du sens* (2011), des « administrateurs du sens ».

Dans cette perspective, Daniel-Louis Seiler (2004) souligne que si le paradigme rokkanien énonce des « règles interprétatives », il ne fournit pas d'« explications » à l'émergence des clivages politiques ni n'établit de liens de causalité entre clivages sociaux et politiques. Comme le rappelle d'ailleurs Pascale Delfosse dans un article de la *Revue internationale de politique comparée* de 2008, le modèle rokkanien n'est pas suffisant pour répondre aux questions du pourquoi de la formation d'un clivage.

Deux voies d'analyses peuvent être alors schématiquement distinguées. Celle développée par Charles Tilly qui aborde ces questions de manière dialectique et relationnelle en mettant au centre de l'analyse la question des identités sociales mais aussi du rôle de l'État pour orienter la conduite des revendications collectives (« Stein Rokkan et les identités politiques », *Revue Internationale de Politique Comparée*, 1995). L'auteur évoque ainsi les « bâtisseurs d'identités » pour souligner combien l'histoire est ouverte et ne peut se réduire à une simple mécanique de transposition des clivages en une expression politique. Cette perspective permet de mettre en évidence que le politique reconnaît certaines identités sociales et d'autres non. La reconnaissance d'une classe d'identités permet ainsi aux acteurs concernés d'accéder à une participation reconnue dans l'espace politique.

Un second type d'approche s'intéresse aux codes identitaires développés par les partis politiques pour se rendre visible. A cet égard, Stefano Bartolini (« la formation des clivages, *Revue internationale de politique comparée*, 2005) étudie les dynamiques de construction des lignes de démarcation et de conflits au sein des espaces politiques. Il aborde ces dynamiques comme des échanges relationnels entre les différents acteurs de la compétition politique qui

utilisent ce qu'il appelle des « rituels de conduite ». Ceux-ci peuvent être vus comme des codes identitaires qui permettent de cristalliser des oppositions : le genre, les liens de parenté, l'ethnicité et la race. Ces codes sont des catégories pouvant être activées par les acteurs politiques pour rendre visibles les lignes de démarcation plus ou moins étanches entre « eux » et « nous ». La mobilisation de ces rhétoriques et codes identitaires varie dans le temps et dans l'espace en fonction de la structure des possibilités politiques. En ce sens, la fragmentation de l'offre politique pourrait être le signe d'un renforcement des rituels de « primordialité » pour reprendre les catégories de l'auteur, au détriment de rituels collectifs de « civilité » déterminé par l'accès ou non aux biens publics.

Ainsi, la réponse aux dynamiques de fragmentation ne se situe pas uniquement du côté des stratégies adaptatives des partis politiques à d'éventuelles évolutions structurelles, mais aussi du côté des interactions entre ces derniers et les formes que revêt l'identification partisane.

*

En définitive, si l'approche structurelle des clivages sociaux peut permettre d'analyser certaines évolutions des systèmes partisans depuis les années 1970, elle ne permet toutefois pas d'analyser les processus d'adaptation des partis politiques, en tant qu'organisations créatrices de sens et d'identité pour les acteurs sociaux, à ces changements. En conséquence, il convient de réintégrer dans la compréhension des dynamiques partisans, les processus d'identification et de construction d'une identité politique pour mieux appréhender l'adaptation des organisations partisans à l'éclatement des clivages sociaux.

II. Les stratégies partisans et le déclin des identités politiques : deux logiques différenciées de fragmentation des espaces de compétition et d'identification.

Les approches en termes d'identité partisane obligent à prendre en compte la nécessaire interaction entre la construction d'une offre politique et les dynamiques de visibilité qu'elle suppose. Ainsi les partis mettent en œuvre des stratégies d'adaptation face à la transformation des formes de l'identification partisane (A), de même que les identités politiques sont renouvelées par des facteurs qui leur sont propres (B). Ces deux dynamiques sont, enfin, à inscrire dans un cadre institutionnel qui contraint les « réponses » des acteurs politiques et sociaux aux transformations des espaces de compétition politique (C).

A. Le désalignement progressif des identités partisans : le nécessaire réajustement des stratégies partisans.

Les approches en termes d'identification partisane peuvent apporter un éclairage supplémentaire sur les dynamiques de désajustement (ou non) à l'œuvre au sein des systèmes partisans. En effet, l'offre partisane n'existe qu'à partir du moment où elle est identifiée et reconnue par les électeurs comme telle. Les approches désormais traditionnelles de l'École de Michigan renvoient à la dimension psychologique des liens qu'un individu entretient avec un groupe de référence (A. Campbell, P. E. Converse, W.E. Miller, D. E. Stokes, *The American Voter*, 1960). Le processus d'identification résulte alors de l'acceptation et de l'intégration par l'individu des normes et des valeurs du groupe de référence. L'identification partisane structure ainsi la perception et la compréhension du monde des individus. Elle se définit selon l'approche de Michigan par cinq éléments centraux : une composante affective qui lie de manière positive, les électeurs à leur parti, une relative stabilité puisque cette relation est supposée constante dans le temps, une composante rationnelle car l'individu se réapproprie les positions et les programmes de son parti, un effet cognitif du discours partisan sur l'individu qui intègre un schéma d'interprétation du monde et, enfin, une dimension normative qui se manifeste par le fait que l'électeur vote normalement pour le parti avec lequel il s'identifie.

La fragmentation partisane résulterait alors d'une désaffiliation des électeurs à leurs partis et à une baisse de l'identification partisane, mesurée selon l'approche de l'école de Michigan, par le sentiment de proximité partisane. Or, les études en sociologie électorale semblent bien confirmer une érosion de cette proximité partisane de manière constante depuis les années 1980 et ce phénomène serait commun aux différents systèmes partisans nationaux des démocraties occidentales. A titre d'exemple, Stefano Bartolini et Peter Mair, dans leurs travaux déjà cités relatifs à la volatilité électorale dans différents pays européens pendant la période de 1890 à 1985 (*identity, Competition and Electoral Availability*, 1990) distinguent trois types de volatilité : la volatilité entre les blocs (de gauche et de droite), la volatilité à l'intérieur des deux blocs et la volatilité totale du système. Si leurs travaux ne portent certes que sur le clivage de classe, ils montrent que si la volatilité entre les blocs reste stable (cf. *supra*), la volatilité au sein des blocs s'est accrue. Tout en restant attaché à une famille politique, l'électeur ne s'identifie donc plus nécessairement à un parti politique.

Néanmoins si ces approches permettent de mettre en évidence des processus de dislocations des espaces partisans du fait d'une déconnexion croissante entre les dynamiques constitutives des offres programmatiques et celles au fondement d'une identification partisane, elle limite cette dernière notion à la seule « proximité partisane » ce qui ne permet pas de rendre entièrement compte de la complexité de la notion d'identification et de son corolaire celle d'identité politiques.

B. Les stratégies adaptatives des partis politiques face à la transformation des clivages politiques.

La structuration de l'offre partisane ne peut être réduite à des facteurs exogènes (Laver et Benoit, 2007). Comme le souligne Nicolas Sauger dans son étude des systèmes de parti en Europe (« Les systèmes de partis en Europe : équilibre, changement et instabilité », *Revue Internationale de Politique Comparée*, 2007), pour comprendre les transformations des

systèmes partisans il faut adopter une perspective de long terme. Certes, la théorie des clivages peut apporter des éclairages sur les filiations « généalogiques » des familles politiques, mais d'autres facteurs doivent être intégrés pour analyser le changement des systèmes partisans aussi comme « évènement » en lieu avec la structuration même du système et des interactions entre les acteurs de celui-ci. Dans ce cadre, il reprend les cinq dimensions de Jan-Erik Lane et Svante Errson (*Politics and Society in Western Europe*, 1987) pour catégoriser les systèmes partisans occidentaux : la fractionnalisation (qui correspond au nombre et à la taille relative des partis) ; l'orientation fonctionnelle (c'est-à-dire les clivages sur lesquels se sont bâtis les partis) ; la polarisation (à savoir, la distance idéologique entre les partis sur l'échelle gauche – droite) ; le degré de radicalité (la présence et l'importance de partis anti-système) ; la volatilité (qui renvoie à la variation des résultats d'une élection à l'autre).

L'ambiguïté de ces approches reposent néanmoins sur le fait que ces indicateurs empiriques peuvent être non pas tant les dimensions effectives des structures d'interactions, mais bien leurs résultats. Ainsi la volatilité électorale peut tout aussi bien caractériser le système d'interactions qu'être une cause du changement de stratégies des partis politiques, poussés à adopter des stratégies « attrape-tout ». De la même manière, on peut supposer que les partis mettent en place des stratégies adaptatives par rapport au contexte conduisant à l'émergence de « cycles partisans ». Ainsi, Pierre Martin développe cette notion en reprenant l'analyse de Kenett Janda et Mogens N. Pedersen (1980) qui distingue quatre « seuils » de ce cycle : le « seuil de déclaration », le « seuil d'autorisation », le « seuil de représentation » et le « seuil de signification ». Martin ajoute un cinquième seuil celui « d'accès aux statuts de parti de gouvernement » ce qui lui permet de distinguer les partis à « vocation gouvernementale » des partis « anti-système ». En conséquence, les systèmes partisans évolueraient autour d'un point d'équilibre et les logiques de fractionnement laisseraient ensuite place à des dynamiques de réaligement.

La capacité des partis à absorber les nouveaux enjeux sociétaux s'illustre, par ailleurs, avec la « new left » qui se positionne du côté du libéralisme culturel et une « new right » qui constitue le pôle inverse, fondée sur un certain conservatisme social (H-G Betz, S. Immerfall, *The New Politics of the Right. Neo-populist Parties and Movements in Established Democracies*, 1998). Mais il faut toutefois souligner que ces stratégies adaptatives sont limitées par la nécessité de conserver une certaine cohérence avec l'identité initiale. Ainsi, selon l'analyse de Ronald Inglehart développée en 1984, il existe un décalage entre ce qu'il dénomme la « polarité conflictuelle » liée à l'émergence d'une polarisation autour des nouvelles valeurs postmatérialistes et le système partisan, les partis politiques, contraints à une certaine cohérence idéologique, font le choix de rester fidèles à leur positionnement d'origine. Dans le même sens, Hebert Kitschelt, en 1989, distingue deux logiques de réaction des acteurs politiques face à de nouvelles revendications ou demandes politiques : une logique de représentation ou une logique de maximisation des profits électoraux et conclut à une fusion improbable entre les « nouvelles » gauche ou droite et les « anciennes ». L'auteur (*The Logics of Party Formation*, 1989).

De même, Pierre Martin (« Comment analyser les changements des systèmes partisans d'Europe occidentale depuis 1945 », *Revue internationale de politique comparée*, 2007) souligne que l'émergence de l'extrême droite, qui se positionnerait sur le versant « identité » du clivage identité/cosmopolitisme, ne semble pas mettre fin à la « tripartition » de

l'espace politique observée en France, ni de manière plus générale dans les démocraties occidentales.

Les stratégies adaptatives des partis politiques face à l'émergence de nouvelles identités politiques sont donc contraintes par la nécessité de donner à voir une offre « cohérente » et « identifiable ». Elles se déroulent aussi dans un cadre institutionnel qui les oriente et éventuellement les limite.

C. La nécessaire réintégration du cadre institutionnel pour comprendre les stratégies conduites par les partis politiques.

Enfin, en dernier lieu, les réajustements constatés s'opèrent dans un cadre institutionnel donné qui contraint les répertoires d'action et les formes prises par ces transformations. Arend Lijphart dans « *Democracy in plural societies : a comparative analysis* » (1977) montre que les identités plurielles des électeurs sont aussi structurées par les institutions. Ainsi, par exemple, aux Pays-Bas, en Suisse ou en Autriche, les institutions ont réussi à canaliser les clivages religieux ou linguistiques en limitant le pouvoir des différents groupes qui ne peuvent gouverner seuls, tout en représentant chacun. C'est le modèle de la « démocratie consociationnelle ». Le système d'alliances oblige au compromis et œuvre aussi à la consensualisation de la compétition politique avec des identités plurielles sans générer des dynamiques centrifuges de polarisation et d'éclatement de la compétition partisane.

En conséquence, il peut ainsi être pertinent de distinguer les systèmes partisans selon la direction (centrifuge ou centripète) prise par la compétition partisane. Si Anthony Downs et l'école du *public choice* limitent cet espace à un espace unidimensionnel, l'analyse de Giovanni Sartori (*Parties and party system*, 1976) met en évidence des processus davantage différenciés de polarisation. L'auteur a ainsi montré avec exhaustivité que les dynamiques des systèmes partisans devaient aussi être prises en compte pour comprendre à la fois la diversité des configurations mais aussi leur évolution vers un pluralisme polarisé ou fragmenté.

L'auteur définit la polarisation comme la distance qui sépare les partis les plus éloignés idéologiquement. Elle peut être mesurée par l'intermédiaire du rejet que certains partis suscitent (par exemple, le RN en France). Dans un système polarisé, il existe deux possibilités : la bipolarité ou la multipolarité. Dans le premier cas, le système de partis est organisé autour de deux pôles (quel que soit le nombre de partis). Dans le second cas, le système est structuré autour de plusieurs pôles. Sartori distingue ensuite plusieurs degrés de multipolarité selon le nombre de partis en compétition (multipolarité modérée et extrême dans laquelle les extrêmes jouent un rôle important et polarisent le débat politique). L'intérêt de cette analyse est de montrer que la structure partisane va jouer sur les formes de celle-ci et sur ses dynamiques de changement. Ainsi un système bipolaire convergera vers le centre, alors qu'un système multipolaire avec présence de partis extrême aura tendance à se polariser. Le degré de fragmentation sera ainsi d'autant plus important que la distance idéologique qui sépare les extrêmes est forte. En sens inverse, si le système est peu polarisé, la compétition partisane sera centripète.

Dans cette perspective, la fragmentation des espaces partisans ne se comprend plus uniquement comme la multiplication des offres politiques et leur déconnexion éventuelle par rapport à des facteurs exogènes, mais aussi comme une déconnexion entre les dynamiques

sociales de structuration des conflits et les processus politiques d'identification des lignes de clivages.

*

Si l'offre politique construite et proposée par les organisations partisans s'explique par des dynamiques internes aux systèmes partisans qui peuvent contribuer à fragmenter cet espace de compétition et à réduire la visibilité des lignes de conflit le traversant, il est désormais nécessaire de réinscrire ces analyses dans une perspective relationnelle où le résultat du jeu des acteurs n'est pas prédéterminé ni par des conditions historiques ni par les stratégies adoptées.

III. Les dynamiques plurielles de l'espace partisan : entre fragmentation et recomposition.

Dans un dernier temps, il convient de souligner que les conséquences de la fragmentation des espaces partisans sur l'offre partisane et les identités politiques peuvent rester indéterminées : indéterminées car les reconfigurations actuelles ne permettent pas de conclure à une restructuration bipolaire des compétitions politiques (A), ni de voir dans l'émergence du populisme et d'une offre politique extrême une « réponse » à cette fragmentation (B). Dès lors, analyser les réactions des organisations partisans face aux restructurations des espaces partisans ainsi que leurs conséquences sur les formes d'identité et d'identification politiques exige de repenser l'analyse de l'espace politique de compétition comme un espace multidimensionnel (C).

A. La personnalisation du pouvoir comme réponse aux nouvelles dynamiques d'identification et de structuration d'alternatives politiques.

Face à la recomposition des clivages et à l'émergence de nouvelles valeurs, les dynamiques ont été divergentes du côté de l'offre partisane et des identités politiques. Si les premières ont cherché à absorber ses nouveaux clivages via des stratégies variées, les identités politiques semblent plus enracinées dans un besoin d'identification simple sur un axe binaire.

Janine Mossuz-Lavau (*Le clivage gauche-droite toute une histoire*, 2020) s'est intéressée à ce paradoxe entre, d'un côté, l'utilisation de la catégorie gauche-droite pour appréhender les divisions partisans et de l'autre, sa faible capacité explicative. Elle montre ainsi que l'affaiblissement du clivage gauche-droite est une question qui émerge dans les années 1980 avec les sondages d'opinion. Ceux-ci donnent à voir une perte de signification de ce clivage pour les électeurs. Pourtant, une grande partie des études électorales montrent que la majorité des électeurs continuent de se positionner sur ce clivage. L'auteure résout alors ce paradoxe en estimant que ce décalage provient d'un désalignement entre l'offre politique et la demande des électeurs, la première se structurant désormais sur des axes pluridimensionnels au contraire des électeurs qui continueraient de se classer sur un axe unidimensionnel. La fragmentation de l'espace partisan se comprendrait alors comme le désajustement croissant entre les offres partisans et les électeurs, ce que pourrait illustrer le déclin des offres politiques traditionnelles. Cette dynamique génère selon l'auteure des « identités affranchies » qui ne s'inscrivent plus dans l'offre politique proposée.

Du côté de l'offre, la personnalisation de la vie politique pourrait être analysée comme la résultante de ces dynamiques contradictoires. Ainsi, Gérard Grunberg et Florence Haegel, dans « le bipartisme imparfait en France et en Europe » (*Revue Internationale de Politique Comparée*, 2007) développent la thèse d'une « présidentialisation » des régimes politiques liée à une personnalisation du pouvoir, faisant écho à l'analyse de Jean Blondel (2003) sur l'articulation entre liens personnels et clivages sociaux. Les liens personnels se comprennent, selon Blondel, comme une forme de loyauté des citoyens vis-à-vis des personnalités de « haut relief ». Cette analyse permet de souligner le rôle fondamental de l'identification d'une force politique par un groupe de soutien pour qu'émerge et se maintienne une offre partisane. Cette dernière ne peut en effet exister que si elle trouve ou crée, en vis-à-vis, une conscience de son existence et une reconnaissance de celle-ci, ou en d'autres termes une « demande ». Or, les personnalités, selon Blondel, participe grandement à cette prise de conscience.

La personnalisation du pouvoir pourrait ainsi être vue comme un effet de la déconnexion croissante entre les stratégies partisans et les formes d'identification partisane encore ancrées sur des schémas bipolaires. Une autre résultante de cette déconnexion entre les dynamiques du côté de l'offre et de la demande politique, pourrait s'analyser au prisme de la montée des « populismes ».

B. « Elites vs peuple » : vers une nouvelle bipolarisation ?

Le populisme peut être traité comme une idéologie mince (C. Mudde, *Populist radical Right Parties in Western Europe*, 2007) en ce qu'il agrège des thématiques diverses, voire hétéroclites, en structurant une opposition binaire entre les élites (corrompues) et le « peuple ». Mais, cette quadri-partition de l'espace politique peut générer une compétition politique davantage polarisée. En effet, selon l'analyse de Herbert Kitschelt *The radical right in western Europe, a comparative analysis* (1994), la « nouvelle droite » se positionne sur l'espace laissé libre par la droite traditionnelle, de même que la « nouvelle » gauche occupe l'espace libre à gauche de la gauche. On retrouve ici les conclusions de Otto Kirchheimer sur les « partis attrape-tout » (1966): les grands partis développent ainsi de nouvelles techniques pour s'ouvrir à tous les milieux sociaux et élargir leur base électorale tout en cherchant en maintenir leur base ancienne en s'assurant de leur part un soutien « passif ». Cette technique a permis aux grands partis de se stabiliser malgré les transformations sociétales. Néanmoins ces tendances génèrent une forme de convergence au centre des grandes formations politiques créant un espace aux marges de celle-ci et permettraient l'apparition de nouvelles oppositions tant à l'extrême gauche qu'à l'extrême droite. Selon Hans-Peter Kriesi (1994), qui a mené une étude comparative des systèmes partisans en France, en Italie, en Allemagne et dans les pays scandinaves, ces évolutions acquièrent des aspects structurels et devraient se développer dans les différents systèmes partisans. Dès lors, la fragmentation de l'espace partisan, comprise comme une dynamique d'éclatement et de polarisation vers les extrêmes, va de pair avec des logiques de convergence au centre des grands partis.

Dans cette perspective, les élites jouent un rôle important dans la transformation des clivages et les recompositions partisans. Ainsi Pierre Martin dans les « Partis de gouvernement et transformation des structures sociales », *Pouvoirs* (2021) montre que l'ouverture des élites nationales aux valeurs libérales, économiquement et culturellement, dans les années 1980, a créé de profondes mutations dans la structuration du système partisan et

dans la formulation de nouveaux clivages, notamment avec l'instauration progressive d'un clivage entre altermondialiste et universaliste.

Cette perspective ouvre la voie à une analyse davantage relationnelle des espaces partisans.

C. Retour sur l'hypothèse d'un fractionnement des clivages au prisme de l'identification partisane : l'identité comme processus relationnel.

Comme nous l'avons souligné, la fragmentation de l'espace partisan fait l'hypothèse que celui se structure autour d'oppositions binaires de type eux-nous et que celles-ci se recoupent suffisamment pour que la compétition ait lieu sur un axe unidimensionnel. Or, la bipolarisation des espaces partisans résulte d'un processus historique qui peut être à la fois inachevé et réversible. Ainsi, selon Daniele Curamari, *The nationalization of politics, the emergence of rational electorates and party systems in Europe*, (2004), la nationalisation des espaces de compétition, opérée par les partis cherchant à se développer sur l'ensemble du territoire, a permis de subsumer la diversité des divisions sociales en les structurant autour d'une opposition binaire.

Dans cette optique, l'émergence d'un nouveau clivage post-matérialiste ne va pas nécessairement de pair avec l'éclatement la compétition partisane et ne s'opposent pas aux positionnements « matérialistes » mais les recoupent. Ainsi, dans un article de 1994, « Do changing values explain news politics ? A critical assesment of the postmaterialist thesis », Clem Brooks et Jeff Manza montrent que les individus s'inscrivent dans les deux clivages. L'espace partisan reste donc structuré autour de deux axes identifiés par les électeurs et utilisés par les acteurs politiques pour se positionner. Dans le cas français, Vincent Tiberj à partir d'une analyse en composante principale (« La politique des deux axes : variables sociologiques, valeurs et vote en France », *Revue Française de Science Politique*, 2012) montre que les Français continuent de se positionner sur les enjeux économiques mais y intègrent aussi désormais les nouveaux clivages culturels.

Toutefois Christophe Le Digol et Jacques Le Bohec (« Gauche – droite : genèse d'un clivage politique », 2012) interrogent ces analyses en montrant que le clivage gauche-droite relève davantage d'une catégorie pratique que d'une catégorie analytique. Autrement dit, si ce clivage peut faire sens pour l'électeur, il n'implique pas une unidimensionnalité de l'espace de compétition qui peut rester tout à fait hétérogène car la formation d'un système de classement politique relève d'un « processus de discontinuité dans un continuum d'opinions » (Le Digol, 2021).

Dans cette perspective, la compréhension des dynamiques d'évolution des systèmes partisans suppose de sortir d'une simple analyse programmatique et électorale de l'offre partisane. Qui ne permet pas d'aborder les lignes de conflit structurellement valorisées et le degré de conscience qu'en ont les électeurs. Selon Christophe Le Digol, le recours aux résultats électoraux ou aux enquêtes d'opinion ne peut donc suffire à saisir la « tridimensionnalité » de la structure de compétition partisane : objectivation, conscientisation et organisation.

On retrouve cette même critique avec Gisèle Sapiro (« De l'usage des catégories de « droite » et de « gauche » dans le champ littéraire », 2001) qui s'intéresse à la dynamique d'essentialisation des catégories politiques. Ces dernières relèvent de mécanismes d'intériorisation qui en font des identités politiques susceptibles d'orienter les électeurs et identifient une position dans l'espace de compétition. Ce positionnement va, de son côté, permettre de légitimer ces lignes de démarcation sur le plan symbolique et réactiver son potentiel conflictuel. Par conséquent, il est nécessaire d'intégrer cette dimension identitaire proprement relationnelle dans l'analyse des évolutions des systèmes partisans. Selon, Christophe Le Digol, « l'identité est un processus qui se loge dans les rapports entre les individus ».

*

Ces hypothèses mettent en lumière les impensés des enquêtes d'opinion ou des sondages électoraux qui passent sous silence le caractère nécessairement relationnel et dialectique de l'appariement entre électeurs et organisations partisans, d'un côté, et de la formation des clivages sociaux et de leurs interactions avec les stratégies partisans, de l'autre.

*

*

*

En définitive, l'évolution des formes de la compétition partisane a nécessairement conduit les partis politiques à modifier leurs offres programmatiques tout autant qu'elle a conduit à remodeler les processus d'identification partisane et de cristallisation des identités politiques. Mais ces transformations ne peuvent être analysées sous le seul prisme d'une analyse structurelle des clivages sociaux. Au contraire, il convient de réintégrer les dynamiques endogènes propres aux motivations des acteurs politiques et à leurs stratégies. Or ces dynamiques qui ont lieu à la fois du côté de l'offre politique et des électeurs peuvent ne pas être cohérentes entre elles et générer un processus de fragmentation de l'espace politique accru. Ainsi pour reprendre les mots de Kenneth Laver et Michael Benoit (2007), la notion de « changement de système de partis » n'a de sens que si l'on caractérise d'abord ce système en tant que « système », c'est-à-dire un espace dans lequel le positionnement est avant tout un positionnement relatif. En ce sens, analyser les « effets » de la fragmentation de l'espace partisan suppose d'étudier le système partisan comme un espace doublement relationnel et donc d'analyser les positionnements relatifs des partis par rapport à des axes de clivages définis de manière exogène, d'une part, et les dynamiques d'identification des offres politiques par les électeurs et leur éventuelle adéquation, d'autre part. Or, on peut constater que l'éclatement de l'espace partisan en un nombre fragmenté de partis relève davantage de dynamiques endogènes, liées à la stratégie des acteurs politiques pour rendre visible leur positionnement et à l'éclatement des dynamiques d'identification que d'une modification exogène des clivages sociaux. L'analyse des changements des systèmes partisans ne peut donc se limiter à l'étude des évolutions électorales ou programmatiques mais doit prendre en compte les dynamiques *endogènes* aux interactions générées par le système. Il peut alors dès lors être intéressant de croiser ces approches avec des enquêtes ethnographiques de terrain car, comme pour la culture, l'identité ne se « rencontre pas », ce sont les individus qui sont en interaction.

VI - Epreuve orale de leçon

Rapportrice : Sophie Harnay

6.1. Nature et déroulement de l'épreuve

« 1° Leçon suivie d'un entretien avec le jury (durée de la préparation : six heures ; durée de l'épreuve : une heure maximum [leçon : quarante minutes ; entretien : vingt minutes maximum] ; coefficient 5).

Le programme de l'épreuve est constitué des programmes de sciences économiques et sociales de la classe de seconde générale et technologique et du cycle terminal, des programmes d'économie approfondie et d'économie, sociologie et histoire du monde contemporain de la classe préparatoire économique et commerciale option économique (première et seconde années) et du programme de sciences sociales de la classe préparatoire littéraire voie B/ L (première et seconde années) ». Arrêté du 22 mai 2018.

La préparation a lieu en bibliothèque (la liste des livres disponibles est consultable sur le site Ses-Ens (<http://ses.ens-lyon.fr/>) dédié aux sciences économiques et sociales). Les candidats disposent de transparents qui leur permettent de consigner le plan, des schémas, des graphiques... ; il leur est demandé, depuis la session 2018, de présenter la liste des ouvrages qu'ils ont utilisés pour construire leur exposé (et éventuellement de la noter sur un transparent) dans le temps imparti à l'exposé – par exemple, juste après leur conclusion.

L'épreuve débute par un exposé du candidat d'une durée maximum de 40 minutes. De très bons exposés peuvent ne pas utiliser tout le temps imparti, mais il est attendu que les exposés durent au moins 35 minutes.

L'épreuve se poursuit par un entretien de 20 minutes maximum (même si l'exposé a duré moins de 40 minutes). Cet entretien débute par des questions sur l'exposé et sur la dominante concernant l'exposé puis s'élargit à des questions concernant l'autre dominante et aux faits économiques et sociaux. Le jury se réserve la possibilité de poser des questions de transposition didactique.

6.2. Les résultats : distribution des notes

91 candidats étaient présents.

La moyenne générale des notes s'établit à 10,67/20 pour la moyenne des présents (10,39/20 en 2021 ; 11,21/20 en 2020 ; 10,82 en 2019 ; 10,9/20 en 2018 ; 11,05 en 2017 ; 11,44 ; 10,43 en 2015, 9,27 en 2014 ; 8,92 en 2013 ; 10,08 en 2012). La moyenne des candidats admis est de 13,26/20 (12,77/20 en 2021 ; 14,09/20 en 2020).

Les notes sont comprises entre 3 et 19 pour les présents, et entre 8 et 19 pour les admis.

6.3. Exemples de sujets (session 2022)

Les sujets sont, à parts égales, à dominante économique et à dominante sociologique (dont des sujets de science politique). La dominante est notée sur le sujet tiré par le candidat.

Dominante sociologie

Argent et famille

Classe ouvrière, classes populaires

Classe, race, genre, génération... Comment articuler les rapports sociaux ?

Est-ce que les opposés s'attirent ?

Faire sa vie en ville ou à la campagne

Les sociologues sur le terrain

Peut-on étudier les classes sociales au-delà des frontières ?

L'entreprise vue par les sociologues

Des sociologues et des statistiques

Le travail artistique

Le corps

Genre et sexualité

La gentrification

La rupture épistémologique en sociologie

Grandes écoles et démocratie

L'amour est-il toujours d'actualité ?

Sociologie des sciences et relativisme scientifique

Le dégoût du goût des autres

Le biologique et le social

Le temps de travail

Le patronat

Servir les autres

Les femmes en politique

Manifestation et maintien de l'ordre

Qu'est-ce qu'une crise politique ?

Mobiliser les intérêts.

Qu'est-ce qu'un problème public ?

Contester

Etats et organisations internationales

L'Europe sociale existe-t-elle ?

Pourquoi une sociohistoire du politique ?

Désobéissance et démocratie

Sondages et comportements électoraux

Communication politique et propagande

Les croyances irrationnelles

Reproduction et changement social

Dominante économie

L'utilité collective a-t-elle un sens ?

Qu'est-ce qu'un keynésien ?

A quoi sert l'histoire de la pensée économique ?

Les frontières du marchand.

L'actualité de Schumpeter.

S'assurer contre les risques est-il rationnel ?

Echange et bien-être.

Peut-on parler de juste prix ?

Qu'est-ce qu'un prix ?

Qu'est-ce qu'un marché ?

Biens privés, biens communs.

Pouvoir et marché.

Rationaliser l'action publique.

Le risque chômage.

Peut-on choisir le chômage ?

Chômage ou inactivité ?

Protection de l'emploi et croissance.

Le capital humain est-il un capital comme les autres ?

Mondialisation et qualité de l'emploi.

Mobilité du travail, mobilité des travailleurs.

Coût du capital, coût du travail.

Les règles du commerce international freinent-elles la croissance ?

Comment réguler les échanges internationaux aujourd'hui ?

Que gagnons-nous à échanger ?

Faut-il arbitrer entre pouvoir d'achat et préservation de l'environnement ?

Quelle efficacité de la fiscalité environnementale ?

La nature est-elle une ressource comme les autres ?

Croissance et climat.

Le bien-être des générations futures.

Les conséquences économiques de l'allongement de la vie.

L'entreprise face aux asymétries d'information.

Qu'est-ce qu'une entreprise ?

La propriété de l'entreprise.

Le marché de l'énergie est-il un marché comme les autres ?

Les marchés de l'économie numérique renouvellent-ils les approches traditionnelles de la concurrence ?

La souveraineté industrielle peut-elle être un objectif économique ?

Lutter contre la désindustrialisation ?

Pourquoi relocaliser ?

Qu'avons-nous appris des politiques d'austérité ?

Augmenter les impôts : pourquoi ?

Les politiques économiques peuvent-elles être nationales ?

Quels liens entre consommation et revenu ?

La compétitivité est-elle un objectif pertinent pour les politiques publiques ?

Faut-il se soucier de la dette publique ?

La « dette-covid », une dette comme les autres ?

6.4. Commentaires et recommandations

Les attentes du jury et les caractéristiques des prestations des candidats ne présentent pas de différences significatives par rapport à ce qui a pu être observé ces dernières années. Les remarques du jury concernant l'épreuve de leçon demeurent globalement proches de celles émises dans les rapports de jury des dernières sessions du concours. Ces remarques conservent donc toute leur pertinence et sont largement reprises dans le présent rapport.

Comme les années précédentes, le jury a eu à cœur de proposer une grande diversité de thématiques et de formulations de sujets destinées à tester l'ensemble des compétences attendues des candidats et leur capacité à mobiliser et maîtriser des connaissances théoriques pour produire une réflexion de qualité sur des questions présentant souvent des enjeux d'actualité. Les sujets proposés peuvent quelquefois sembler de difficulté inégale. Il va de soi que le jury adapte ses attentes et son niveau d'exigence à la complexité et à la difficulté des sujets proposés. L'entretien avec le jury qui suit l'exposé est en outre l'occasion pour le jury de vérifier l'étendue et la maîtrise réelle des connaissances et compétences des candidats sur des sujets variés.

Formellement, à de très rares exceptions près, les candidats maîtrisent très correctement les exigences formelles de l'exercice, auxquels ils se montrent bien préparés : exposé d'une durée de 35 à 40 minutes, plan clairement annoncé, développement structuré témoignant de la maîtrise formelle de la méthodologie de l'exposé. Le jury déplore toutefois quelques exposés encore trop courts (moins de 35 minutes – et dans quelques rares cas, d'une durée nettement inférieure et donc très insuffisante). Outre qu'ils caractérisent généralement des exposés ne traitant pas l'ensemble des aspects pertinents du sujet, ces exposés très courts révèlent généralement d'importantes lacunes disciplinaires, qui se confirment en général lors de la phase de discussion avec le jury. Comme les années précédentes, le jury regrette que certains candidats « jouent la montre » et tentent de pallier l'insuffisance de l'exposé par un allongement artificiel de sa durée. Une telle stratégie est évidemment contre-productive et insusceptible de compenser l'insuffisance de contenu de l'exposé. En outre, le jury a pu constater que, malgré l'affichage formel d'un plan structuré, certains exposés manquent encore d'un fil directeur clair et cohérent et procèdent par juxtapositions d'idées et de références sans que la problématique du propos n'apparaisse explicitement. Le jury rappelle à cet égard le caractère impératif d'une problématique justifiée et argumentée dès l'introduction, ainsi que la nécessité de transitions explicites à l'oral, indispensables à la clarté du propos. De façon plus ponctuelle, il regrette également la maladresse de certaines « accroches » en introduction, témoignant le plus souvent d'un souci louable d'inscrire le sujet dans l'actualité, mais dont la pertinence et l'originalité sont parfois incertaines. Le jury regrette enfin que les candidats n'utilisent pas toujours le vocabulaire scientifique adéquat, mais lui substituent parfois une terminologie imprécise inappropriée au regard des exigences de rigueur intellectuelle du concours d'agrégation.

Aussi bien en sciences économiques qu'en sociologie et science politique, le jury a constaté une hétérogénéité importante entre les prestations des candidats. Comme les années précédentes, plusieurs exposés ont ainsi été tout à fait remarquables en termes de qualité, tant sur le plan des connaissances que de la méthodologie et de la maîtrise formelle de l'exercice de leçon. Plusieurs exposés d'excellent niveau combinent ainsi opportunément les différents éléments et niveaux d'analyse (théoriques, empiriques, illustrations) attendus dans le cadre des épreuves d'admission de l'agrégation externe. D'autres exposés se caractérisent

cependant par des approximations et lacunes disciplinaires importantes, y compris sur des notions de base. Concernant ces exposés, les lacunes sont en général confirmées durant la phase de discussion avec les membres du jury, faisant parfois apparaître l'insuffisante culture générale en sciences sociales de certains candidats. Les notes les plus faibles ont ainsi été attribuées à des exposés qui présentent soit une erreur de définition et/ou de cadrage du sujet (par exemple, sujet mal cerné, restreignant ou élargissant excessivement le périmètre du sujet proposé, définition erronée des termes du sujet), soit une problématique non pertinente ou inexistante. Comme les années précédentes, le jury rappelle aux candidats le caractère indispensable d'un temps de réflexion personnelle sur le sujet, en préalable à l'utilisation des ressources de la bibliothèque : bien souvent, c'est ce temps de réflexion qui permet aux candidats de cerner efficacement le périmètre et les enjeux du sujet et d'élaborer ensuite une argumentation pertinente.

Il est évidemment impératif de maîtriser les concepts et éléments théoriques de base. Pour autant, le jury regrette les connaissances datées et incomplètes de plusieurs candidats peu au fait du renouvellement et des développements des analyses des sciences économiques et sociales des décennies récentes. Ce constat est à relier à l'utilisation maladroite des ressources de la bibliothèque. Le jury déplore ainsi que de trop nombreux exposés se fondent quasi-exclusivement sur des ouvrages généraux et manuels de base ne permettant ni de faire apparaître les grands enjeux économiques, politiques et soci(ét)aux contemporains associés au sujet, ni d'analyser ce dernier à la lumière des avancées disciplinaires récentes. Les ressources de base sont indéniablement indispensables pour aborder les sujets proposés (par exemple pour vérifier les définitions et concepts fondamentaux). Elles ne sont cependant pas suffisantes pour élaborer la réflexion de qualité qui est attendue des candidats à l'agrégation externe de sciences économiques et sociales. Comme les années précédentes, le jury rappelle donc que, s'il est attendu que les candidats maîtrisent parfaitement les éléments disciplinaires de base, ils doivent également s'informer des principaux développements récents dans le domaine des sciences économiques et sociales et pouvoir en présenter les apports, en les situant par rapport aux grandes questions contemporaines et à l'état des connaissances disciplinaires. Le jury rappelle par ailleurs que les références multiples mais allusives et non maîtrisées aux auteurs (contemporains ou anciens) et théories ne saurait tenir lieu de réflexion rigoureuse.

L'objectif de l'entretien est dans un premier temps de permettre aux candidats de préciser certains points insuffisamment développés dans l'exposé et d'apporter des prolongements ou des éclairages complémentaires en lien avec le sujet. Dans un second temps, des questions visent à tester les connaissances et la capacité de raisonnement des candidats sur différents thèmes : économie, sociologie, sciences politiques et histoire économique et sociale. Destinées à évaluer les connaissances des candidats dans différents domaines, les questions posées lors de l'entretien portent nécessairement sur des sujets très divers et présentent par nature des degrés de difficulté variables, afin de permettre au jury de hiérarchiser les prestations des différents candidats. Le jury n'attend ainsi pas nécessairement que les candidats répondent à l'ensemble des questions posées, mais il cherche plutôt à tester leur capacité d'analyse et de réflexion. Il est donc préférable de reconnaître que l'on ignore une réponse plutôt que de tenter une réponse floue ou erronée.

VII - Epreuve orale de dossier

Jury : Fatima AIT-SAID, Sébastien ASSERAF-GODRIE, Anne-Cécile BROUTELLE, Paul COSTEY, Laurence DUCHENE-ZAOUI, Antonello LAMBERTUCCI, Christophe LAVIALLE, Marc PELLETIER, Stéphane PELTAN

Rapporteur : Marc PELLETIER

7.1. Nature et déroulement de l'épreuve

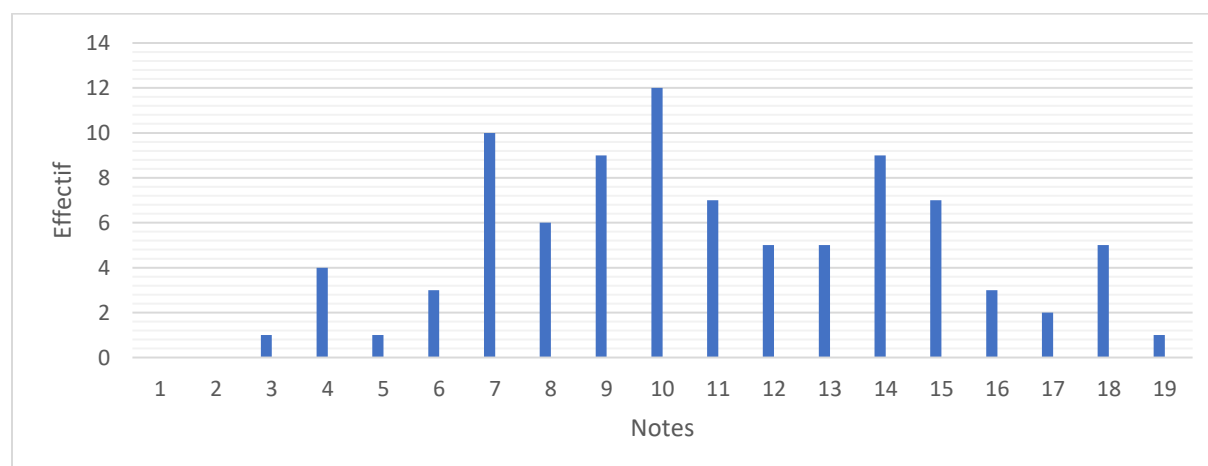
L'épreuve est un commentaire de dossier émanant d'un ou plusieurs articles scientifiques extraits de revues ou d'ouvrages d'économie ou de sociologie, suivi d'un entretien avec le jury. La durée de la préparation est de 4 heures, et la durée de l'épreuve est fixée à 45 minutes, dont 25 minutes pour l'exposé sur le dossier et 20 minutes pour l'entretien avec le jury.

L'entretien avec le jury se déroule en trois temps. Tout d'abord, le questionnement s'appuie sur la reprise du commentaire du dossier, les questions portent plus précisément sur la lecture de données, de schémas ou de figures, sur la cohérence du plan suivi, sur la maîtrise des définitions et indicateurs ainsi que des théories dans lesquelles l'article s'inscrit, sur ses prolongements et les limites éventuelles de l'analyse. Le deuxième temps est consacré à des questions portant sur un autre champ que celui de l'article (questions d'économie si le dossier est de nature sociologique et réciproquement). Le dernier temps de l'interrogation est une question sur le métier d'enseignant et les valeurs de la République, qui s'inscrit dans le référentiel de compétences que les professeurs doivent maîtriser pour l'exercice de leur métier (*Bulletin officiel* du 25 juillet 2013).

7.2. Les résultats et la distribution des notes

La moyenne obtenue par les candidats à cette épreuve est de 11 et l'écart-type de 3,88. 20 % des candidats ont obtenu une note supérieure ou égale à 15 ; 34 % des candidats ont obtenu une note inférieure à 10.

Distribution des notes



7.3. Commentaires et recommandations

À quelques exceptions près, les candidats gèrent bien le temps de leur exposé (25 minutes), les plans sont généralement bien présentés (le plus souvent à l'aide d'un transparent), puis respectés.

La majorité des candidats a une bonne expression orale. On rappellera toutefois que l'enseignement est un métier de communication : en conséquence, il faut soigner la qualité de la présentation orale, adopter un niveau de langage soutenu et une posture adaptée à un futur enseignant, s'exprimer en regardant les membres du jury et éviter de trop lire ses notes.

Sur le fond, la qualité des prestations tient surtout au degré de prise en compte du dossier, à sa contextualisation historique et théorique, et à sa mise en perspective méthodologique et analytique.

Les exposés les moins bons se limitent à une restitution linéaire du texte, sans apport critique ni arrière-plan théorique ou illustration pertinente. C'est sans doute le défaut majeur et le plus courant : beaucoup de candidats ne parviennent pas à dépasser un simple compte-rendu du dossier pour s'en servir comme support d'une réflexion sur ses enjeux actuels. Ils en restent alors à une reformulation se limitant parfois à une paraphrase. Si l'appui sur le dossier est essentiel, les candidats doivent savoir le mettre en perspective pour l'analyser, le resituer dans les débats scientifiques qui traversent la discipline, et montrer la portée et les enjeux des arguments qu'il développe. Certains dossiers comportent deux textes. Il convient alors de faire ressortir l'intérêt de leur association, les points communs et différences de leurs approches, leur articulation. Ainsi, un exposé dont le plan sépare l'analyse de chacun des textes ne traite pas le dossier de façon satisfaisante.

Dans tous les cas de figure, il est utile de mobiliser des connaissances supplémentaires afin d'apporter une valeur ajoutée et d'entrer dans une démarche véritablement analytique.

Il convient dès l'introduction de contextualiser le dossier, son objet, les enjeux qu'il soulève, les références théoriques et méthodologiques auxquelles il renvoie. Le jury attend également que le candidat définisse clairement une problématique à partir de laquelle il structurera son exposé et à laquelle il répondra en conclusion. On peut admettre que le candidat privilégie une dimension du dossier à une autre si ce choix est pertinent au regard de la problématique adoptée. Les plans généralistes, « stéréotypes », transposables à n'importe quel support documentaire ne sont pas recevables. Le jury porte donc une attention particulière à la construction et à la définition de la problématique ainsi qu'à la qualité du plan proposé.

Ce travail indispensable de problématisation et de mise en perspective critique ne peut évidemment pas se faire sans un degré de maîtrise satisfaisant des connaissances scientifiques auxquelles le dossier fait référence.

L'épreuve requiert un haut niveau de maîtrise des savoirs et méthodes scientifiques développées en économie, sociologie, science politique et histoire. Le jury est parfois surpris par la méconnaissance de certains fondamentaux : indicateurs démographiques et sociaux, raisonnements et mécanismes microéconomiques et macroéconomiques, représentations graphiques usuelles, grandeurs approximatives des principaux agrégats économiques. Les connaissances théoriques sont parfois trop superficielles : elles ne résistent pas à des

demandes d'explications, ce qui traduit des insuffisances dans le niveau de l'acquisition des compétences attendues en économie (fonction de consommation, équilibre en concurrence pure et parfaite, défaillances du marché, modélisation d'un arbitrage, frontière technologique, rationalité limitée, fatalité des coûts, rendement factoriel, théories du commerce international, etc.), ainsi que sur les concepts et les méthodes de la sociologie (habitus, formes de la légitimité, processus de légitimation, capital culturel, fait social, champ, action sociale, approche ethnographique, enquêtes quantitatives, traitement statistique des données, etc.).

L'épreuve sur dossier exige également une maîtrise des démarches méthodologiques de l'économie, la sociologie et la science politique et des enjeux et des questions qu'elles soulèvent. Il est aussi attendu que les candidats exploitent véritablement les données présentées dans le dossier (modalités de construction, lecture et interprétation, portées et limites).

Le jury a aussi eu l'occasion d'observer que certains candidats manquent singulièrement de culture historique et sont incapables de situer dans le temps des événements importants (vagues de mondialisation, évolution des politiques migratoires, histoire des politiques sociales et des droits sociaux, évolutions sectorielles, etc.).

L'entretien qui suit l'exposé du candidat doit être conçu comme un temps de dialogue avec le jury.

Les questions posées ne visent en aucune façon à piéger le candidat ou à le mettre en difficulté. Elles doivent lui permettre de prolonger sa réflexion en apportant des précisions ou des approfondissements et en développant des points non ou peu abordés lors de l'exposé. Les questions portent dans un premier temps sur l'exposé et l'exploitation du dossier proposés par le candidat, puis le questionnement s'élargit aux différents champs disciplinaires constitutifs des sciences économiques et sociales, l'entretien se termine par des questions sur l'exercice du métier et les valeurs de la République.

Au cours de l'entretien, le jury attend des réponses claires et concises. Les stratégies d'évitement, les réponses volontairement longues et inadaptées sont pénalisées. Durant cette phase, le jury attend que le candidat fasse preuve d'ouverture et de réactivité. On conseillera de ne pas évoquer au cours de l'exposé des noms d'auteurs ou de théories qui sont peu maîtrisés. Lors de l'entretien, mieux vaut parfois reconnaître une lacune plutôt que vouloir avoir réponse à tout en essayant de masquer une ignorance par une rhétorique sans contenu. Toutefois, les absences de réponses trop systématiques sont pénalisées. Face à une hésitation, il est préférable de proposer un raisonnement même inabouti ou incomplet plutôt que de « refuser l'obstacle » trop rapidement.

Enfin, la question qui porte sur le métier d'enseignant peut porter sur des domaines divers : droit et obligations des fonctionnaires, principes du service public, vie scolaire, vie pédagogique, fonctionnement et organisation des établissements, évaluation des élèves, des établissements ou du système éducatif en général.

Il n'est pas attendu des candidats qu'ils aient une connaissance pointue des différents textes réglementaires. En revanche, au-delà des connaissances institutionnelles minimales, ils doivent savoir rendre compte de façon pertinente des obligations des fonctionnaires et des valeurs fondatrices du service public d'éducation.

On attend avant tout une réflexion sur l'état du système éducatif français et une attitude réflexive face aux différentes situations professionnelles auxquelles un jeune enseignant peut être confronté. Pour un certain nombre de questions, il serait bon que le candidat mobilise également les connaissances en économie ou en sociologie de l'éducation qu'il a pu acquérir au cours de son parcours universitaire.

D'une manière générale, l'évaluation des prestations porte sur les connaissances et la qualité de la réflexion personnelle. Le jury n'attend pas des réponses convenues et artificielles : il faut veiller à la cohérence et à la sincérité des propos tenus. Lors de l'entretien, le candidat doit savoir faire preuve d'écoute et de réactivité, tout en faisant un effort pour se projeter dans son futur métier.

7.4. Conseils aux candidats et critères d'évaluation

Il est essentiel de bien considérer que l'épreuve de commentaire d'un dossier n'est pas une réplique de la leçon. Le candidat doit avant tout éviter deux écueils principaux :

- contourner le dossier en proposant une réflexion déconnectée de celui-ci, et finalement faire une « pseudo-leçon » ;
- se limiter à une reprise linéaire du dossier sans mises en perspectives méthodologiques, analytiques et théoriques.

S'il est attendu que le candidat porte un regard critique sur le dossier qui lui est proposé, il est indispensable que cette critique soit à la fois pertinente méthodologiquement et scientifiquement et adaptée à la nature (le plus souvent des articles) et à l'objet du dossier.

Au total, le jury conseille aux candidats :

- de porter un regard critique sur le dossier proposé ; en saisissant sa portée, ses limites éventuelles et prolongements et en s'efforçant de bien comprendre ses enjeux ;
- d'acquérir les compétences scientifiques à un haut niveau académique dans les différents champs disciplinaires, sans bien évidemment omettre l'histoire économique et sociale du 19^{ème} siècle à nos jours, pour pouvoir les mobiliser afin d'enrichir le contenu du dossier (référence à d'autres travaux sur le même thème, référence à l'histoire, etc.) ;
- de développer des compétences en matière de traitement des données et de méthodologie des enquêtes qui sont des préalables indispensables à une bonne compréhension et analyse des dossiers. Concernant le traitement des données, le jury n'attend pas de développements statistiques ou économétriques spécifiques, mais il est essentiel que les candidats les maîtrisent suffisamment pour en proposer une analyse pertinente (analyse géométrique des données, régression logistique, degré de significativité, etc.). Il est aussi important que les candidats connaissent les institutions productrices de la statistique publique et les caractéristiques des principales enquêtes qu'elles administrent ;

- d'accorder la plus grande importance aux questions posées lors de l'entretien pour tester les connaissances du candidat, ce qui nécessite de connaître le vocabulaire et raisonnement fondamentaux de l'économie, de la sociologie et de la science politique, et de connaître également les éléments essentiels de l'histoire économique et sociale depuis le 19^{ème} siècle ;
- il est attendu des candidats une bonne connaissance des missions et des contextes d'exercice du métier. L'exercice du métier de professeur exige à l'évidence une parfaite maîtrise scientifique des champs disciplinaires associés aux sciences économiques et sociales, réquisit indispensable à l'enseignement. Mais la préparation et la réussite au concours nécessite également une bonne connaissance des missions des professeurs et des modalités d'organisation et de fonctionnement des établissements scolaires et des valeurs de la République qui y sont associées.

Critères d'évaluation

Le jury fonde donc son évaluation sur les critères suivants :

- Capacité d'analyse du dossier.
- Capacité à problématiser et à construire un plan.
- Capacité à mobiliser des connaissances scientifiques précises et rigoureuses.
- Capacité à mobiliser des connaissances relatives aux missions et conditions d'exercice du métier d'enseignant et les valeurs de la République.
- Qualité de la présentation orale.

7.5. Dossiers traités par les candidats

Économie :

- Dossier 1 :
 - o AITBIHIOUALI, L. & BARGAIN, O., « Le travail dissimulé en France », *Économie et Statistique*, n°526-527, pp.71–92, 2021.
- Dossier 2 :
 - o Bertrand LHOMMEAU, Véronique REMY, « Quels liens entre tensions sur le marché du travail, difficultés de recrutement et efforts de rechercher des employeurs », *Travail et emploi*, n°163, DARES, 2020/4.

- Dossier 3 :
 - o Olivier BLANCHARD, Alvaro LEANDRO, Jeromin ZETTELMEYER, « Comment réformer la discipline budgétaire européenne ? », *Commentaire*, n°174 2021/2, pages 295 à 308.
 - o Xavier TIMBEAU, « La dette publique en Europe après la crise COVID-19 », *L'économie européenne 2022*, repères n°777, La découverte, 2022, pages 81 à 91.
- Dossier 4 :
 - o Xavier JARAVEL, Isabelle MEJEAN, « Quelle stratégie de résilience dans la mondialisation ? », *Note du conseil d'analyse économique*, n°64, avril 2021.
 - o Christophe BONNEAU, Mounira NAKAA, « Vulnérabilité des approvisionnements français et européens », *TrésorEco*, n°274, décembre 2020.
- Dossier 5 :
 - o Salima BENHAMOU, Edward LORENZ, « Promouvoir les organisations du travail apprenantes : enjeux et défis pour la France », *Note de synthèse*, CAE, avril 2020.
 - o Vincent AUSSILLOUX, Catherine BRUNEAU, Pierre-Louis GIRARD et Dimitris MAVRIDIS, « Le rôle du capital humain dans le ralentissement de la productivité en France », *Note de synthèse*, CAE, décembre 2020.
- Dossier 6 :
 - o Fanny HENRIET et Katheline SCHUBERT, « L'horloge climatique », *La transition énergétique : objectif ZEN*, CEPREMAP, éditions rue d'Ulm, 2021, p1-p9, p11-32.
 - o Stéphanie MONJON et Sandra PONCET, « D'une crise environnementale majeure à une transition écologique ? », *La transition écologique en Chine, Mirage ou "Virage vert" ?*, CEPREMAP, éditions rue d'Ulm, 2018, p53-67.
- Dossier 7 :
 - o Tristan AUVRAY, « L'évolution de l'actionnariat en France : 1977-2017 », *Revue d'économie financière*, 2018/2 (N° 130), p. 73-98.
 - o Vincent VICARD, « Réindustrialisation et gouvernance des entreprises multinationales », CEPII, *Policy Brief*, n° 35, octobre 2020.

Sociologie :

- Dossier 1 :
 - o Lucas TRANCHANT, « D'entrepôt en entrepôt. Une ethnographie des trajectoires professionnelles ouvrières dans le secteur de la logistique », *Genèses*, n°122, 2021, p.59-78.
 - o Lucas TRANCHANT, « Les nouveaux emplois des ouvrières et des ouvriers : des O.S. du tertiaire ? », *Connaissance de l'emploi*, n°164, octobre 2020.
- Dossier 2 :
 - o Géraldine FARGES, Élise TENRET, « Évaluer l'instruction en dehors de l'école. Une enquête sur la fabrication du jugement des inspecteurs dans les contrôles de l'instruction dans la famille », *Sociologie*, 2020/2 vol.11, pages 131 à 148.
- Dossier 3 :
 - o Jean-Baptiste COMBY, Hadrien MALIER, « Les classes populaires et l'enjeu écologique. Un rapport réaliste travaillé par des dynamiques statutaires diverses », *Sociétés contemporaines*, n°4, 2021, p.37-66.
- Dossier 4 :
 - o Anne-Claudine OLLER, Jessica POTHET, Agnès VAN ZANTEN, « Le cadrage « enchanté » des choix étudiants dans les salons de l'enseignement supérieur », *Formation emploi*, n°3, 2021, p.75-95.
- Dossier 5 :
 - o Marco OBERTI et Alice PAVIE, « Les paradoxes d'un programme d'ouverture sociale. Les Conventions d'éducation prioritaire à Sciences Po », *L'Année sociologique*, vol. 70, n° 2, 2020, p. 395-422.
- Dossier 6 :
 - o Marta VELJKOVIC, « Des trajectoires professionnelles qui ramènent au milieu social d'origine : une analyse de la contre-mobilité en France en 2015 », *Revue française de sociologie*, n°2, 2021, p.209-251.
- Dossier 7 :
 - o Estelle CARDE, « Les inégalités sociales de santé au prisme de l'intersectionnalité », *Sciences sociales et santé*, 2021/1 vol. 39, pages 5 à 30.
 - o DREES, « Recours à la vaccination contre le Covid-19 : de fortes disparités sociales », *Études et Résultats*, n° 1222, février 2022.

Exemples de questions traitées par les candidats sur le métier d'enseignant et les valeurs de la République :

- Qu'est-ce que le projet d'établissement ?
- Qu'est-ce que la liberté pédagogique ?
- Le rôle du professeur se limite-t-elle à la salle de classe ?
- Portées et limites des usages pédagogiques du numérique
- Qu'est-ce que mettre les élèves en activité ?
- Sur quoi se fonde l'autorité de l'enseignant ?
- La communauté éducative n'est-elle qu'un mot ?
- En quoi le chef d'établissement est-il le premier « pilote pédagogique » ?
- Peut-on mesurer la performance d'un établissement ?
- Quelles sont les finalités de l'enseignement des SES au lycée ?
- Comment s'exercent et s'expriment la laïcité et la neutralité au sein d'un établissement ?
- Quelles sont les principales instances au sein d'un établissement et quelles sont leurs finalités ?
- Pourquoi évalue-t-on les élèves ?

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

Membres du jury

Marylène DUDOGNON, Elisabeth LECAT-QUENTRIC, Raphaël LEGOY, André SESBOÜÉ

Rapportrice : Elisabeth LECAT-QUENTRIC

8.1. Déroulement et objectifs de l'épreuve

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

Des calculatrices (*Texas Instrument 84 Pocket.fr*, ou *Casio Graph 35+*) étaient à disposition des candidats ainsi que du papier millimétré et semi-log. Les candidats ont également pu *utiliser une calculatrice personnelle à condition qu'elle possède un mode examen. Ce mode examen devait être activé par le candidat devant le jury. Tout candidat qui se présentait avec une calculatrice sans mode examen ou avec un mode examen déjà activé s'est vu refuser l'utilisation de celle-ci.*

Cette épreuve est articulée autour d'un triple objectif :

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

Le sujet est composé d'une première partie intitulée « Question » portant principalement sur une notion des programmes de mathématiques du secondaire et de deux exercices portant sur des domaines différents du programme du concours. La « Question » est courte et a pour objectif d'évaluer les connaissances des outils mathématiques élémentaires et fondamentaux.

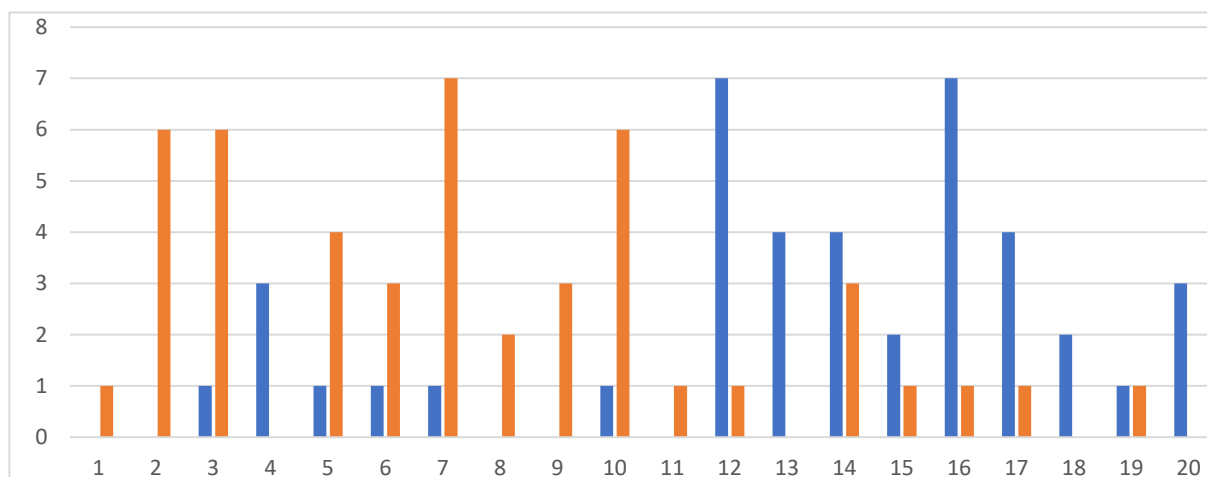
-Un échantillon des sujets proposés est donné en annexe du présent rapport.

-Le programme est à consulter sur education.gouv.fr

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

Candidats admissibles	Présents	Moyenne	Ecart type	Médiane	1°quartile	3°quartile
91	89	10,26	5,39	10	5,75	15
	Admis	Moyenne	Ecart type	Médiane	1°quartile	3°quartile
	44	13,33	4,56	14	12	16

L'écart-type confirme cette année encore la très grande hétérogénéité des candidats ; on peut noter une bonne stabilité du troisième quartile qui traduit, comme le reste des indicateurs, une fiabilité des connaissances et des savoir-faire des candidats.



Le jury attire l'attention des candidats sur l'importance de cette épreuve de mathématique comme le montre la superposition des deux diagrammes en bâtons précédents. Le graphique en bleu correspond aux notes obtenues par les candidats admis. L'autre graphique en orange correspond aux notes obtenues par les candidats refusés.

S'il est évidemment possible de réussir l'agrégation de sciences économiques et sociales avec une note faible en mathématiques comme le montrent les candidats qui ont eu une note en math inférieure ou égale à 7, on remarquera que le nombre de candidats ayant eu une note dans la même fourchette et qui ont échoué est nettement plus élevé.

A contrario, même avec un bon résultat en math, on peut échouer à ce concours. Ce fut le cas pour 4 candidats ayant eu une note supérieure ou égale à 15.

8.3. Commentaires du jury et conseils aux futurs candidats

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

Le jury rappelle une fois de plus que toutes les notions de mathématiques vues au lycée doivent être parfaitement connues. Mais évidemment, le programme de mathématiques de l'agrégation ne se résume pas aux seules connaissances de lycée. Il convient également d'avoir des bases d'algèbre linéaire, de calcul intégral, de probabilités discrètes et continues, de statistiques... (Cf. programme officiel du concours).

Le jury considère qu'un futur agrégé doit impérativement avoir des connaissances mathématiques de base directement liées à l'économie (qu'il pourra être amené à enseigner !) : taux d'intérêts, actualisation, coûts (total, marginal, moyen... dans le cas discret et dans le cas continu), indices (élémentaires et composés), élasticités (ponctuelle et arc, ainsi que le lien entre les deux), ... et, pour ces notions au moins, il doit être capable d'utiliser correctement les usages de notations mathématiques et économiques.

Le jury considère que connaître une « formule », même exacte, n'est pas toujours suffisant ; il attend que le candidat l'ait comprise, puisse la commenter, l'expliquer, voire la démontrer dans certains cas simples. Le jury apprécie lorsque le candidat cite des domaines d'application des formules utilisées en économie ou en sociologie et valorise le candidat qui justifie et interprète autant que possible ses résultats (éventuellement en prenant appui sur un schéma, une courbe, un arbre de probabilités, ...).

Lors de sa présentation, le candidat expose dans un premier temps l'ensemble de ce qu'il a préparé, puis le jury pose des questions portant sur les exercices. Le jury tient à préciser que, du fait de la nature orale de l'épreuve avec un temps d'exposition relativement réduit, il n'est pas question de présenter en détail tous les résultats obtenus en les écrivant intégralement au tableau, ni les calculs intermédiaires. Un bon équilibre entre commentaires oraux et résultats écrits est apprécié et facilite la bonne gestion du temps - et du tableau - par le candidat. Cette bonne gestion est prise en compte dans l'évaluation.

Le candidat doit avoir en tête l'intégralité du sujet pour être capable de réagir rapidement aux indications du jury sur les parties non traitées en préparation. Sur ce point, le jury a apprécié les présentations des candidats. En effet, la très grande majorité des candidats ont abordé la question et les deux exercices et ont su exposer leurs résultats en un temps adapté. D'une façon générale, la réactivité des candidats face aux remarques et aux indications du jury est valorisée. La diversité des thèmes abordés pendant l'entretien qui suit la présentation a pour seul but de valoriser au mieux les connaissances et compétences des candidats.

Certaines notes très convenables ont été attribuées à des candidats qui, après obtention de résultats erronés à l'issue de leur préparation, ont su les remettre en question, les corriger et mettre ainsi en évidence une réactivité et un esprit critique nécessaires à l'exercice de l'enseignement.

Le calcul de base « à la main » reste très important, par exemple : calculs élémentaires sur les fractions, les puissances entières, les puissances réelles, dérivées, primitives, logarithme, exponentielle, produit de matrices. A cela s'ajoute certaines techniques classiques : étude d'un signe (d'un quotient, d'un produit, d'une fonction polynômiale ou autre), résolution d'un système d'équation linéaire, résolution d'une équation matricielle du type $AX=B$...

Les candidats doivent également s'attacher à maîtriser l'utilisation d'une calculatrice y compris ses fonctions statistiques, pour effectuer des calculs fastidieux, pour émettre des conjectures ou bien vérifier des résultats. On utilisera systématiquement la calculatrice pour mener des calculs classiques, comme par exemple déterminer des paramètres statistiques (moyenne, variance, droite de régression), pour déterminer l'inverse d'une matrice ou encore pour obtenir un tableau de valeur et le graphe d'une fonction dans une fenêtre adaptée. En accord avec les programmes de lycées, on privilégiera l'utilisation de la calculatrice pour les calculs de probabilité et la recherche de quantiles pour les lois usuelles (les tables seront encore à disposition des candidats). Les types de calculatrice mises à disposition des candidats ont été rappelés au début de ce rapport.

Dans ce qui suit, le jury précise un certain nombre de conseils et relève des erreurs fréquentes observées en 2022 à éviter :

- Statistiques descriptives :

Les connaissances de base en statistiques doivent être maîtrisées.

Le jury insiste sur le fait que les candidats doivent être capables de décrire une situation statistique : taille de l'échantillon, individus, nature du caractère étudié (qualitatif, quantitatif discret, quantitatif continu).

Les calculs des paramètres statistiques élémentaires (moyenne, variance, ...) à partir d'une distribution en fréquence doivent être parfaitement maîtrisés.

Le jury note que certaines notions telles que l'utilisation et les propriétés des indices (élémentaires et synthétiques), formules de décomposition de la moyenne et de la variance ne sont toujours pas suffisamment maîtrisées.

D'une manière plus générale, le jury constate et regrette que les candidats ne font que peu de lien entre les notions statistiques (caractère, fréquence, moyenne, ...) et probabilistes (variable aléatoire, probabilité, espérance, ...). Le jury signale que ce point de vue est pourtant celui adopté dans les programmes de lycée.

En ce qui concerne l'analyse en composantes principales, le jury constate que les candidats ont une assez bonne connaissance des principes d'utilisation, cependant, on serait en droit d'attendre une meilleure maîtrise de cette méthode d'analyse de données, ainsi que des méthodes d'analyse multivariée du programme, de la part de candidats à l'agrégation.

- Probabilités :

Les graphes probabilistes sont des attendus des programmes de lycée qu'il est maintenant important de connaître. Les candidats semblent effectivement familiers de cette notion, cependant le jury rappelle qu'il ne suffit pas de produire la matrice associée à un graphe : les candidats doivent pouvoir expliquer sa définition et savoir l'utiliser.

La notion de loi d'une variable aléatoire discrète doit être connue dans toute sa généralité : le jury attend des candidats qu'ils soient capables de déterminer la loi d'une variable aléatoire discrète à l'aide d'écriture d'événements et de calcul de probabilités ainsi que de calculer l'espérance et la variance d'une telle variable. Les lois usuelles (Bernoulli, binomiale, géométrique et Poisson) doivent être connues : il ne s'agit pas seulement de connaître les formules associées, mais aussi d'être capable de justifier leur utilisation.

En ce qui concerne les lois continues, on attend des candidats qu'ils connaissent les densités et fonctions de répartition des lois « usuelles » (loi uniforme, lois normales, loi exponentielle) ainsi que le lien entre fonction de répartition et densité de probabilité et les propriétés de l'espérance et de la variance.

- Statistiques inférentielles :

La distinction entre intervalle de fluctuation et intervalle de confiance doit être maîtrisée.

On attend des candidats qu'ils sachent donner une interprétation du risque quadratique d'un estimateur. Le jury confirme l'amélioration des connaissances des candidats sur ce point cette année encore.

Les tests d'hypothèse doivent être bien formulés : formulation des hypothèses H_0 et H_1 , notions de risques de première et de seconde espèce, de p -value ; application à la régression, tests du χ^2 (indépendance et ajustement à une loi). Le jury rappelle que la prise de décision est trop

souvent mal formulée : « ne pas rejeter H_0 » ne signifie pas « accepter H_0 ». Le jury rappelle que le test d'égalité des moyennes par analyse de la variance (ANOVA) est au programme.

Le jury rappelle que la régression linéaire ne s'arrête pas au calcul des coefficients. L'analyse de significativité de la régression (analyse de la variance) est également attendue.

- Fonctions numériques d'une ou plusieurs variables réelles :

Les compétences et savoir-faire dans ce domaine sont indispensables : fonction logarithme népérien, fonctions exponentielles, fonctions puissance réelle, dérivation d'une fonction et applications. Concernant ce dernier point, le jury regrette le manque de recul des candidats.

La convexité est une notion à bien connaître, en particulier pour les interprétations qu'elle permet dans des situations économiques (optimisation, préférence du consommateur, ...).

Le jury rappelle qu'un calcul d'intégral se fait dans un premier temps par la recherche directe de primitives puis au besoin par d'autres techniques de calcul d'intégrales (IPP, changement de variables, ...). Par ailleurs, les différentes interprétations de l'intégrale dans les domaines économiques ont été valorisées (surplus, valeur moyenne, Gini, ...).

Pour les fonctions de plusieurs variables, si les attendus du jury se limitent essentiellement au calcul des dérivées partielles et à l'optimisation notamment par la méthode du lagrangien, le lien entre conditions d'optimalité du second ordre et convexité (faisant écho aux conditions du second ordre pour les fonctions d'une variable) doit être connu.

- Suites réelles :

Les suites arithmétiques, géométriques, arithmético-géométriques sont des attendus incontournables du concours.

Les candidats doivent être capables de comprendre l'écriture indicielle utilisée pour les suites, de comprendre et d'utiliser une relation de récurrence simple au-delà du cadre des suites usuelles. Le principe de la démonstration par récurrence doit être connu.

- Matrices :

Aucune théorie trop approfondie n'est exigible dans ce domaine, cependant le jury attend des candidats une vigilance minimale sur les règles du calcul matriciel.

Le calcul du déterminant à la main et du polynôme caractéristique n'est pas exigible au-delà des matrices carrées 2×2 .

Pour le calcul du déterminant ou la détermination d'une matrice inverse, l'utilisation de la calculatrice est très attendue.

Le jury note une nette amélioration dans la connaissance du principe de la diagonalisation ainsi que des définitions de valeurs propres et de vecteurs propres.

8.4. Bibliographie

L'utilisation des manuels de lycée est vivement conseillée, les livres destinés aux STS, aux classes préparatoires EC et BL peuvent être utiles pour certains chapitres ainsi que ceux à destination des étudiants de licence et de master à dimension économique (mathématiques et microéconomie).

BLUME Lawrence, SIMON Carl P, *Mathématiques pour économistes*, De Boeck University.

BARNICHON (2008), *Mathématiques et statistiques appliquées à l'économie*, Paris, Bréal.

BRESSOUD Etienne et KAHANE Jean-Claude (2008), *Statistiques descriptives avec Excel et la calculatrice*, Paris, Pearson Education.

GOLDFARB Bernard et PARDOUX Catherine (2013), *Introduction à la méthode statistique. Statistique et probabilités*, Paris, Dunod.

HARDOUIN Cécile (2015), *Les maths au CAPES de Sciences économiques et sociales*, Paris, Dunod.

Plusieurs chapitres intéressants pour les économistes : TRUC, Jean-Paul (2012), *Précis de mathématiques et de statistiques*, Paris, Nathan

8.5. Extraits de sujets proposés à la session 2022

D'autres exemples d'exercices peuvent être consultés dans les rapports de jury des années précédentes.

Premier exemple : Question

Une entreprise de sous-traitance fabrique des pièces pour l'industrie automobile. Sa production pour ce type de pièce varie entre 1000 et 5000 pièces par semaine, selon la demande.

On suppose que toutes les pièces sont vendues.

Le bénéfice unitaire, en fonction du nombre de pièces produites par semaine, peut être modélisé par la fonction f définie par

$$f(x) = \frac{2 \cdot \ln(x) + 1}{x}$$

avec x exprimé en milliers de pièces et $f(x)$ exprimé en euro.

1. Déterminer, au centime près, le bénéfice maximum.
2. Déterminer, au centime près, la valeur moyenne du bénéfice unitaire pour une production hebdomadaire comprise entre 1000 et 5000 pièces.

Deuxième exemple : Exercice

Un fabricant de tablettes veut étudier l'autonomie de ses tablettes. Étant donnée une tablette prise au hasard chargée au maximum, on note X le nombre d'heures écoulées lorsque la tablette s'éteint. On admet que X est une variable aléatoire de densité f qui dépend d'un paramètre $a > 0$:

$$f(t) = \begin{cases} 0 & \text{si } t < a \\ \frac{4at^3}{t^5} & \text{si } t \geq a \end{cases}$$

où a est un paramètre réel strictement positif.

- Montrer que la probabilité qu'une tablette fonctionne encore au bout d'un nombre d'heures égal à $2a$ vaut $\frac{1}{16}$.

Partie A : Loi de Fréchet de paramètre 1.

Aucune connaissance préalable sur la loi de Fréchet n'est nécessaire.

On considère la fonction f définie sur $\mathbb{R}$ par

$$f(x) = x^{-2}e^{-x^{-1}} \text{ si } x > 0 \text{ et } f(x) = 0 \text{ si } x \leq 0$$

- Montrer que f est une densité de probabilité d'une variable aléatoire réelle notée X et dont la fonction de répartition est donnée par

$$F(x) = e^{-x^{-1}} \text{ si } x > 0 \text{ et } F(x) = 0 \text{ si } x \leq 0$$

On dit que X suit une loi de Fréchet de paramètre 1.

- Pendant 50 mois consécutifs, on a relevé sur une commune, la hauteur d'eau de pluie maximale journalière sur une période de 30 jours. Les résultats sont données dans le tableau ci-dessous :

Hauteur d'eau maximale journalière (en dm)	[0; 2]	[2; 4]	[4; 6]	[6; 8]	[8; 20]
Nombre de mois	26	8	5	5	6

Effectuer un test du χ^2 d'adéquation de cette série statistique à une loi de Fréchet de paramètre 1 ?

- Déterminer la valeur v réelle telle $P(X > v) = 0,1$ et interpréter v dans le contexte de l'exercice.

Partie B : Loi de Fréchet de paramètre a .

On considère un réel a strictement positif.

Soit X une variable aléatoire suivant une loi de Fréchet de paramètre a , c'est-à-dire donc la fonction de répartition est définie par

$$F_a(x) = e^{-x^{-a}} \text{ si } x > 0 \text{ et } F_a(x) = 0 \text{ si } x \leq 0$$

- Montrer que pour tout $x > 0$: $\ln(-\ln(F_a(x))) = -a \ln(x)$.
- On a procédé à une étude statistique similaire à celle de la partie A dans une autre commune avec des classes moins étendues et sur une période de 30 mois. On admet que cette série suit une loi de Fréchet de paramètre a . Les résultats sont donnés dans le tableau suivant :

Hauteur d'eau maximale (en dm)	[0; 1]	[1; 2]	[2; 3]	[3; 4]	[4; 5]	[5; 6]	[6; 7]	[7; 8]	[8; 9]
Nombre de mois	11	5	3	1	1	1	1	1	6

On note x_i les extrémités des classes ci-dessus et y_i les fréquences cumulées croissantes. On a représenté, ci-contre, les points M_i de coordonnées $(\ln(x_i); \ln(-\ln(y_i)))$ (le point correspondant à la dernière classe n'est pas défini).

Le tableau ci-dessous donne les valeurs approchées à 10^{-3} près des coordonnées des points M_i .

$\ln(x_i)$	0	0,693	1,099	1,386	1,609	1,792	1,946	2,079	2,996
$\ln(-\ln(y_i))$	0,003	-0,464	-0,784	-0,903	-1,031	-1,171	-1,325	-1,500	ND

Proposer et mettre en place une méthode permettant de déterminer une valeur approchée du paramètre a à 10^{-1} près.



Annexe : Exemples de bonnes copies

- En sciences économiques
- En sociologie
- En histoire et géographie du monde contemporain
- En droit public et science politique

Epreuve : 10.1

Matière : 049.5

Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

Lutter contre les inégalités : une politique efficace ?

C. Faricy, dans Welfare for the rich (2015), souligne le développement, depuis les années 1980, de politiques publiques à destination des plus riches. Il mentionne ainsi qu'au nom d'un objectif d'efficacité économique les dispositifs de protection sociale, historiquement liés à la lutte contre les inégalités dans les pays capitalistes occidentaux, ont été utilisés au profit d'une augmentation de ces inégalités. L'auteur interroge ainsi le rôle redistributif de ces dispositifs et la place de la notion d'efficacité dans la remise en question de ce rôle, questionnant plus largement le lien entre politiques de lutte contre les inégalités et efficacité.

Les inégalités peuvent se définir, avec Bihé et Pfefferhorn (2008) comme « le résultat d'une distribution inégale entre les membres d'une société des ressources de cette dernière, résultant de la structure même de cette société et pouvant susciter un sentiment, légitime ou non, d'injustice ». Cette définition permet d'interroger les acteurs concernés par une situation inégalitaire (individus, groupes sociaux, pays) et ainsi d'examiner les éventuelles contradictions entre les différentes échelles des inégalités, conduisant à l'inefficacité des politiques de lutte trop restreintes. Elle permet également d'examiner la diversité des ressources concernées par une inégalité : patrimoine, revenus (inégalité entre les facteurs et au sein d'un même facteur, avec les inégalités salariales par exemple) ou accès à des biens fondamentaux (éducation, etc.) peuvent ainsi être distingués. En première analyse la notion d'efficacité renvoie ainsi à l'efficacité des politiques publiques à réduire ces différentes inégalités. On peut d'emblée noter que les outils de cette lutte sont divers (redistribution par l'impôt et les prestations sociales, modification de la répartition primaire, de l'accès à l'éducation ou au crédit en amont du marché). Ces outils renvoient à des objectifs différents, selon la légitimité que l'on attribue à une forme ou un niveau... / 12.

d'inégalité données. Roemer (1983) distingue ainsi les inégalités d'effort de celles qui sont liées à des circonstances indépendantes des individus. Le rapport Blanchard-Tixole (2021) souligne l'importance de l'égalité des chances, qui renvoie à une lutte contre les inégalités de circonstances. Ce rapport reflète bien l'ancrage pris par les politiques publiques et la réflexion économique autour des inégalités, depuis les années 1980, insistant sur la redistribution (en aval du marché) ou sur les incitations en amont de celui-ci, mettant de côté les interventions directes sur le marché. Cette logique favorise en outre une problématisation telle que développée par Orléan (1975), opposant l'efficacité économique à l'équité. Ce sens est bel et bien de l'interrogation sur l'efficacité questionne l'impact éventuellement négatif des politiques publiques de lutte contre les inégalités sur l'optimalité allocative du marché. Que'il s'agisse d'obtenir le contraire ou d'encourager l'investissement, l'emploi ou inciter au chômage au même bien être, c'est à cette aune que les politiques de lutte contre les inégalités sont évaluées. C'est finalement la notion d'efficacité qui permet le mieux de lier les notions d'efficacité redistributive et de celle sur l'efficacité allocative du marché. L'efficacité renvoie au rendement et compare les conséquences d'une politique publique à ses coûts. Ces conséquences pouvant être évaluées à l'aune des critères de légitimité des inégalités retenues. On se concentre ici sur les inégalités illégitimes de circonstances on questionnera l'efficacité de politiques publiques orientées vers l'égalité des chances.

Deux tensions semblent alors émerger de ces questionnements. D'une part, le dilemme entre équité et efficacité semble condamner à un arbitrage impossible. Pourtant de nombreuses analyses, telles que celle de Stiglitz (2012) ont souligné les coûts des inégalités, en matière de croissance et d'investissement. Une convergence entre les deux objectifs pourrait ainsi être envisageable, et la lutte contre les inégalités pourrait être bénéfique à la dynamique macroéconomique. D'autre part, la lutte contre certaines inégalités semble contradictoire avec la convergence à d'autres échelles. La réduction des inégalités mondiales s'accompagne ainsi, depuis les années 1980, d'une hausse des inégalités au sein des pays, en particulier en occident. Les politiques de lutte contre les inégalités semblent ainsi condamnées à l'inefficacité.

Quelles formes de politiques publiques de lutte contre les inégalités sont alors susceptibles d'aboutir à un résultat efficient, c'est-à-dire à une allocation optimale et effectivement plus égalitaire des ressources?

Pour répondre à cette problématique, on montrera dans un premier temps que les politiques redistributives sont susceptibles de générer des distorsions allocatives provoquant de l'inefficacité, au risque d'avoir des effets pervers (I). Le coût économique des inégalités incite cependant à concilier une convergence entre les objectifs d'efficacité et de lutte contre les inégalités illégitimes (II). On verra donc enfin que cette convergence nécessite d'orienter les politiques publiques vers la lutte contre les sources des inégalités : la répartition primaire et la forme des institutions étant à la source d'inefficacité économique (III).

Les politiques redistributives sont susceptibles de générer des distorsions allocatives provoquant de l'inefficacité, au risque d'avoir des effets pervers (I). En effet, la redistribution, outil souvent privilégié de la lutte contre les inégalités de revenu ou de patrimoine, n'est pas neutre du point de vue allocatif et engendre des distorsions qui sont désincitatives pour la productivité et l'investissement (1). Ces effets négatifs sont alors susceptibles de condamner la lutte contre les inégalités à l'impuissance vis-à-vis de son objectif premier (2).

La redistribution, notamment par le biais fiscal est un des outils privilégiés, en particulier depuis l'ouvrage de T. Piketty, Le Capital au XXI^e siècle (2013) dans la lutte contre les inégalités de revenu ou de patrimoine. Pourtant, il faut noter que la redistribution n'est pas neutre du point de vue allocatif. Ramsey avait déjà souligné, en 1927 en quoi l'objectif d'optimalité en matière fiscale, pourrait contredire celui d'équité. Il montrait qu'une fiscalité qui maximise les recettes porte sur des biens dont l'élasticité-prix de la demande est faible. En faisant, la hausse du prix engendrée par la taxation n'engendre pas de substitution vers d'autres biens, ou vers l'épargne. Les biens à taxes par excellence sont ainsi ceux de première nécessité, particulièrement consommés par les plus pauvres. Une taxation optimale est ainsi inégalitaire. Ce type de réflexion a été prolongé par Mirrlees (1971), soulignant l'impact désincitatif de la redistribution. Dans la théorie de la fiscalité optimale, il montre ainsi que l'impôt sur le revenu influe négativement sur la productivité des agents les plus productifs, qui laissent leur offre de travail de manière intensive (ils travaillent moins longtemps) afin de limiter l'imposition de leur revenu. Cet effet

désincitatif, qui encourage les agents productifs à l'être moins ou à moins travailler pour éviter l'impôt a ainsi des effets contre-productifs, puisqu'il déprime les ^{quasi} productivités de l'économie. Miralles formule ainsi bien le dilemme entre efficacité et équité en recommandant une fiscalité dégressive sur les hauts revenus productifs jusqu'à un taux marginal nul sur les plus hauts ("zero top rate"). Cet effet désincitatif de la redistribution s'observe ainsi sur la dynamique de la croissance, car il touche l'une de ses sources : les gains de productivité. L'effet désincitatif de la redistribution sur l'investissement est observé de même. Aghion (2018) montre ainsi que l'imposition du capital est désincitative pour l'investissement. Il rejoint ainsi Miralles en appelant à limiter la fiscalité sur le capital. Une baisse du taux d'imposition sur le capital inciterait en effet à l'investissement productif, qui nourrit la croissance de long terme. C'est ce type de réflexion qui a par exemple inspiré la politique de suppression de l'ISF (impôt solidarité fortune) en France en 2013, censée inciter l'investissement et relancer la dynamique macroéconomique. Les effets désincitatifs de la redistribution de la fortune sur des revenus sont ainsi susceptibles d'aboutir à des allocations inefficaces des revenus. Les effets de cette inefficacité ont toutes les chances de nuire à l'objectif équilibré premier de la politique publique. En effet, cette et Zylberberg notent ainsi en 2008 que le SMIC n'a pas résorbé la pauvreté au travail en France entre 1990 et 2007, celle-ci passant de 3% à 6%. Dans un cadre de marché segmenté du travail, le SMIC a surtout incité l'emploi précaire, instable et le recours au travail partiel. Les effets désincitatifs de cette politique ont donc des effets pervers sur la dynamique des inégalités.

C'est donc à ces effets pervers qu'il convient de s'intéresser, en interrogeant l'impuissance des politiques de lutte contre les inégalités, en particulier de la redistribution. En effet, la dynamique contemporaine des inégalités semble être difficilement enrégulée par les politiques publiques, en particulier du fait de la concurrence entre différentes échelles d'inégalité. Dans La Inégalité Mondiale (2013), B. Hibonovic note en effet une contradiction entre les dynamiques inégalitaires en matière de niveau de vie à l'échelle nationale et à l'échelle internationale. En effet, entre 1880 et 1980 une divergence très nette est notable à l'échelle internationale, alors que les inégalités de niveau de vie diminuent dans les pays industrialisés. Comme le note Bouquignon (2012) cette divergence est suivie d'une phase de convergence, avec, par exemple, le fort rattrapage de la Chine, dont

Epreuve : 101

Matière : 0945

Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

le niveau de vie a progressé de 8% depuis 1989. Cependant ce rattrapage cache une hausse des inégalités de niveau de vie au sein des pays, le que Milanovic souligne bien avec sa "coute en clope". Celle-ci témoigne de la hausse du niveau de vie depuis 1988 des riches mais très riches occidentaux (top 10% du niveau de vie mondial) et des classes moyennes des pays en développement. A l'inverse le niveau de vie des classes moyennes occidentales (entre le top 30% et le top 10% du niveau de vie mondial) a stagné sur la période. C'est donc au prix d'une hausse des inégalités nationales qu'une convergence mondiale s'opère. Si Milanovic souligne la difficulté d'isoler les rôles des progrès techniques, de la mondialisation et des politiques publiques, il faut souligner que la forte redistribution ^{en occident} mise en place aux ^{XX^e} siècles a permis des convergences nationales et une divergence mondiale. A l'inverse le laissez-faire des années 1980 a permis le rattrapage ambivalent que Milanovic décrit. Plus généralement, cette contradiction entre les politiques de lutte contre les inégalités à diverses échelles souligne l'impuissance qui guette la redistribution dans le contexte de la mondialisation. Saez et Zucman, dans le Triumph of Inequality (2020) soulignent en effet le rôle de la concurrence fiscale, liée à l'ouverture, notamment financière et à la mobilité des capitaux, dans la hausse des inégalités à l'échelle nationale. Ainsi le taux d'imposition moyen sur les bénéfices a-t-il chuté de moitié, de 30% à 15% depuis les années 1980, du fait de cette concurrence pour attirer les capitaux. Ainsi le contexte de mondialisation des inégalités incite-t-il à comprendre les effets pervers de politiques redistributives qui peinent à améliorer les différentes échelles d'inégalités et sont ainsi rendus impuissantes par la mondialisation.

En somme, les distorsions aléatoires affectant productivité et investissement sont susceptibles de rendre inopérantes des politiques redistributives rendues déjà peu efficaces par le contexte de la

mondialisation. L'efficacité de la redistribution est alors largement remise en cause. Pourtant, des rapports orientent la politique de lutte contre les inégalités comme celui de Blanchard et Tirole (2001) insistent sur l'importance de l'égalité des chances dans la dynamique de la formation du capital humain, permettant d'entamer une convergence entre efficacité et lutte contre les inégalités illégitimes.

On peut donc considérer que le coût économique des inégalités incite à envisager une convergence entre les objectifs d'efficacité et de lutte contre les inégalités illégitimes (II). En effet, les inégalités engendrent des externalités négatives, qu'une politique d'égalité des chances permettrait de réduire (1). La redistribution optimale peut ainsi être efficace (B).

Les inégalités ont un coût économique qui permet d'envisager une complémentarité entre les objectifs d'équité et d'efficacité. L'exemple des discriminations sur le marché du travail permet de bien comprendre en quoi des politiques qui favorisent l'égalité des chances ont toutes les chances de conduire à une allocation optimale des ressources. Arrow montre, en 1971, qu'en l'absence d'information imparfaite le jugement d'un employeur à partir d'un niveau limité d'information peut le conduire à une "discrimination statistique". L'employeur infère ainsi des informations sur les capacités d'un candidat à partir de celles qu'il associe à son groupe d'origine (les femmes ou les personnes racisées, typiquement). Dans ce contexte, les préjugés en cours dans une société engendrent une sous-estimation de la productivité de nombreux candidats, conduisant au sous-emploi. Arrow est ainsi nettement moins optimiste que Becker (1957) qui postule la disparition à long terme de la discrimination du fait de la sous-optimalité du comportement du recruteur. Au contraire, Arrow souligne le coût de productivité que le comportement engendre. Bon-Henry et al. (2016) ont tenté d'estimer le coût de la discrimination à l'embauche pour l'économie Française, qui oscillerait entre 80 et 300 millions d'euros par

an. Les auteurs soulignent l'impact micro-économique de la discrimination, avec une productivité faible de l'entreprise et une détérioration du capital humain des candidats sous-estimé, du fait du chômage. À l'échelle macro-économique, ce sous-emploi et cette détérioration du capital humain engendrent une stagnation voire une baisse de la productivité et donc des salaires et de la croissance. Ici, des politiques de lutte contre les préjugés par la sensibilisation, ou d'amélioration de l'information, d'aménagement de périodes d'essai, etc. permettraient de lutter contre les discriminations à l'embauche tout en réduisant les coûts de cette discrimination. Plus largement, cet exemple illustre l'importance des externalités positives engendrées par une redistribution. Agén et al., en 1993, notent ainsi que les inégalités produisent des externalités négatives (c'est-à-dire des coûts que le marché ne prend pas en compte, donc non représentés sur les prix). Elles-ci empêchant les plus pauvres d'accéder à des formations et de participer à la dynamique positive de l'innovation. Au contraire les auteurs voient les externalités positives résultantes de la redistribution, celle-ci favorisant l'accès à l'éducation et donc à l'innovation qui profite à l'ensemble de l'économie. Les inégalités engendrent donc des externalités négatives que la politique de lutte contre les inégalités peut contribuer à réduire, conciliant les objectifs d'équité et d'efficacité.

La redistribution, ce faisant, peut ainsi envisager optimalité allocative et réduction des inégalités illégitimes. L'efficacité engendrée par les politiques redistributives incitent en effet à questionner le poids accordé aux mécanismes désincitatifs dans l'évaluation de ces politiques. L'importance de ces effets désincitatifs a par exemple été discutée par Saez (2001). Il montre que l'adaptation des agents par le mariage (inclure le conjoint dans son effectif de travail par le temps de travail) est largement surestimée par les travaux sur la fiscalité optimale, au dépend de la marge extériorisée (le quitter son travail) qui est une réaction de substitution plus fréquente. Ici, les effets désincitatifs d'une hausse de l'impôt sur le revenu sont bien plus discrets et Saez affirme que le taux d'imposition marginal supérieur peut dépasser 50%, jusqu'à 80% du revenu, sans effet désincitatif qui remettrait en question l'efficacité de la mesure. Piketti, Saez et Stantcheva (2016) soulignent en outre le rôle de régulation de l'impôt sur le revenu. Ils identifient un effet une élasticité des hauts revenus très particulière : la baisse des taux d'imposition encourage la "mobilité" de ces hauts revenus

qui demandaient des rémunérations d'au-dessus de leur productivité marginale. De ce point de vue, la fiscalité sur les revenus du travail n'est donc pas inefficace, et contribue même à rapprocher les revenus de l'optimalité (rémunération à la productivité marginale), tout en limitant les inégalités de revenu. La redistribution a ainsi un rôle important dans la réduction des inégalités. Chamblet et Labonne notent en 2012 que l'impôt et les prestations sociales non contributives sont responsables de la chute du coefficient de Gini français de 0,36 à 0,31. Ce coefficient mesure le degré d'inégalité dans une échantillon, un Gini égal à 1 signifiant qu'une personne possède toutes les ressources, et zéro signifie parfaite égalité. Cette mesure de l'efficacité de la lutte contre les inégalités permet ainsi de comprendre le rôle positif de la redistribution sur les inégalités. T. Piketty (2013) a également contribué à mettre sur le devant de la scène les politiques fiscales dans cette lutte, soulignant le rôle décisif de ces politiques dans la convergence des revenus entre 1917 (où l'impôt sur le revenu et l'impôt sur le revenu en France, où les 10% les plus riches touchent 77% du revenu national) et 1975 (les mêmes 10% touchent 30% du revenu national). Surtout, Piketty met en garde contre le retour d'inégalités illégitimes, en dénonçant la réinjection de l'effort dans la perspective de Rawles (1988). Il réactualise ainsi le retour du "dilemme de Bastiat" du XIX^e siècle, où l'héritage est le seul moyen de s'enrichir, puisqu'au XXI^e siècle, le revenu du capital est hérité. Une politique d'égalité des chances, en transférant par exemple un capital de cent mille euros à la majorité de chacun pourrait contribuer à limiter ces inégalités qui ne sont pas incitatives selon Piketty, puisqu'elles dévaluent le patrimoine du rendement d'investissement productif. Cette mesure fait ainsi converger objectifs d'équité et d'efficacité, puisqu'elle stimule l'investissement, notamment en capital humain. En somme, l'optimalité de la redistribution est un objectif qui n'est pas contradictoire avec l'efficacité économique.

La prise en compte du coût des inégalités a ainsi permis de faire converger les objectifs d'efficacité et de lutte contre les inégalités illégitimes. Mais le maintien de la fiscalité sur la redistribution, notamment fiscale, et sur les incitations et l'égalité des chances maintient le dilemme entre efficacité et inégalité et n'incite qu'à lier des situations où ces deux objectifs ne sont pas antagonistes. Comment alors sortir du dilemme d'unum durablement et à des échelles différentes? C'est en s'intéressant à la cause institutionnelle des inégalités (au sein du marché notamment, non au sommet ou en aval) que l'on parvient à dépasser

Epreuve : 101

Matière : 0445

Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numérotier chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

L'idée d'égalité des chances qui y est auelle. Comme l'a montré Atkinson (2016), cette idée est en effet relativement abstraite et antécho de praver la dynamique cumulative des inégalités, et son impact durable sur la dynamique économique. Les politiques de lutte contre les causes marchandes et institutionnelles des inégalités permettent ainsi de lutter contre les inégalités de résultat tout en favorisant l'efficacité économique, et ce à différentes échelles.

• L'efficacité des politiques de lutte contre les inégalités nécessite de les orienter vers les causes des inégalités ; la répartition primaire et la forme des institutions étant à la source d'inefficacité économique (III). En effet, la lutte contre les inégalités de revenus primaires permet d'améliorer la productivité et le bien-être, deux sources d'efficacité économique (A). La réflexion sur l'efficacité des politiques de lutte contre les inégalités interroge ainsi la cause institutionnelle de celles-ci, et permet de revenir le constat de leur impuissance (B.)

La focalisation sur la redistribution comme outil clé des politiques de lutte contre les inégalités a largement minimisé le rôle du marché dans la production des inégalités, et surtout la possibilité de lutter contre les inégalités primaires. La focalisation sur les revenus primaires permet de dépasser l'arbitrage égoïste efficacité en ce qu'elle permet d'améliorer la productivité et le bien-être, facteurs d'efficacité plus durable que ceux d'une redistribution. C'est en substance ce que note Ph. Lehrenberg dans Tous rentiers! (2016). L'auteur critique l'observation politique pour la redistribution et souligne que les politiques qui touchent à la répartition primaire des revenus (du travail (i)) ont une efficacité supérieure en matière de bien-être. Il note ainsi qu'un bon de salaire procure un bien-être deux fois supérieur à une redistribution... 9/17.

équivalents. De ce point de vue, une revalorisation du travail lui paraît d'autant plus intéressante qu'elle charrie des enjeux de reconnaissance. Ceux-ci sont susceptibles de peser sur la productivité des travailleurs. Pour lui, le salaire est en effet une incitation à la productivité bien plutôt qu'un reflet de celle-ci. Ce lien entre bien-être et productivité est bien illustré par le travail de Bernazzy et Eichel (2019). Les auteurs insistent sur le rôle négatif on n'a pas de productivité joué par la précarisation de l'emploi "faiblement qualifié". Le caractère du temps partiel pour les emplois, les faibles rémunérations qui y sont associées contribuent à dégrader le capital humain de ces travailleurs exposés au chômage de manière récurrente et à un salaire peu incitatif. Dans cette perspective, les enjeux d'équité et d'efficacité ne sont pas réversés, puisque la valorisation salariale est synonyme de reconnaissance et d'incitation à la productivité. En s'intéressant à l'inégalité des conditions de travail, les auteurs montrent en outre que la durabilité des gains en productivité et en capital humain est bien supérieure dans une économie qui entretient cette productivité et l'encourage plutôt qu'en favorisant la formation initiale de ce capital ou en corrigeant les inégalités issues de dotations initiales différentes. La lutte contre les inégalités ^{proximales} par des politiques salariales parcellaires est ainsi centrale pour améliorer productivité et bien-être et dépasser durablement le dilemme équité - efficacité.

Cette lutte amène également à s'intéresser à l'aspect institutionnel des inégalités sur le marché du travail (temps partiel, contrats courts...). Cet aspect institutionnel est en effet une source majeure des inégalités et de l'inefficacité des politiques de lutte contre celles-ci. Les travaux de Bonerge et Duflo, en partie synthétisés dans Repenser la pauvreté (2019) s'attachent particulièrement à ce problème. Les auteurs distinguent trois causes principales au maintien de la pauvreté endémique des pays en voie de développement : les institutions, l'ignorance et l'inertie. Les expériences aléatoires contrôlées qu'ils mènent pour tester l'efficacité de politiques de lutte contre la pauvreté prennent particulièrement en compte ces trois facteurs et ils s'attachent à souligner

notamment l'importance d'institutions stables, démocratiques et sans corruption. Les auteurs testent ainsi l'impact du contrôle de l'absentéisme chez les professeurs sur le taux d'alphabétisation, en expérimentant des dispositifs qui obligent les enseignants à se rendre en photo tous les jours à l'école. Dans une optique très proche de la logique de l'efficacité, les auteurs soulignent l'efficacité à moindre coût de ce type de politiques. La notion de coût est d'autant plus importante que le contrôle de faible débordement donne peu de marge. Ainsi le rôle des institutions est-il central pour concilier réduction des inégalités et développement, à moindre coût. L'intérêt pour les institutions questionne ce faisant la prétendue imprudence des politiques de lutte contre les inégalités en incitant à prendre en compte les institutions dans la diagnose mondiale des inégalités. C'est le point de vue défendu par Krugman dans le Mondialisation 2008 pas consable (1998). Il y affirme l'importance des institutions marchandes des économies engagées dans la mondialisation. Les politiques publiques ont pour leur contrôle dans la régulation de la dynamique liée à la mondialisation, et la possibilité de l'emploi dans les pays riches pourrait contribuer à limiter l'effet du chômage induit par la mondialisation. À l'inverse, il ne faut pas le croire d'un protectionnisme éducatif dans les pays en voie d'industrialisation, soulignant le rôle de développement qu'avait un tel dispositif institutionnel. Dans le cadre, les industries peu compétitives seraient protégées de la concurrence dans le cadre de politiques de développement et de recherche, pour éviter une érosion de la concurrence internationale. La perspective d'un marché étendu permettrait une imitation efficace au développement des entreprises ou non d'être intégrées au marché mondial. Krugman défend donc l'importance des politiques publiques qui configurent les institutions d'une économie pour limiter les effets divergents de la mondialisation. Les politiques peuvent au contraire faire de la mondialisation une force incitative et concilier durablement efficacité et équité.

On s'est demandé quelles formes de politiques publiques de lutte contre les inégalités sont susceptibles d'aboutir à un résultat efficace, c'est-à-dire à une allocation optimale et effectivement plus égalitaire des revenus. On a vu que les distorsions induites par la redistribution engendrent une inefficacité allocative. Cependant, le coût économique des inégalités rend nécessaire une convergence des objectifs d'équité et d'efficacité.

On a donc montré que l'efficacité de la lutte contre les inégalités suppose de l'orienter vers les sources institutionnelles des inégalités, tant les lois, normes, conditions de travail et de formation influent sur le lien entre ineffectivité et efficacité économique et l'impérialisme des politiques redistributives. Finalement cette conclusion amène à revenir à la notion même d'efficacité, que l'on a entendue au sens albertiste, qui renvoie dans la perspective de Polanyi (1974) à la définition formaliste de l'économie, comme étude de choix pour articuler moyens rares et fins. La définition substantiviste de l'économie défendue par Polanyi dégage ainsi des significations différentes à l'efficacité, désormais ancrées dans les fins de la vie sociale : le bien-être, la subsistance durable, la reproduction de la société constituant au-delà des fins d'efficacité qui ont à reconfigurer le cadre du dilemme d'obtenir dont on a essayé de s'emanciper ici.

Epreuve : 102

Matière : 2692

Session :

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numérotar chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

Peut-on parler de
socialisation générationnelle ?

"Ok. Boomer." C'est en ces termes que répond Greta Thunberg à un septagénaire s'opposant à des mesures écologiques fortes. Par cette expression devenue célèbre, Greta Thunberg, jeune militante pour l'environnement suédoise, a voulu souligner le caractère générationnel de la question climatique, soulignant que les "millenniums" (génération née dans les années 2000) seraient préoccupés par le changement climatique bien plus que les "boomers" (génération née du "baby boom" après la seconde guerre mondiale qui a toujours profité d'une prospérité économique).

La socialisation peut être définie comme "la façon dont la société forme et transforme les individus" [Muriel Daurmon, La socialisation, 2006]. Il s'agit de la transmission de normes et de valeurs qui font de l'individu une personne singulière apte à vivre en société, mais aussi qui le prépare à son rôle social dans cette société. Pendant longtemps, les approches théoriques dominantes de la socialisation en faisaient une imitation figée de la société. Par exemple l'approche culturaliste de Margaret Mead et Ralph Linton considère que la socialisation est le produit de

l'apprentissage des plus âgés aux plus jeunes de codes en vigueur dans une société et qu'une culture se reproduit ainsi en se transmettant de générations en générations. De même l'approche fonctionnaliste de Talcott Parsons considère que la société se répète puisque l'on inculque les mêmes normes et rôles sociaux. Ces approches ont une vision presque figée de la société, et sont incapables d'intégrer le changement social et le poids de l'histoire. Or, ce changement social aurait bel et bien une influence sur le façon dont la société forme et transforme les individus, et l'on pourrait voir apparaître des variantes selon les générations. Dans La Division Sociale du Travail, 1937, Emile Durkheim considérait déjà que le progrès technique et l'exode rural avait eu pour effet que les jeunes se distinguaient de plus en plus des vieux. La question des générations est donc un défi pour la sociologie, et en particulier pour les analyses de la socialisation, puisqu'il s'agit alors de penser une forme de socialisation qui ne soit pas transmise par les plus âgés, une socialisation qui soit d'un schéma de transmission verticale et qui est le produit d'une génération historique. D'emblée, nous devons nous interroger sur ce qu'est une génération. Pour François Moret, on peut distinguer des générations familiales (la filiation et descendance familiales) et des générations sociales (les individus qui se retrouvent dans la vie active au même moment). Moret espère les différentes générations d'approximativement 30 ans : une génération familiale comme une génération sociale dure alors une trentaine d'années. Pour Gérard Mauger, certaines générations peuvent vivre un "mode de génération" et avoir une forme de socialisation uniforme [Âges et générations, 2015, Mauger]. Toutefois, ce "mode de génération" n'apparaît pas de manière mécanique. Reprenant l'analyse de Karl Marx qui distingue "classes en soi" et "classes pour soi", Mauger affirme que de potentielles générations, c'est à dire un ensemble d'individus nés dans la même période, peuvent

former des "unités de générations" et que ces unités de générations peuvent devenir des "modes de générations" en fonction de l'intensité des événements historiques qui la traversent et de leurs impacts en termes d'expériences socialisatrices. Nous devons dès lors nous interroger sur ce qui peut faire des générations des modes de socialisation générationnelle. Si cette idée de socialisation générationnelle est vérifiée, il faut alors en outre s'interroger sur les cadres, les acteurs et les instances qui génèrent cette socialisation, sur le contenu de ce qu'elle transmet, et sur ses effets, qu'il faudra différencier des effets de l'âge ou d'autres variables. De manière générale, les effets d'âge et de génération ont tendance à se superposer et il conviendra d'être rigoureux pour rendre compte de la réalité de la variable générationnelle dans la socialisation des individus. Dans quelle mesure peut-on affirmer qu'ils ne dans la même période façonnent et transforment les individus ?

La génération peut être considérée comme un cadre de socialisation pertinent (I), ce qui entraîne une homogénéité de pratiques, de valeurs, de normes et de sentiment d'appartenance à l'intérieur d'une même génération (II). Toutefois il faut relativiser l'effet de la socialisation générationnelle (III).

✕

Tout d'abord, il est indéniable que la génération est une variable pertinente. En effet, l'événement historique et politique joue sur la socialisation politique (A). En outre, l'état économique et social façonne les expériences des individus et la remise en cause de la "loi du progrès générationnel" impose de penser la spécificité propre de chaque génération (B). Enfin, l'importance croissante du groupe de pairs et des médias renforce le canal de transmission d'une socialisation de génération (C).

2.1.16.

Tout d'abord, l'événement historique et politique façonne la socialisation des individus. Dans Âges et générations, Mauger insiste sur le rôle d'événements tels que des guerres, des chocs de grande ampleur, des crises économiques ou politiques. Ces événements sont déterminants pour qu'une unité de génération développe un "mode de génération", c'est à dire une socialisation commune du fait du partage d'une expérience traversée [Mauger, Âges et générations, 2015]. Dans cette perspective, la notion de jeunesse serait née dans le contexte des années 1950, parce que l'événement de la guerre d'Algérie et de la conscription obligatoire aurait formé une génération de jeunes [Ludvine Bontigny, Le plus bel âge de la vie ? 2007]. Pour Bontigny, c'est à la fois en raison de l'événement historique, du développement de la consommation qui a rendu possible l'existence de pratiques et de consommation de "jeunes" et également en raison d'une réflexion générale dans le champ scientifique et politique sur la notion de jeunesse, que l'on a commencé à parler de "la jeunesse". Cela correspondait à un besoin de distinguer une nouvelle génération qui aurait vécu une expérience propre. Le concept de jeunesse a été le fruit d'une situation de rupture générationnelle. L'exemple de Mai 1968 est également un exemple fort de socialisation d'une génération. Julie Pagis mène une enquête sur des anciens militants de Mai 68 au travers de récits de vie et essaie de répondre à la question suivante : était-ce parce qu'ils étaient déjà socialisés politiquement qu'ils ont fait Mai 68, ou était-ce parce qu'ils ont fait Mai 68 qu'ils ont une socialisation politique particulière ? La conclusion de l'enquête de Julie Pagis consolide la seconde hypothèse : pour elle, c'est l'événement qui a été l'instance de socialisation d'une génération [Julie Pagis, Un pavé dans la mer]. Cette "socialisation sixante-huitarde" perdure au cours de la vie des individus qui sont, selon elle, plus prompt à divorcer, qui mettent fréquemment leurs enfants en école de conte-cultures pédagogiques (Steiner, Montessori...) : l'effet de l'événement demeure fort longtemps. À ce sujet, Isabelle Mallon qui travaille sur les maisons de retraite s'intéresse dans un article de 2014 sur la potentielle conflictualité future avec l'arrivée de la génération "sixante-huitarde", très demandeuse d'autonomie, dans des institutions avec aussi peu d'autonomie que sont les maisons

Epreuve : 102

Matière : 3692

Session :

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre forcée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

de retraite. Ainsi, l'événement politique et historique joue un rôle déterminant dans la socialisation. C'est un premier élément qui nous fait considérer la pertinence de la variable générationnelle comme cadre de socialisation.

De plus, la situation socio-économique semble également être un cadre socialisateur des individus, notamment dans un contexte de crises économiques. Selon Louis Chauvel, tant que la "loi des progrès générationnels", qui sous-tendait que chaque génération vive mieux que la précédente, tenait, on ne se posait pas la spécificité des besoins de chaque génération. Or depuis la fin de Trente Glorieuses plusieurs générations ont connu des situations de stagnation ou de déclassement par rapport aux générations antérieures. Selon Louis Chauvel, on peut distinguer les générations nées entre 1910 et en 1935, qui n'ont pas connu une éducation postée mais le plein emploi de l'après-guerre ; puis les générations nées entre 1936 et 1950, qui ont connu à la fois l'expansion scolaire et salariale, enfin, les générations nées après 1950 ont aussi connu la forme scolaire démocratisée mais pas le plein emploi et sur le plan économique, elles ont connu parfois des situations en deça des générations antérieures. Ce que Louis Chauvel explique, c'est qu'il ne s'agit pas d'un effet de "période" : un individu qui rentre sur le marché du travail pendant une crise est pénalisé dans sa carrière toute sa vie. En d'autres termes, les générations gardent des marques comme des cicatrices des crises qu'elles ont traversées, et ce tout au long de leur vie. [Louis Chauvel, Le Destin des générations, 1998]. Avoir 30 ans en 1998 est une situation beaucoup moins confortable au niveau de l'emploi mais aussi

en général au niveau de l'autonomie et du niveau de vie, qu'avait 30 ans en 1968 [Christian Baudelot et René Establet, "Avoir 30 ans en 1968 et en 1998", Actes de la recherche en sciences sociales, 1999] l'expérience du déclassement générationnel façonne l'identité et les valeurs des individus, qui peuvent vivre leur déclassement sur un mode individuel de l'échec personnel ou bien sur un mode de rébellion et aurait tendance à avoir des valeurs de solidarité et d'ouverture moindre, et une propension au vote d'extrême-droite [Camille Peugny, Le déclassement, 2003] Pour Gérard Manger, la question économique est aussi importante. La disqualification économique et sociale des enfants d'ouvriers a entraîné une crise de reproduction du mode de socialisation des classes populaires. Avant, la jeunesse ouvrière avait sa propre sous-culture, parfois délinquante mais valorisée par un "capital agonistique" qui prédisposait aux métiers de l'atelier, puis ils ont été disqualifiés politiquement, socialement et économiquement, ce qui entraîne une forme de crise d'identité pour les nouvelles générations d'enfants ouvriers [Manger, Les bandes, le milieu, la bohème, 2005]. Ainsi le contexte socio-économique façonne et transforme aussi les individus, ce qui est un autre élément qui nous fait considérer la pertinence de la variable générationnelle.

Enfin, la variable générationnelle est permise par le rôle croissant des acteurs, des instances et des cadres de socialisation qui ne sont plus ceux de la famille : les médias et les groupes de pairs renforcent "l'effet génération" sur la socialisation des individus. Mais que la famille détenait avant un quasi-monopole sur la socialisation des enfants, le rôle des parents se trouve en rivalité croissante avec des instances socialisatrices plurielles et la famille n'est plus une "institution totale" selon François de Singly. Or, c'est précisément la transmission familiale des normes et des valeurs qui maintient la socialisation dans une transmission verticale. Avec le rôle croissant des groupes de pairs et des

médias, les individus sont de plus en plus soumis à une socialisation horizontale et non pas verticale, qui favorise l'effet de la génération sur la socialisation. Dominique Pasquier illustre bien cet effet avec les "cultures lycéennes". Aujourd'hui, les adolescents sont de plus en plus affranchis de l'autorité de leurs parents et leurs groupes de pairs, au lycée, est un repère plus important pour eux. Leurs groupes de pairs déterminent leur style vestimentaire. Les médias et la consommation de masse contribuent à créer une culture lycéenne autonome. Cette socialisation par les pairs peut être parfois très violente, les écarts à la norme étant systématiquement sanctionnés sous la forme d'un "bizutage culturel". Pasquier cite Hannah Arendt : "L'enfant a été libéré de la tyrannie des adultes mais il est désormais sous le joug, encore plus tenifiant, de la tyrannie de la majorité". [Dominique Pasquier, Cultures lycéennes, 2005]. Cette culture adolescente et juvénile est exacerbée avec la pratique numérique et notamment l'usage de réseaux sociaux, qui les éloigne de la transmission parentale et renforce la socialisation horizontale juvénile [Hélène Delauray, Ethnologie française, 2010]

Ainsi, la variable générationnelle semble jouer un rôle sur la socialisation des individus : parce que l'événement historique façonne la socialisation politique, parce que le contexte économique et leur perception de déclassement façonne aussi des générations, enfin parce que le poids générationnel est renforcé par la place croissante de nouvelles instances socialisatrices, tels que les médias et les groupes de pairs. Toutefois, si nous validons la pertinence de la variable générationnelle, nous ne nous sommes pas interrogés sur le contenu concret de cette générationnelle. Or, comme l'explique Haniel ^{socialisation} Damon, il ne faut pas se contenter de dire qu'une socialisation a lieu, il faut s'intéresser à son contenu et ses effets en termes de pratiques, de normes, de valeurs, d'identité.

En conséquence, la "socialisation générationnelle" résulte par une relative homogénéité des pratiques culturelles (A), des valeurs politiques (B) et par le sentiment d'identité et d'appartenance à sa génération (C) fruit de la socialisation des individus issus d'une même génération. Nous détaillerons donc à présent le contenu de cette "socialisation générationnelle".

Tout d'abord, cette socialisation générationnelle peut se percevoir dans les pratiques culturelles. Le cas de la consommation musicale est un excellent exemple d'unité générationnelle culturelle. Alors que lorsque le rock'n'roll est apparu, on le qualifiait de musique de jeunes, on s'est aperçu que les générations qui écoutaient du rock ont continué à écouter du rock même lorsqu'elles n'étaient plus jeunes, alors que les générations de jeunes qui leur ont succédé n'ont plus écouté de rock, selon Peterson dans son ouvrage à propos de la consommation musicale. L'écoute du rock est donc une pratique générationnelle. De la même manière, Edgar Morin a montré une affinité entre l'écoute chanteurs "yéyé" et les révoltes étudiantes de Mai 68. En effet, ils montrent qu'il s'agit d'une culture commune à la jeunesse - un exemple de chanteurs "yéyé" est Claude François à l'époque. Les jeunes qui se sont retrouvés massivement à écouter le concert sauvage de "Saké les copains" en plein Paris en 1965 étaient les mêmes qui ont participé aux révoltes de Mai 68, selon Edgar Morin ["Cultures juvéniles, révoltes étudiantes", 1969]. De la même manière on pourra se demander si le rap, aujourd'hui souvent qualifié de musique de "jeunes", ne deviendra pas une pratique musicale générationnelle, et que ce n'est pas la variable "âge" mais "génération" qui jouera. Un autre exemple de culture générationnelle est l'usage des réseaux sociaux : en effet les réseaux sociaux sont ségrégués générationnellement, les réseaux sociaux plus "vieux" comme Facebook conservent les membres qui s'y étaient inscrits à un moment donné mais qui finissent par n'être qu'entre générations car les générations suivantes se sont à chaque fois inscrites sur le réseau social le plus récent : Instagram, puis Tik-tok. De manière générale, nous observons que les jeunes sont très technophiles et que

Epreuve : 102

Matière : 3692

Session :

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numérotar chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre forcée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

Leurs pratiques numériques correspondent aux innovations qui leur sont contemporaines [Syria Octobre, 2014, Deux pères et les neurones]. Ainsi on observe une certaine unité de pratiques culturelles qui résulteraient d'une "socialisation générationnelle".

Deuxièmement, on observe que les unités générationnelles partagent des mœurs et des valeurs politiques. Selon Vincent Tiberj, pour comprendre le comportement électoral et politique des individus, il faut s'intéresser en priorité à la variable générationnelle. Tiberj étudie les effets de "cohorte", c'est à dire des ensembles de gens nés dans une même période que l'on suit au cours de leur vie. Contre la thèse qui voudrait que le vieillissement accentue l'intolérance sociale (idée que les personnes âgées deviendraient plus fermes et racistes avec le temps et avec l'isolement de la vieillesse, notamment), Tiberj montre au contraire que pour chaque cohorte la "tolérance" monte avec le temps, à l'exception des moments où la variable "période" joue : par exemple il montre que les événements des révoltes des banlieues en 2005 fait baisser la tolérance dans toutes les cohortes simultanément pendant un moment. Mais de manière générale il observe une relative stabilité voire même une ouverture d'esprit progressive avec le temps. Si on s'était contenté de regarder à un instant donné les différences de comportement électoral et de réponse aux sondages sur les valeurs de tolérance, on aurait pu en conclure que les personnes âgées adhèrent davantage à des valeurs conservatrices, sans pouvoir différencier la variable de l'âge de celle de la génération. Ainsi Tiberj plaide pour l'importance de la variable générationnelle dans les comportements politiques. Il écrit 9.1.16.

en outre que les nouvelles générations ont un comportement politique différents, avec moins de participation électorale et plus de participation alternative, de protestations, d'usage de la manifestations et des pétitions. Il montre qu'il ne s'agit pas d'un effet de "jeunes" mais d'une tendance générationnelle qui va continuer à accompagner les individus durant leur vie adulte [Vincent Tiberj, Le Nouveau Citoyen Orienté]. De même, Anne Thurel, montre l'effet de la génération sur la socialisation politique des jeunes. Même si elle insiste sur le rôle de la socialisation familiale, elle écrit également que le contexte dans lequel on entre en politique marque toute une vie. Elle donne l'exemple des "guignols de l'info" qui a marquée toute une génération qui s'est politisée en regardant cette émission. Plus récemment, la crise de 2008 marque également les générations qui ont été jeunes la vivant [Anne Thurel, Avoir 20 ans en politique, 2016]. Ainsi, on observe que les valeurs politiques des individus peuvent être le produit d'une socialisation générationnelle également.

Enfin, on observe aujourd'hui une forme de tension politique entre générations qui peut témoigner d'un sentiment d'appartenance à une génération. Ainsi, le conflit de "millénium" qui s'opposerait à des "boomers", comme nous l'avons évoqué avec l'exemple de Greta Thunberg, n'est peut être pas si anodin et pourrait aussi témoigner d'une "socialisation générationnelle". En effet, dans une perspective interactionniste, le sociologue Georg Simmel écrivait que le conflit est facteur de socialisation. De même, dans des approches théoriques un peu plus individualiste de la socialisation, on peut affirmer que ce qui socialise un individu, c'est ce qui permet de le rendre sujet et donc de forger son identité : c'est la thèse notamment du sociologue François de Singly. Dans cette perspective, les tensions intergénérationnelles et les sentiments d'appartenance générationnelle sont des symptômes.

d'une socialisation générationnelle. Ainsi, les conflits entre générations, l'idée de la "rupture du contrat générationnel", les oppositions entre jeunes et vieux qui sont fréquemment mobilisés dans les discours, pourrait être un élément intéressant. Dans Sociologie des âges de la vie, Cécile Van de Velde cite plusieurs conflits latents entre générations: la question de l'emploi, avec l'idée que les plus âgés devraient laisser la place aux plus jeunes, la question du paiement de retraites et la question de la dette publique. On pourrait y ajouter la question écologique, avec le reproche sous-jacent fait à la génération des baby-boomers d'avoir "trop profité" de manière égoïste. [Cécile Van de Velde, Sociologie des âges de la vie, 2015]. Selon Jean Claude Chamboredon, les plus jeunes ont des tendances à pousser les plus vieux hors de la scène en leur donnant des "médaillons" quand, à l'inverse, les plus âgés essaient de qualifier les plus jeunes en leur donnant cette fois des "hochets": il y aurait une lutte des places intergénérationnelles. Les conflits entre jeunes et vieux tournent notamment autour de la question des retraites [Vincent Caradee, "Jeunes" et "Vieux", des relations intergénérationnelles en question, Agora Débats / Jeunesse, 2014]. Pour Serge Pauzan, il faut affronter le "pouvoir gris" que constitue la masse politique des retraités qui votent plus "à droite" et qui défendent les intérêts de leur retraite [Jean-Philippe Viriot-Dumandal, Le pouvoir gris, 2003], pour changer le mode de redistribution dans l'Etat Providence aujourd'hui parce que les jeunes sont davantage pauvres et que l'effort intergénérationnel ne doit plus seulement être ascendant, mais aussi descendant [Serge Pauzan, Repenser la solidarité, 2007]. La tension entre générations pourrait donc être le reflet, d'une certaine manière, de la socialisation générationnelle. Dans l'autre sens, le sentiment d'identification ou de défense des intérêts générationnels pourrait bien aussi renforcer la socialisation générationnelle. Même si cet élément n'est pas directement lié à une socialisation générationnelle, il pourrait toutefois en renforcer l'effet. Le conflit entre générations est donc également intéressant pour comprendre le produit de la "socialisation générationnelle".

Ainsi, nous avons plusieurs éléments qui nous semblent être le produit d'une socialisation générationnelle: culture commune, valeurs politiques et sentiment d'appartenance générationnel.

Toutefois, d'autres éléments nous poussent à être plus nuancés sur l'ampleur de l'effet générationnel.

Enfin, il faut relativiser l'effet de la socialisation générationnelle. D'une part, il existe de forts disparités de classe et de genre dans une génération ce qui nous amène à la prudence sur l'affirmation d'une socialisation générationnelle uniforme (A). En outre, la force des socialisations intergénérationnelles et de la solidarité familiale atténue les tensions intergénérationnelles (B). Enfin, l'individuation croissante dans nos sociétés nous pousse à nuancer la force d'une socialisation générationnelle (C).

Tout d'abord, si cette socialisation de génération peut exister, elle ne supplante pas les socialisations de classe et de genre. Dans son "Enquête sur les valeurs des jeunes européens" parue en 2008, Olivier Galland arrivait à la conclusion que certes, les forces de la participation politique étaient différentes entre générations, mais que les valeurs elles-mêmes ne disaient rien de concluant : chez les plus vieux comme chez les plus jeunes, il existe des tendances libérales et des tendances conservatrices. Ainsi Galland distingue une jeunesse libérale et une jeunesse conservatrice. De la même manière Bourdieu écrivait "La jeunesse n'est qu'un mot" en 1980 : en revenant sur les révoltes étudiantes de Mai 68, il rappelle qu'il existe deux jeunesse distinctes entre la jeunesse bourgeoise étudiante et la jeunesse qui travaille. Ainsi tout le monde n'a pas forcément été socialisé de la même manière face à l'événement des révoltes étudiantes. De même, l'impact de l'événement politique serait plus déterminant pour les hommes que pour les femmes, sur qui le rôle du politique agirait davantage sur le temps

Epreuve : 102

Matière : 3692

Session :

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

long [Cécile Van de Velde, 2015]. A l'intérieur des cultures de générations enfin, il y aurait de fortes disparités sociales. Par exemple l'écoute du rock est cette générationnelle mais elle est aussi située socialement chez les milieux plus diplômés [Peterson]. Dominique Pasquet explique que s'il existe bien une culture adolescente, celle-ci est extrêmement clivée en fonction du genre, c'est une socialisation générationnelle qui se fait ainsi de manière très différenciée hommes et femmes [Dominique Pasquet, "Cultures adolescentes et jeux vidéo", *Ethnologie française*, 2010]. Donc cette socialisation générationnelle n'est pas uniforme, et agit différemment sur les individus en fonction de leur classe et de leur sexe notamment.

En outre, nous avons évoqué les tensions intergénérationnelles et l'affaiblissement de la famille comme instance socialisatrice, mais ces deux thèses sont plutôt contredites par la force actuelle des socialisations intergénérationnelles et notamment le réseau des solidarités familiales [Claudine Attias-Donfut, *Les solidarités familiales en question*, 2013]. Baudelot et Establet avait comparé le fait d'avoir 30 ans en 1998 et en 1968, en dérivant une situation de déclassement. Mais ils écrivent également : "la guerre des générations n'aura pas lieu" car les différences de niveau de vie sont en partie compensées par des solidarités familiales plus conséquentes [Baudelot et Establet, 1999, "Avoir 30 ans en 1968 et en 1998", *ARSS*]. Ainsi avec la crise économique, les familles deviennent à nouveau des lieux ressources [Emmanuelle Hauray et al. *Le domicile familial comme ressource?*] et les solidarités et dépendances familiales, et donc intergénérationnelles sont toujours très fortes. Claudine Attias-Donfut nous

rappele le rôle joué par les grands parents. L'instance familiale reste donc très importante et fortement socialisatrice. Même si la famille peut être concurrencée par des instances de socialisation comme les groupes de pairs ou les médias, elle reste primordiale en servant de filtre d'après Martine Court. En outre, les cultures numériques apprises par les adolescents peuvent parfois faire l'objet d'apprentissage inversé à leurs parents, comme une socialisation intergénérationnelle descendante (Sylvie Octobre, Deux pères et des neveux, 2014). Pour toutes ces raisons, il faut garder à l'esprit que la socialisation reste aujourd'hui toujours un processus majoritairement intergénérationnel, et que la famille en est un vecteur principal. Il faut donc rester prudent quant à l'idée que les générations supplanteraient la famille et que la socialisation serait devenue complètement horizontale et générationnelle. La famille reste forte et son poids pourrait même être amené à se renforcer dans les contextes d'autonomisation difficile des jeunes.

Enfin, une autre nuance que l'on pourrait faire à l'idée d'une socialisation générationnelle est celle portée par les théories de l'individuation croissante des individus. Les individus aujourd'hui sont de plus en plus réflexifs vis-à-vis des normes et des valeurs qu'on leur transmet, et ils cherchent à construire leur singularité et à se différencier [De Singly]. En outre, avec l'individuation croissante des parcours de vie, les individus suivent des cycles de vie différents, ils ne sont plus forcément "jeunes" au même moment et cela fragilise de potentielles unités de générations [Anne-Raïe Guillemand, Où va la sécurité sociale ? 2008]. A la fois par une baisse de la force socialisatrice sur les individus et à la fois par le décloisonnement des temps sociaux, l'individuation pourrait être un processus qui limite l'effet de la socialisation générationnelle. Plusieurs éléments nous amènent donc à rester nuancés.

Ainsi, nous avons vu que la variable générationnelle était pertinente pour comprendre la socialisation des individus, et que celle-ci avait bien un contenu propre et distincte des variables de l'âge par exemple. Toutefois, cet effet de génération est à relativiser.

La question de la génération est en outre à manier avec précaution. Comme nous le rappelle Claudio Atlas Defont, la rhétorique de "génération sacrifiée" ou de "jeunes sacrifiés" servait à des discours politiques particuliers. L'avenir continuera de nous éclairer quant à l'effet réel de la génération ; des sociologues s'intéressent aujourd'hui sur la pertinence de parler de l'apparition d'une "génération covid" qui serait plus casaniers, qui porterait des valeurs de care et plus liés à la famille. Mais il faudra attendre pour pouvoir conclure sur la réalité de cette "génération covid" (Tom Chevalier et Patricia Londe, Une jeunesse sacrifiée ? 2021)

Epreuve : 103 Matière : 06.25 Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MANUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre forcée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

En 2012, Claire Zalc écrivait son article "les petits patrons au XIX^e siècle ou les atouts du filon". D'abord, elle affirmait que "l'histoire sociale n'a fait que peu de place aux mondes de l'atelier et de la boutique". Pour cause, avec l'important développement industriel de la ville de Manchester en Grande Bretagne, les contemporains comme Tocqueville ou Engels y ont vu la marche de l'histoire, celle de l'industrialisation, de la grande entreprise, de l'urbanisation. Karl Marx, par exemple, dans Le Capital paru en 1867, percevait la petite entreprise et la petite bourgeoisie indépendante comme une force réactionnaire, vouée à se marginaliser voire disparaître. Dans une telle perspective, la petite entreprise est vue comme intrinsèquement et continuellement en crise.

Dans les années 1970 cependant, le regard de l'historiographie sur la petite entreprise change, notamment dans un contexte de fragilisation des grandes entreprises. Ces petites entreprises sont alors réévaluées, voire valorisées, comme modèle alternatif stable, grâce à sa flexibilité, aux grandes entreprises alors en crise. De la petite entreprise vouée au déclin de par son inadaptation aux grandes transformations socio-économiques, elle apparaît dans les années 1970 comme un moyen de stabilisation de l'économie et de l'emploi. Dès lors, la relation entre crise et petite entreprise apparaît comme particulièrement complexe, et non uniforme. C'est à cela auquel nous allons nous intéresser dans ce travail, ce qui requiert, au préalable, de spécifier ce que sont les petites entreprises.

En France, et en Europe plus généralement, les petites entreprises sont catégorisées depuis 1971 comme étant celles employant moins de 50 salariés. Pour évoquer celles dont le nombre d'employés est inférieur à 10, on parle de "très petites entreprises". Cette catégorisation est cependant située historiquement, et traduit peut-être ce qui est caractéristique comme étant

une petite entreprise au XIX^e et début XX^e siècle. La raison de cela tient plus généralement au fait que la catégorie "petite entreprise" est floue et flottante, et surtout plus à l'échelle européenne. Il est cependant possible en partie de la caractériser. D'une part, la petite entreprise se caractérise par la combinaison des activités de ventes et de fabrication. François Demin affirme ainsi que "toute une partie au moins de la fabrication produit". D'autre part, la petite entreprise se caractérise par le fait que l'indépendant tout à la fois participe à la production et détient les moyens de production. Dès lors, les risques de faillites sont pour ces structures d'autant plus graves qu'ils affectent tant les revenus du travail que le capital.

Cela interroge dès lors sur le lien entre petite entreprise et crise. La crise peut se caractériser comme un temps de rupture dans le temps ordinaire. Elle tend généralement à impliquer un avant et un après dans l'état du monde connu. La crise est dès lors un phénomène occasionnel, mais également parfois de longue durée, impliquant un processus continu. Autrement dit, une crise peut être conjoncturelle, mais également structurelle. Les crises peuvent également être dissociées entre leurs causes, le temps de la crise, et les conséquences. La nature des crises peut être multiple, que ce soit en tant que causes ou conséquences. Elles peuvent ainsi être politiques, économiques ou encore sociales. Leur portée générale implique une désinstitutionnalisation, notamment avec l'intervention de l'Etat pour soutenir les secteurs en crise, dont les petites entreprises. Enfin, les crises peuvent être situées à plusieurs échelles, locales ou globales.

En, entre 1850 et 1880, une grande partie des crises structurelles s'observent à l'échelle globale, c'est-à-dire Européenne. Dès lors, questionner le lien entre petite entreprise et crises à l'échelle européenne fait sens, car les grandes crises, notamment économiques et politiques, qui affectent les petites entreprises se retrouvent au sein des différents pays Européens. Cependant, ce n'est pas parce que les crises ont une portée Européenne qu'elles ont la même chronologie exacte. A

l'ère d'or, le début de la seconde industrialisation peut être daté soit dans les années 1870, 1880 ou 1890. Par conséquent, les grandes périodes que nous étudions seront nécessairement flexibles, visant plus à spécifier une dynamique historique commune à l'Europe qu'à une date devant faire rupture pour toute l'Europe, ce qui est impossible. Précisons également que l'échelle Européenne implique de considérer les différences de droit et de politique entre les États.

Se focaliser sur la période allant du milieu du XIX^e siècle jusqu'aux années 1880, c'est suivre une dynamique globale d'une crise croissante des petites entreprises, partant d'un temps où elles étaient dominantes (1850-1880), et cela non pour l'Angleterre malgré le cas de Manchester, à un temps où elles seraient dominées et rivales. Cette dynamique se voulant la symétrie de l'émergence de la grande entreprise. Nous verrons que la relation entre petites entreprises et les crises sur la période est plus complexe. Remarquons que finis sur les années 1880, c'est prendre en compte le renversement qui s'opère, c'est-à-dire celui d'une entrée en crise de la grande entreprise et de la reconsolidation de la petite entreprise.

Les petites entreprises sont-elles sujettes à une crise structurelle continue face au développement de la grande entreprise en Europe entre le milieu du XIX^e siècle et les années 1880, ou au contraire constituent-elles une stabilité face aux crises économiques, politiques et sociales que rencontre l'Europe sur cette période ?

Pour répondre à cette question, nous verrons que les petites entreprises, alors dominantes en Europe entre 1850 et 1880, constituent un modèle permettant de stabiliser et limiter les crises (I). Cependant, avec le développement de la seconde industrialisation entre les années 1880-1930, le modèle de la petite entreprise commence à rentrer en crise, devant s'adapter ce qui modifie sa capacité à réguler et limiter les crises, voire lui fait en développer (II). La crise des années 1930, puis la Seconde Guerre mondiale, font entrer durablement les petites entreprises en crise face à la domination des grandes entreprises, alors que les petites entreprises demeurent des stabilisatrices de l'économie en temps de crise (III).

*

*

*

Au début des années 1850, la petite entreprise constitue un modèle dominant de l'économie Européenne. En France, en 1848, 42 % des actifs travaillent comme indépendants non agricoles, c'est-à-dire sont classés soit comme "isolés" ou "chefs d'entreprise". Dans ce contexte, la petite entreprise constitue un modèle stable et dominant entre 1850-1880, permettant de limiter les effets des crises économiques conjoncturelles (A), mais également structurelles (B) et de limiter la survenue de crises politiques (C).

Le modèle de la petite entreprise permet de limiter les effets des crises conjoncturelles de par la polyvalence qu'elle permet. En effet, entre 1850 et 1880, les paysans passent le moitié de l'année à effectuer un travail agricole et l'autre moitié à effectuer un travail artisanal. Par ailleurs, à Saint Etienne par exemple, 15 % des commerçants se déclarent comme des "ouvriers commerçants", c'est-à-dire que c'est la femme de la maison qui gère le commerce tandis que le mari est salarié comme ouvrier. Cette polyvalence tend même à se développer puisqu'à Bruxelles, les catégorisations sont 12 % à déclarer exercer une autre activité en 1851, puis 47 % en 1908. Cette polyvalence permet aux travailleurs des petites entreprises, outre d'accroître leurs revenus et leur patrimoine (qui constitue un réservoir), de se protéger en cas de crises économiques conjoncturelles qui toucheraient un secteur en particulier. De plus, le modèle de la petite entreprise s'inscrit généralement dans la solidarité communautaire, permettant une aide par les réseaux interpersonnels dans le cas où son compte, mais également des soutiens matériels au temps de crise, comme l'hébergement. Quentin Naudeau, en 1885, présente la situation des migrants creusols. Il s'agit d'une population agricole venant de la creuse et effectuant une migration saisonnière à Paris pour travailler dans le bâtiment, secteur connaissant dans le IInd Empire un croissant de 3 % par an grâce aux rénovations Haussmanniennes. Ils y travaillent de mars à novembre, laissant l'exploitation agricole être gérée par leur famille. Cette polyvalence leur permet de se prémunir contre les crises sectorielles. Par ailleurs, le secteur du bâtiment est bénéfique à ce fonctionnement car il nécessite un relatif faible coût pour le mari à son compte (environ 3000 francs pour le bon creveu, et entre 4000 et 5000 francs pour le gros creveu). Cette mise à son compte est favorisée par la solidarité communautaire, permettant un accès à des crédits interpersonnels, un accès à des emplois pour d'autres migrants creusols, ou encore un partage de chambre un place, faisant au total de 3-8. 4.1.16.

Epreuve : 103 Matière : 3693 Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

permettant d'économiser le logement. Ainsi, cet exemple des maisons creuses permet d'appréhender comment la polyactivité et la solidarité communautaire permettent à la petite entreprise de limiter les effets des crises conjoncturelles et sectorielles.

Les petites entreprises permettent également de limiter les effets des crises structurelles, notamment en permettant une mise au travail rapide, favorisée par les relations interpersonnelles. Cette idée est déjà perceptible avec le cas des maisons creuses, car en cas de crise agricole structurelle et durable, les coûts d'entrée dans la petite entreprise de bâtiment sont faibles, grâce à des réseaux communautaires, permettant une installation rapide limitant les effets de la crise. C'est aussi le cas des Auvergnats installés à Paris. Entre les années 1850 et 1910, il s'agit de la plus grande communauté étrangère à Paris. Cette population quitte l'Auvergne dans les années 1850, où ils étaient paysans, et même que la crise agricole s'installe et rend difficile la survie par les revenus agricoles. Une partie de la population migre alors à Paris et s'installe dans des petites entreprises de ferronnerie, dont l'accès est favorisé par les réseaux communautaires qui se forment. A la suite de mariages endogames et de mise au crédit des terres en Auvergne, ils acquièrent des terrains fertiles à Paris et peuvent monter de nouvelles petites entreprises. Ils créent alors cabaniers aux Halles ou noumisseurs à la Villette. Ensuite, ils développent les "cabaniers-charbonniers" leur permettant d'exercer une polyactivité. Ainsi, au travers de cet exemple, nous appréhendons comment la petite entreprise permet aux populations de réagir aux crises structurelles touchant certaines secteurs comme celui agricole, et que cela permet à ces populations de s'installer durablement, avec une certaine stabilité économique. Cette stabilité doit cependant être nuancée. D'un part, les commerçants au

détail ont pour principale clientèle les classes populaires, pour laquelle les crises changent fondamentalement les capacités de consommation. Autrement dit, les petits commerçants sont très exposés, dans leur activité, aux crises économiques. Les boulangers doivent ainsi avoir une réserve de 130 sacs de farine, soit environ 7000 francs, pour prévenir les crises agricoles et assurer la stabilité de la paille. D'autre part, le patrimoine des commerçants reste assez faible, pouvant aisément disparaître en cas de crise. En effet, devant cette pénurie, les deux tiers des épiciers ont moins de 20 000 francs d'épargne. C'est un tiers pour les bouchers, mais le maître ne peut pas se permettre de patrimoine en héritage. Ainsi, si la petite entreprise protège des crises structurelles en garantissant un travail rapide et net, son effet positif peut être dégradé par ses effets sur l'économie réelle, limitant la consommation et fragilisant les petits commerçants.

Les petites entreprises permettent également de limiter la crise politique. Cela vient notamment du fait que ces petites entreprises tendent à être disséminées, limitant la politisation de ses membres. C'est notamment ce qui s'est observé avec les canuts de Lyon. Au début du XIX^e siècle, les canuts qui tenaient la soie à Lyon sont rassemblés dans des grands ateliers et travaillent sous forme de longue d'ouvrage avec des négociants. Dans les années 1830, la concurrence internationale et l'interdiction des corporations implique une pression sur la baisse de leur rémunération. Ils se révoltent alors l'insurrection et se font plancher, et face au refus du pouvoir, ils se révoltent en 1834. Reprimés, ils se révoltent en 1834 pour un résultat similaire. Face à la politisation des canuts rendue possible par leur proximité spatiale, les autorités décident de progressivement les disperser dans les campagnes avoisinantes, permettant de réduire leur politisation et les risques de crise politique. Dès lors, entre 1830 et 1850, les petites entreprises dispersées dans la région lyonnaise, sans forme de collectif systématique, prévenant et limitant les crises politiques. Cette exemple permet ainsi d'appréhender comment les petites entreprises, notamment quand elles sont dispersées, contribuent à limiter la crise politique.

Ainsi, entre 1830 et 1880, la petite entreprise est forte et dominante, et elle permet de limiter le risque de crise économique et politique. Cette remarque était cependant étonnante car les crises économiques impactent très fortement le bancaire, dont les patrimoines sont faibles pour résister.

Dans les années 1880, l'Europe rentre dans la Grande Récession, affectant ainsi une partie des petites entreprises. Par ailleurs, c'est aussi à cette période que commence la seconde industrialisation, dont l'électrification et la mécanisation favorisent le développement des grandes entreprises et du salariat, venant faire concurrence aux petites entreprises dont les coûts liés à ses organisations décentralisées apparaissent peu concurrentiels. Dans ce contexte de la seconde industrialisation, l'hégémonie de la petite entreprise est contestée, initiant le début de la crise de la petite entreprise. C'est ce que nous allons voir ci-dessous.

Avec le temps de la seconde industrialisation, la petite entreprise initie une phase de crise. Par exemple, à Elbeuf en Normandie, l'arrivée de l'industriel alsacien Albin, installé dans les années 1870, crée une grande usine intégrée en amont et en aval, avec des coûts réduits, parachève la fin du système proto-industriel qui prévalait dans la région et qui reposait sur les petites entreprises. Cependant, malgré ce début de crise des petites entreprises, elles restent dominantes, notamment grâce aux aides de l'Etat et à sa réorganisation en districts industriels (DI). Pour autant, ces reconversions des petites entreprises engendrent également des crises sociales, comme avec le sweating system (13). Par ailleurs, ces reconversions permettent également de limiter les effets sur les travailleurs des petites entreprises d'une crise, notamment avec le développement du paternalisme (C).

En France, entre 1906 et 1930, le nombre moyen de travailleurs par entreprise est passé de 4,6 à 3 environ. Ainsi, si le nombre a doublé, il reste toujours faible, marquant la persistance d'une importance primordiale de la petite entreprise en France au temps de la seconde industrialisation. Ce constat est valable pour l'Europe. Par exemple, en Allemagne, 80% des entreprises ont moins de 10 salariés. Cette limitation de la taille des petites entreprises pouvait au moins deux explications. En France, les classes moyennes indépendantes sont au cœur des

projet n'aurait pu être réalisé sans la III^e République. Ainsi, pour
Gambetta, "à chaque propriété qui s'exerce, c'est un citoyen qui s'élève".
Les indépendants constituent alors le vivier électoral principal des
radicaux, qui tendent alors à les protéger par de multiples lois visant
à réduire leur impôt ou à limiter la concurrence des plus grands
entreprises. L'indépendant en 1888 fonde à Saint-Etienne le premier magasin
à succursales en France, nommé Maroquin. Ces magasins fonctionnent dans une
logique de filiale, si bien qu'en 1904, le 100^e est ouvert, et qu'en 1914,
on en compte 200. C'est à la même période que l'Etat légifère pour
augmenter la fiscalité sur ces commerces et limiter le nombre d'ouvertures et
nouvelles succursales, cela pour protéger les commerces au détail. Contre
l'action de l'Etat, les petites entreprises pour résister à leur chute réorganisent
leur système productif, notamment en créant des districts industriels. Il
s'agit d'un espace géographique regroupant une ville et son espace rural
autour, constituant un espace économique et social cohérent. Ainsi,
Brillaud dans les années 1920-1930 contribue à créer le district industriel
d'Argentan-sur-Creuse, spécialisé sur la lingerie de lise. Profitant
de la mise en place du système proto-industriel dans la région et de l'instauration
d'une voie ferrée en 1858, reliant Paris à Poitiers, il développe un
système tripartite. Les grands magasins parisiens prennent comme modèle auprès
d'industriels d'Argentan-sur-Creuse, qui effectuent une partie de leur travail
dans l'atelier, puis l'envoient dans les habitations environnantes, qui
constituent des petites entreprises, et qui fournissent le travail. On agitait
ainsi comme les petites entreprises, qui se voient grâce aux aides de l'Etat
ou leur réorganisation, permettant de limiter leur chute dans le contexte
de recrudescence industrielle.

Cette adaptation peut cependant aussi générer des crises, sociales
notamment, compte tenu de l'importante dégradation des conditions de travail
que cela implique. C'est notamment le cas des travailleurs de chambre
(certaines entreprises) dans le cadre du sweating system. Ce modèle
est décrit par Nellie Aiken, une sociologue de l'époque. Il s'agit
d'un fonctionnement de sous-traitance en cascade, en espace urbain, où
les grands magasins de Paris se voient développer à l'époque
passent comme auprès de fabricants pour une nouvelle collection
à l'automne ou printemps prochain. Le fabricant réalise les
déchets puis confie l'assemblage à un contracteur qui effectue ce

Epreuve : 102 Matière : 3693 Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numérotier chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

travaill avec des conditions de travail dans des conditions de travail insalubres, avec des horaires souvent de la part de certains contractuels. Ces derniers peuvent également sous-traiter les finitions et des travailleurs de chantier. Ces derniers, parce qu'ils ont au bout de la chaîne de sous-traitance en cascade, connaissent un très fort pénurie sur leur rémunération. Ainsi, une enquête commandée par le Congrès des États-Unis en 1885 signale que ces indépendants travaillent en moyenne 14 heures par jour, dans des conditions d'extrême insalubrité, pour un revenu moyen de 0,35 dollar par jour. Dès lors, cet exemple permet d'appréhender comment les transformations et l'ajout de la petite entreprise en son sein peut générer d'importantes crises sociales.

Bien entendu, ces ajouts de petites entreprises au contraire de la seconde industrialisation peuvent également protéger les travailleurs des crises. C'est notamment le cas du développement du paternalisme, concept développé par l'historien Manuel Mannes. Il s'agit d'entreprises dans lesquelles on retrouve un fort lien familial, même si il n'est pas de relation familiale au sens strict. Ainsi, les employés sont recrutés par réseaux d'interconnaissance, faisant qu'ils partagent des origines sociales et styles de vie proches des patrons. Par ailleurs, les patrons participent également à la production et développent des relations personnelles avec les employés, si bien que ces derniers tendent parfois à être considérés comme parents de leur enfant le patron. Enfin, les patrons peuvent également servir de cautions solidaires dans l'accès à un logement ou salaires, voire parfois héberger directement leur salariés. Ainsi, dans une situation de crise, cette organisation peut donner la confiance et l'entraide collectif dans l'entreprise, permettant de limiter les effets d'un choc. Les firmes Patricelli constituent un bon exemple de création d'entreprise.

fraternalité. En effet, en 1821, les trois frères d'origine italienne Lazare, Gilest et Bonfils s'associent avec l'ancien associé de Bonfils pour créer la société et distribution des chemises et fournitures, cela à Mayenn sur Marne. Cette entreprise fonctionnait sur un mode fraternalité, les trois frères étant très proches de leurs employés. Le modèle fonctionnait presque malgré le contexte et les crises des années 1930, à la sortie de la Seconde Guerre mondiale, les trois frères créent l'entreprise "Ponticelli frères", qui évoluait ensuite en entreprise multinationale. Ainsi, cette exemple montre comment l'organisation fraternalité des petites entreprises leur permet de résister aux crises et de se développer.

Ainsi, dans le contexte de recrudescence industrialisation où les petites entreprises sentent leur élimination contestée par les grandes entreprises et magasins, les faisant entrer en crise, les petites entreprises s'organisent et se restructurent, avec le soutien de l'Etat, pour résister. Ces réorganisations peuvent cependant être porteurs de nouvelles crises, au même titre qu'elles peuvent permettre de les limiter.

A partir de la grande récession des années 1930, la Seconde Guerre mondiale, et de l'affirmation de la domination des grandes usines, avec le projet politique de développer des champions nationaux, les petites entreprises sentent durablement en crise. L'enjeu pour elles n'est plus leur domination, mais leur survie. C'est ce que nous allons voir dans une troisième partie.

Dans cette dernière partie, nous verrons qu'à partir des années 1930, les petites entreprises sentent durablement en crise, économique et politique (A). Cette crise se poursuit et se renforce au sortir de la Seconde Guerre mondiale (B). Cependant, on observe un basculement de la situation dans les années 1970, où les petites entreprises deviennent la solution à la crise de la grande entreprise (C).

Dans les années 1930, la crise économique touche fortement et

durablément les classes moyennes indépendantes, et donc les petites entreprises. D'abord, cela est dû à l'entrée en récession de l'activité économique. Ensuite, les classes moyennes indépendantes avaient massivement investi leur épargne dans les obligations d'Etat. De plus, les années 1930 sont un période d'inflation, notamment d'hyper-inflation en Allemagne, ce qui réduit l'épargne des classes moyennes indépendantes. Or, ces classes faisaient fonction d'un amorce pour l'immobilisation par la capitalisation. A tout cela, s'ajoute la destruction des capitaux productifs avec la Seconde Guerre mondiale. Or, dans ce contexte de crise pour les petites entreprises, le pacte républicain qu'elles avaient vu s'être ébranlé. En Allemagne, les classes moyennes indépendantes soutiennent fortement les nazis. En France, on parle de "tournant à droite" de ces classes moyennes indépendantes. Cela est notamment dû à l'arrivée au pouvoir en 1936 du Front Populaire et de la signature des accords de Matignon, ce qui est perçu comme une trahison pour les patrons de petites entreprises. Cette crise politique fait également plonger l'organisation du travail dans les petites entreprises, notamment le modèle fraternaliste qui règne en cela. Ainsi, et par exemple, les salaires du salon de coiffure parisiens, qui fonctionnaient alors sur un modèle fraternaliste, rentrent en grève en 1937 pour réclamer l'application de la norme à 40 heures. En réponse, les patrons ouvrent les salons le 1^{er} mai, ce à quoi répondent les salariés en coupant gratuitement les cheveux des habitants du quartier. Nous apprenons ainsi comment la crise politique a engendré dans ce cas une crise de l'organisation du travail dans les petites entreprises, entraînant un rapport conflictuel entre patronat et salariés, loin de l'entraide avant le modèle fraternaliste.

A partir des années 1945, la crise qui commençait les petites entreprises se renforce encore plus, d'autant qu'émergent les grandes usines et les champions nationaux. Ainsi, on développe à cette période plus massivement le CAP visant à qualifier l'apprentissage et répondre à la crise de la qualification qui commençait les petites entreprises. En effet, cette faible qualification, et les conditions de travail des, impliquaient de plus faibles rémunérations aux petites entreprises que dans les grandes usines, ce qui réduisait l'importance de nouveaux entrepreneurs et entraînait la crise de reproduction des petites entreprises. Par ailleurs, leur faible fertilité et donc une logique de maison se modifie également, avec en 1937 l'instauration du statut d'aide familial, érigé en loi.

en 1958. Cela témoigne des restrictions profondes que connaissent les petites entreprises. Enfin, si cela, s'ajoute, le développement massif et rapide des commerces de grande distribution, mais également le développement des centres d'achat, ou encore la disparition progressive des districts industriels. Ainsi, dès les années 1910 avec l'industrialisation, mais surtout à partir des années 1930, l'organisation en district industriel d'Argentan - sur - creuse faiblit. L'installation de la grande entreprise SOGEC aux côtés de la Seconde Guerre mondiale paracheva la fin du district, les ouvriers anciennement à domicile venant alors travailler en ville, dans les grandes usines. Ainsi, cette exemple montre comment les petites entreprises au sortir de la Seconde Guerre mondiale se retrouvent durablement et profondément en crise, puisque même leurs organisations de résistance basées de la période précédente restent en crise.

Pourtant, et malgré la démultiplication des crises que connaissent les petites entreprises, leur nombre demeure important en Europe (à l'exception de l'Angleterre). Ainsi, entre 1945 et 1970, 30% des actifs sont dans des petites entreprises (de moins de 50 salariés) en France. En Italie, c'est 42%. Cette persistance malgré la crise des petites entreprises se renforce après les années 1970, quand la grande entreprise rentre en crise. La petite entreprise permet alors à la grande entreprise de sous-traiter de plus en plus de ses activités. Par ailleurs, les petites entreprises se développent dans le secteur de la recherche et du développement. De plus, si les petites entreprises restent de la crise et permettent de la stabilité dans ce contexte de crise de la grande entreprise, c'est aussi parce qu'elles permettent une plus grande flexibilité sur le marché du travail, permettant plus facilement d'augmenter les salaires ou d'ouvrir passer les salaires en temps partiel. Ainsi, durant la période, de nouveaux districts industriels se développent. C'est le cas du district de Chelles dans l'Ouest de la France, spécialisé dans la production de chaussures. C'est aussi le cas du district du textile en Italie. De plus, de petites entreprises, fonctionnant sur un modèle fraternaliste, parviennent à se développer et à devenir de grandes entreprises. C'est par exemple le cas de l'entreprise Tati, fondée par Jules Tatin. Celui-ci venait beaucoup dans sa famille (frère, enfants, oncles, etc.), et s'occupe pour l'ensemble une politique fraternaliste. La petite entreprise s'agit alors se développer sur la période et devient une grande entreprise,

Epreuve : 103

Matière : 3693

Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre lancée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne jeter aucun brouillon.

engageant plus d'un million de personnes. Cet exemple montre que certaines petites entreprises, loin d'être en crise, fonctionnent très bien et deviennent de grandes entreprises. Ainsi, dans un contexte où la grande entreprise est, en crise, la petite entreprise semble retrouver une certaine vitalité, permettant de limiter les effets des crises économiques. Pour les économistes de l'époque, se développe un intérêt au développement de la petite entreprise qui semble mieux résister aux crises économiques, de par sa flexibilité et des relations interpersonnelles dans lesquelles elle s'inscrit, et qui forme une ressource permanente.

Ainsi, la période allant des années 1930 aux années 1970 est une période de crise profonde et totale pour les petites entreprises. Pour autant, elles ne disparaissent pas complètement et elles se réaffirment à partir des années 1970 comme structure économique résistante aux crises que la grande entreprise. Elles se réaffirment alors, dans les représentations, comme un système économique fort, capable de résister aux crises et de stabiliser l'économie et l'emploi.

Le rapport des petites entreprises aux crises est complexe. D'une part, elles ont connu une crise progressive tout au long de la période allant de 1950 à 1970. Pour autant, cette crise de la petite entreprise n'est pas un processus linéaire, mais il est fait d'adaptations efficaces et de soutiens politiques. Par ailleurs, depuis les années 1970, la tendance s'inverse, soulignant une sorte de crise de la petite entreprise, qui redécouvre un modèle économique viable. Enfin, au cours de ce processus, de

nombreuses petites entreprises sont devenues des grandes entreprises, relativisant l'idée d'une crise absolue et inéluctable de la petite entreprise.

Parallèlement, nous avons vu que les petites entreprises constituaient une structure économique de résilience face aux crises économiques, sociales et politiques, rôle qui a été redécouvert par la science humaine et sociale au cours des années 1970.

Ainsi, l'idée des petites entreprises comme sujettes d'une dynamique historique d'exposition au risque gagne à être affirmée, car cette dynamique est loin d'être continuelle. En revanche, les petites entreprises comme actrices de la résilience face aux risques économiques, politiques et sociaux semble être une réalité historiquement plus pérenne et stable.

Epreuve : 103 Matière : 3693 Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

Offres et identités politiques face à la fragmentation de l'espace partisan

Le 27 avril 1937, Un enfant est lynché (Vergnen, 2018). Le petit Gignoux, âgé d'une dizaine d'années, meurt à son domicile de la Croix-Rousse à Lyon après avoir été tabassé à mort par un groupe d'enfants. Alors qu'il vendait des chocolats dans le quartier, ces derniers l'ont pris à parti et roué de coups. Cependant, le médecin-légiste en charge de l'affaire ne conclut pas à un choc traumatique dans la cause du décès, mais à un « choc émotionnel ». Le petit Gignoux serait mort pour des raisons politiques. L'objet du lynchage : les enfants, fils et filles de communistes, accusaient le père de Gignoux, adhérent au Parti social français, d'être un fasciste. Lorsque les enquêteurs demandèrent aux enfants ce qu'était un fasciste, l'un d'eux répondit : « c'est un ennemi ». Pendant des semaines, cette affaire a occupé les unes des journaux français et déchaîné les passions politiques. Les journaux de droite pointaient la responsabilité directe du Front Populaire dans ce meurtre, tandis que les journaux de gauche le minimisaient pour sauver le gouvernement de gauche. L'affaire Gignoux a ainsi été le théâtre d'un clivage politique entre gauche et droite. Cependant 2.1.1.1

les clivages politiques mènent rarement à l'usage de la violence physique. Les politistes les définissent comme des types de divisions spécifiques qui naissent dans la société et s'expriment avec régularité et intensité dans le champ politique (Bartolini, 2005, "La formation des clivages"). Ce sont des conflits sociaux fondamentaux qui s'expriment de manière pacifiée dans l'espace partisan (Bréchon, 1999, Les partis politiques). En somme les clivages politiques concourent à structurer l'offre partisane qui participe ensuite à leur donner un sens politique. Dans leur compétition pour l'accès aux postes de pouvoir, les partis politiques investissent les clivages pour gagner l'électorat en mobilisant des ressources. De cette compétition naissent des lignes de partage entre partis politiques qui produisent et stabilisent des identités politiques. Les partis politiques administrent du sens (Hastings, 2001, "Partis politiques et administration de sens").

La question est maintenant de connaître le sens de l'articulation entre clivages politiques, système partisan et identités politiques. On peut se demander dans quelle mesure les divisions historiques et sociales qui traversent le système partisan d'un pays affectent-elles les produits politiques que les partis mettent à disposition des citoyens? Cette articulation a-t-elle tendance à se stabiliser dans le temps ou au contraire connaît-elle un fort dynamisme au gré des conjonctures?

Nous venons dans une première partie que le système partisan et les produits politiques qui en sont issus sont pris entre un gel et un dégel 2.1.1.

des clivages. D'abord la structuration du système des partis est fortement déterminée par les conditions historiques qui ont concouru à sa formation (gel des clivages). Cependant, les systèmes partisans ont connu des transformations majeures à partir des années 1970 qui semblent indiquer l'émergence de nouveaux conflits (dégel des clivages). Mais finalement l'offre politique proposée par les partis politiques s'explique aussi par une dynamique interne aux systèmes partisans (gel des alternatives partisanes). Dans une deuxième partie nous verrons que les stratégies des partis politiques et liens de compétition qui les unissent participent proprement à produire les clivages politiques. D'une part les partis politiques cherchent à s'extraire de la concurrence partisane en mobilisant des stratégies. D'autre part le cadre institutionnel des systèmes partisans participe également à mettre en forme l'articulation entre clivages politiques et produits politiques. Enfin, il est nécessaire de tenir compte de la manière dont les partis politiques cherchent à créer des liens entre eux et leurs publics pour fonder un modèle synthétique qui comprennent une dimension structurelle, conjoncturelle et institutionnelle.

I. La traduction partisane des conflits : entre gel et dégel des clivages politiques

L'offre politique d'un système partisan dépend à la fois des conditions historiques qui l'ont structuré (A) mais aussi des mutations macrosociales postérieures qui l'affectent nécessairement (B) et donc des stratégies développées par les partis pour s'adapter à ces nouvelles conditions (C)

A - L'hypothèse du gel des clivages

L'on doit à Lipset et Rokkan (1967) d'avoir initié les premiers travaux synthétiques sur la question et à Stein Rokkan d'avoir particulièrement développé le modèle (1970, Citizens, Elections, Parties). La structure des systèmes partisans, dans ce modèle, se trouve comme figé par les conditions historiques qui l'ont produite. Au moment où le suffrage universel s'étend considérablement, la compétition partisane naissante est ballottée en Europe par deux révolutions d'importances (nationale et industrielle) et quatre clivages politiques (deux par révolution, l'un sur un axe fonctionnel et l'autre sur un axe territorial-culturel) : Etat/Eglise, Centre/Périphérie, Possédants/Travailleurs et Industriel/Rural. A la fois les différences notables entre systèmes partisans européens et leur stabilité au cours du 20^{ème} siècle s'expliquent pour Lipset et Rokkan par le gel de ces grands clivages politiques : ils continuent de traverser durablement la société et d'informer le champ politique. Une stabilité qu'ont semblé confirmer - bien que timidement - certains travaux statistiques. Bartolini et Mair (1990, Competition, Identity and Electoral Availability) repèrent ainsi une stabilisation de la volatilité électorale totale qui s'explique par une baisse de la volatilité le long du clivage de classe (entre les blocs de gauche et de droite) mais une augmentation de la volatilité entre les blocs.

L'on peut aussi dire que le modèle de Lipset et Rokkan permet de comprendre la création des partis issus de la troisième vague de démocratisation. Seiler (2003, "Les clivages politiques en Europe centrale") montre ainsi comment la formation d'un système partisan à l'issue de l'effondrement de l'URSS dans certains pays d'Europe centrale peut s'expliquer. 4.1.11

Epreuve : 103

Matière : 3693

Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numéroté chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

par un prolongement du clivage entre réformistes et révolutionnaires apparu avec la "révolution internationale" en 1917. Pour Seiler, ces systèmes partisans se sont structurés autour d'un conflit entre démocrates / post-communistes et néolibéraux / social libéraux.

B - L'hypothèse d'un dégel des clivages.

Cependant certains auteurs voient dans les transformations partisans des années 1970 le signe d'un dégel des clivages. La naissance de partis d'écologistes et populistes est, pour Robert Inglehart (1977, *The silent revolution*), le résultat d'un bouleversement historique dans les valeurs des populations. Pour l'auteur, le développement de la société d'abondance a tendance à produire et renforcer l'émergence de valeurs "postmatérialistes" qui s'opposent aux valeurs "matérialistes" dans la société dite "post-industrielle". Les nouveaux partis seraient donc susceptible de mieux prendre en charge ces nouvelles valeurs face aux partis politiques anciens, toujours mus par les clivages historiques. Ignazi (1992, *"The silent counter-revolution"*) prolonge les travaux d'Inglehart et propose de qualifier ces transformations par un nouveau clivage entre gagnants et perdants de la modernité. La montée des partis populistes pourrait alors s'expliquer par leur prise en charge des insatisfaits de la

modernité. Bien que ces travaux aient eu le mérite de soulever des problématiques essentielles, de nombreuses critiques se sont élevées, notamment contre l'opposition frontale entre matérialisme et post matérialisme (Brooks et Manza, 1994, « Do changing values explain the new politics? »).

C. Le gel des alternatives partisanes.

D'autres travaux ont également reproché au concept de système partisan sa trop grande rigidité (Sauger, 2007, dans Revue Internationale de Politique comparée) et ainsi proposé des pistes alternatives pour comprendre les liens entre clivages et offres partisanes. Pour Pierre Martin (2007, dans RIPC), la stabilité du système des partis en Europe ne peut uniquement s'expliquer par l'évolution des clivages politiques. Il est nécessaire de tenir compte de la dynamique même qui traverse le système des partis, sa logique interne. Il existe en effet une capacité des partis politiques à s'adapter aux changements socio-politiques, à les intégrer pour assurer leur existence dans le système des partis. C'est par exemple ce que montre Frognier (2007, RIPC) avec le cas belge. Il montre ainsi que les libéraux ont d'abord investi le clivage Eglise | Etat, en coopération avec le Parti ouvrier belge et contre les chrétiens démocrates. Mais au cours du 20^{ème} siècle, à mesure que les clivages sociaux économiques prenaient de l'importance, les libéraux ont de plus en plus investi le clivage Possédants | Travailleurs, se

retrouvant ainsi de la question de la place de l'Eglise dans la société. Ces mouvements stratégiques ont fini par aboutir à l'adoption du "pacte scolaire" en 1956 entre l'Eglise et l'Etat. Fragnier montre également que le clivage Centre/Périphérie a pris de l'importance dans la deuxième moitié du 20^{ème} jusqu'à aboutir à l'adoption du fédéralisme en Belgique en 1993.

On voit alors que les partis politiques mettent en forme les clivages politiques et ne se contentent pas de les traduire mécaniquement. L'offre politique dépend bien sûr de l'histoire des partis politiques mais aussi de leur capacité à moduler cette offre au gré des transformations macrosociales. A l'inverse de l'économie, l'offre politique ne crée pas sa propre demande et doit développer des stratégies pour convaincre son électoral dans un contexte de concurrence partisane.

II - La production partisane des conflits sociaux.

L'offre politique des partis est produite de manière à s'extraire de la concurrence partisane (A) et est aussi déterminée par un cadre institutionnel (B). De cette manière, les partis politiques doivent travailler à créer des liens avec leurs publics (C).

A - La compétition électorale

Les stratégies élaborées par les partis mobilisent bien sûr des ressources traditionnelles mais sont aussi et surtout déterminées à court terme par l'état de la compétition entre partis. Ils déterminent leur offre en fonction d'offres concurrentes. Sartori (1976, *Parties and Party Systems*) est l'un des premiers à systématiser ce type d'approche et propose

d'analyser les transformations des systèmes partisans en fonction de deux variables principales : le nombre de partis significatifs en compétition et la distance idéologique qui les sépare. Sartori montre alors que plus un système partisan est pluriel, et plus l'offre politique des partis a tendance à être polarisée, avec l'apparition de partis anti-système qui condamnent les gouvernements à se positionner au centre. On voit alors bien que l'offre politique est fortement influencée par la taille du système partisan.

De la même manière, Kirchheimer, avec son concept de "parti attrappe-tout", a montré la capacité de certains partis à se constituer en véritables machines électorales et à mobiliser des publics par-delà le groupe social historique qu'ils entendaient représenter. On en trouve un bon exemple en France avec l'UMP et le PS qui, pendant longtemps, ont réussi à mobiliser presque l'ensemble des scrutins. Cela démontre la capacité de ces deux partis à avoir mobilisé les électeurs à la fois sur le front des clivages économiques et celui des clivages culturels (Tiberj, 2012, "La politique des deux axes").

B. L'importance du cadre institutionnel

La bipolarisation (imparfaite) du système de partis français tient également au cadre institutionnel. Gronberg et Haegel (2007, dans RIPC) montrent ainsi que la ^{Ve} République a contribué à "présidentialiser" le régime politique et façonné la montée d'une bipartisation de la vie politique. L'on peut également souligner l'importance de l'institutionnalisation du clivage gauche-droite dans ce phénomène. Alors qu'il s'agissait à l'origine d'un outil politique permettant de

Epreuve : 103

Matière : 3693

Session : 2022

CONSIGNES

- Remplir soigneusement, sur CHAQUE feuille officielle, la zone d'identification en MAJUSCULES.
- Ne pas signer la composition et ne pas y apporter de signe distinctif pouvant indiquer sa provenance.
- Numérotter chaque PAGE (cadre en bas à droite de la page) et placer les feuilles dans le bon sens et dans l'ordre.
- Rédiger avec un stylo à encre foncée (bleue ou noire) et ne pas utiliser de stylo plume à encre claire.
- N'effectuer aucun collage ou découpage de sujets ou de feuille officielle. Ne joindre aucun brouillon.

classer l'hétérogénéité du champ politique (Le Digol, 2021, dans Pouvoirs), l'opposition gauche droite a contribué à orienter avec force les opérations de classement dans le champ politique d'une part, et la codification de leurs opinions politique par les électeurs d'autre part. Malgré la fin annoncée du clivage droite gauche lors des élections de 2017, il continue pourtant d'orienter la demande politique (Mossuz-Lavan, 2020, Le clivage droite-gauche) et connaît dans le champ politique un moment de resynchronisation, comme souvent au cours du 20^{ème} siècle (Le Digol, 2021, *op.cit.*).

C - Une compréhension structuro-conjoncturelle

Tous ces éléments nous porte à présenter une analyse qui tienne à la fois compte des clivages historiques, des jeux institutionnels et des conjonctures sociales. C'est en tout cas que se propose de faire Pascale Delfosse dans un article de 2008 (dans RIPC) : à la fois les clivages historiques et les nouveaux clivages structurent durablement le système des partis, mais il faut aussi prendre en compte comment les partis répercutent pratiquement ces transformations dans leurs stratégies et dans leurs liens avec les électeurs. Déjà Jean Blondel (2003, dans RIPC) nous invitait à prendre en compte la grande importance des "liens personnels",

entendus comme les rapports de loyauté que les citoyens entretiennent avec les personnalités politiques de haut relief. Le lien entre électeurs et partis politiques ne se forme pas automatiquement, les partis doivent y travailler pour créer dans leurs publics cibles une prise de conscience.

C'est aussi un point important que souligne Pierre Martin (2021, dans Pouvoirs), en particulier le rôle des élites nationales dans la formation des clivages et leur traduction partisane. L'auteur rappelle la formation des clivages était une réponse à l'action des élites nationales par la mobilisation de contre-élites. Pour Martin, l'ouverture des élites nationales aux valeurs libérales, économiques et culturelles, au tournant des années 1980 a causé de profondes mutations dans la structuration des systèmes partisans et la formulation de nouveaux clivages politiques. Par exemple, la montée de certains partis populistes et de gauche radicale en France dans les années 2000 pourrait s'expliquer par l'installation progressive d'un clivage entre altermondialistes et universalistes.

Pour conclure, on a vu que les produits issus du champ politique et qui informent politiquement les conflits sociaux sont d'abord le résultat de transformations macrosociales historiques qui se sont durablement inscrites dans la structuration des systèmes de partis. De nouveaux clivages politiques ont pu venir se greffer à cette structuration, mais les partis politiques historiques ont su développer des stratégies pour les intégrer dans leur offre politique.

On a vu également que les transformations majeures qui ont eu lieu dans les systèmes de partis ont en fait été le résultat de leurs dynamiques internes. L'offre et l'identité politique fournies par les partis aux électeurs, derrière leur apparente stabilité, sont le fruit d'une réadaptation incessante déterminée par l'état de la compétition électorale, les évolutions du cadre institutionnel et la permanence des liens personnels entre les élites politiques et leurs électeurs. Un modèle d'analyse synthétique qui intègre une dimension structurelle, une dimension conjoncturelle d'ordre psycho-sociologique et une dimension structuro-conjoncturelle d'ordre institutionnel apparaît comme le plus adapté pour comprendre pleinement les liens qui régissent l'articulation système de partis, offre partisane et identité politique.

