

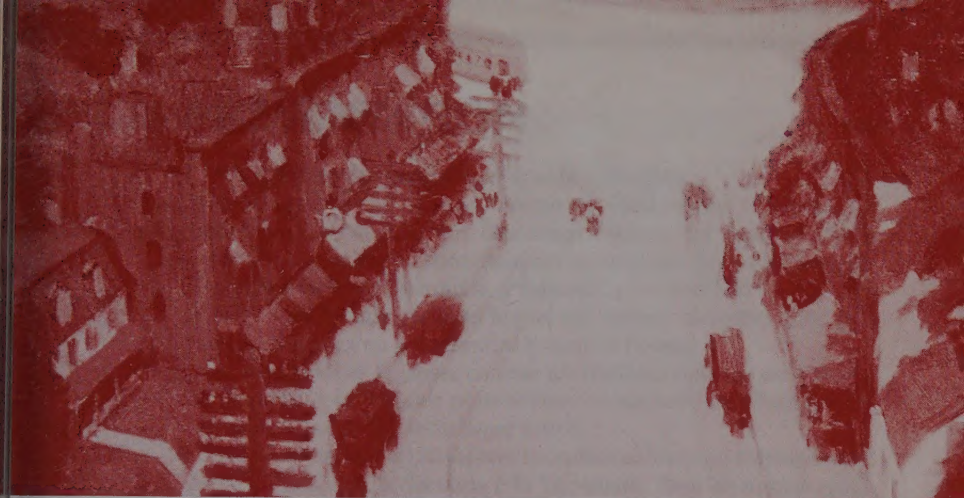


S. d'Agostino ■ P. Deubel ■ M. Montoussé ■ G. Renouard

Dictionnaire de Sciences économiques & sociales

- Plus de 2500 définitions
- Les théories des principaux économistes et sociologues





Dictionnaire de Sciences économiques & sociales

Sous la direction de **Philippe Deubel** et **Marc Montoussé**

Serge d'Agostino

Agrégé de Sciences sociales

Philippe Deubel

Agrégé de Sciences sociales

Marc Montoussé

Agrégé de Sciences sociales

Gilles Renouard

Agrégé de Sciences sociales



1, rue de Rome - 93561 Rosny-sous-Bois Cedex

Auteurs des articles : Serge d'Agostino (8, 11, 12, 13, 15) ; Philippe Deubel (1, 10, 18, 20, 25, 27, 29) ; Marc Montoussé (2, 3, 5, 6, 7, 9, 14, 28, 30) ; Gilles Renouard (4, 16, 17, 19, 21, 22, 23, 24, 26).

Édition : Nolwenn Tréhondart, assistée de Julie Cabanne.

Maquette : Olivier Randier.

Couverture : Joëlle Parreau.

Conception graphique & infographies : Évelyne Boyard.

Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction par tous procédés réservés pour tous pays. La loi du 11 mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article 40).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Les droits d'auteur d'usage sont d'ores et déjà réservés en notre comptabilité aux auteurs des œuvres publiées dans cet ouvrage, qui, malgré nos efforts, n'auraient pu être joints.

« Le logo ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, tout particulièrement dans le domaine des ouvrages d'enseignement, le développement massif du **photocollage**.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les lycées et les établissements d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

« Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, du présent ouvrage est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 3, rue d'Hautefeuille, 75006 Paris). »



© Bréal, Rosny, 2002

Toute reproduction même partielle interdite

ISBN 2 84291 920 3

PRÉSENTATION

Ce dictionnaire permet une double utilisation :

■ Vous pouvez l'utiliser comme un dictionnaire classique en consultant l'index en fin d'ouvrage. Toutes les notions-clés à connaître en sciences économiques et sociales, du programme de Seconde à celui de Terminale, y figurent : **plus de 2 500 termes sont définis**. Lire le passage dans lequel est insérée la notion vous permettra de mieux en comprendre le sens et l'usage.

■ Vous pouvez l'utiliser comme un véritable ouvrage de sciences économiques et sociales pour réviser ou aborder des thèmes plus larges en faisant une lecture par article.

Nous avons recensé **30 thèmes incontournables**, qui correspondent à ceux étudiés de la Seconde à la Terminale. Tous les termes spécifiques à l'enseignement des SES sont expliqués et définis. Soit la définition figure dans la page, soit un renvoi vous indique où la trouver.

Philippe Deubel et Marc Montoussé

COMPTABILITÉ NATIONALE ← Lire un thème

(c'est-à-dire collecter, transformer et distribuer des disponibilités financières), de gérer les moyens de financement ou d'assurer. Ce secteur institutionnel comprend les banques, différents intermédiaires et auxiliaires financiers (SICAV, carte bleue...) et les sociétés d'assurance (y compris les mutuelles) :

→ Banque
Voir p. 77
→ SICAV
Voir p. 95
→ Mutuelle
Voir p. 49

← Le terme « mutuelle » est défini en page 49

← Les **administrations publiques** sont le secteur institutionnel qui regroupe toutes les unités institutionnelles dont la fonction est de produire des services non marchands et d'effectuer des opérations de redistribution. Le secteur des **administrations publiques** comprend les administrations publiques centrales (éducation nationale par exemple), les administrations publiques locales et les administrations de sécurité sociale :

→ Sécurité sociale
Voir p. 204

← Les **institutions sans but lucratif au service des ménages** sont le secteur institutionnel qui regroupe toutes les unités institutionnelles privées dont la fonction est de produire des services non marchands pour les ménages. Elles étaient autrefois appelées « administrations privées ». Il s'agit des partis politiques, **syndicats**, associations diverses... :

← Les **ménages (au sens de la comptabilité nationale)** sont le secteur institutionnel qui regroupe toutes les unités institutionnelles dont la fonction principale est la consommation (et la production pour les entreprises individuelles). Les ressources des ménages proviennent de la rémunération des facteurs de production qu'ils fournissent (travail, capital), des revenus de transferts et, dans le cas des entreprises individuelles, de la vente de produits. On distingue trois sortes de ménages : les ménages ordinaires, les ménages collectifs (foyers de travailleurs par exemple) et les entreprises individuelles.

← Les **reste du monde** est un secteur institutionnel fictif qui regroupe les opérations économiques entre l'ensemble des unités non résidentes et l'ensemble des unités résidentes.

La comptabilité nationale distingue les branches des secteurs. Une **branche** est l'ensemble des unités de production fournissant un seul type de biens ou de services. Un **secteur** est l'ensemble des entreprises ayant la même activité principale.

■ **Le circuit économique**

Des flux réels ou monétaires relient les agents économiques entre eux. Un **flux** est une grandeur, mesurée au cours d'une période donnée, qui fait l'objet d'un mouvement. On l'oppose à la notion de **stock**, qui est une grandeur économique mesurée à un moment donné.

67

← Les définitions apparaissent en couleur dans l'article. Elles sont intégrées dans un texte.

PROGRAMME	ARTICLES	PAGES
La démarche en Sciences économiques et sociales	1	10-18
La famille : une institution en évolution	19	318-330
L'emploi : une question de société		
■ La population active	2	19-29
■ La classification socioprofessionnelle	21	353-355
La production : un espace de relations économiques et sociales		
■ La diversité des organisations et leurs objectifs	3	44-49
■ La production dans l'entreprise	3	33-42
■ L'organisation du travail et les relations sociales dans les unités de production	20	332-340
La consommation : une activité sociale et culturelle		
■ Les ressources : revenus et crédit	4	54-63
■ Consommation et mode de vie	4	58-64
Savoir-faire applicables à des données quantitatives	30	505-520
Une représentation du fonctionnement de l'économie		
■ Les acteurs et leurs relations	5	65-68
■ Les échanges extérieurs	12	192-196
■ La mesure de l'activité économique	3 & 5	35-37 & 68-72
Le financement de l'économie	6	73-102
La structure sociale	21	344-354
La socialisation : déterminismes et interactions	24	390-400
La culture : transmission et construction collective	23	378-388
L'organisation politique		
■ État de droit	16 & 17	284-296 & 299-300
■ Niveaux de pouvoir	16	280-296
■ Citoyenneté	17	304-310
La coordination par le marché		
■ Marché et société	7	115-116
■ Les mécanismes du marché	7	103-114
■ L'entreprise et les marchés	3	45-47
■ Les limites du marché	7	111-112 ; 114-115
L'Action des pouvoirs publics		
■ Les fondements de l'intervention	15	243-248 ; 267-269
■ Les moyens d'action	15	248-267
■ Les limites de l'intervention	15	273-278
■ L'organisation des pouvoirs publics et son efficacité	15	243-278

PROGRAMME**ARTICLES****PAGES****PREMIÈRE****PREMIÈRE OPTION****TERMINALE****Régulation et cohésion sociale**

- Contrôle social : normes et interaction
- Régulation sociale et conflits

24	395-396
24	396 ; 403-404
26	416-418
30	505-520

Savoir-faire applicables à des données quantitatives**Pouvoir politique et régulation sociale**

- La notion de pouvoir
- Le pouvoir politique et sa spécificité
- Droit et régulation sociale

20-29	339 & 492-495
16	280-282
24	397-400
25	403-404

Systèmes politiques et démocratie

- La spécificité des systèmes démocratiques
- Les aspects institutionnels de la démocratie
- Les différents niveaux de décision politique

16	282-296
----	---------

Participation politique et citoyenneté

- Règles et comportements électoraux
- Mobilisation et action collective
- Citoyenneté et lien social

16	288-296
25	409-410
17	306-310

Relations entre croissance, développement et changement social

8	118-134
27	428-430

Travail et emploi

- Organisation du travail et croissance
- Relation entre le salaire et l'emploi
- Évolution de l'emploi, des qualifications et des formes d'emploi

20	332-334
10	160-167
2	22-25

Investissement, capital et progrès technique

- Les déterminants de l'investissement
- Les relations entre investissement et emploi
- Les relations entre progrès technique et croissance
- Les relations entre progrès technique et emploi

	173-182
11	182-188

Ouverture internationale et mondialisation

- Libre-échange, protectionnisme et croissance
- Intégration économique et croissance
- Insertion dans les échanges internationaux et développement
- Spécificités socioculturelles et mondialisation

12	190-216
13	217-232
8	140-150
23	387-388

Changement social et solidarité

- Rôle du travail comme facteur d'intégration

27	372-374
----	---------

PROGRAMME	ARTICLES	PAGES
■ Affaiblissement ou renforcement des instances d'intégration	24	390-400
Changement social et conflits		
■ Mutations du travail, de l'emploi et conflits	] 25	406-409
■ Action collective : nouvelles formes, nouveaux objets		407-409
Changement social et inégalités		
■ Idéal égalitaire et inégalités économiques et sociales	] 22	362-366
■ Croissance et inégalités		
■ Les déterminants et les enjeux de la mobilité sociale	21	355-360
Le rôle économique et social des pouvoirs publics		
■ Intégration économique et politiques conjoncturelles (le cas de l'UE)	15	248-259
■ Action des pouvoirs publics sur les structures économiques et sociales	10	170-172
	15	259-267
■ État-Providence et cohésion sociale	22	369-371
Savoir-faire applicables à des données quantitatives	30	505-520
Rationalisation des activités sociales à partir de l'analyse de Weber	20	337
	29	491-492
Division du travail à partir des analyses de Smith et de Marx	28	442-443 & 452-453
Relation salaire/emploi à partir des analyses des classiques, néoclassiques et de Keynes	10	163-65
	28	442-450 & 456-458
Relations entre progrès technique et croissance à partir des analyses de Schumpeter	28	455
Le rôle de l'échange international à partir de l'analyse de Ricardo	28	444-445
Le lien social à partir de l'analyse de Durkheim	29	486-489
Conflits de classe et changement social à partir de l'analyse de Marx	25	405-411
	27	436
Société démocratique et égalisation des conditions à partir de l'analyse de Tocqueville	29	480-482
L'inégalité des chances à partir des analyses de Boudon et Bourdieu	21	358-360
Le rôle économique des pouvoirs publics à partir des analyses de Keynes et Friedman	28	456-458 & 464-466
Pouvoirs publics et consommations collectives à partir de l'analyse de Smith	28	442-443

SOMMAIRE

1	Sciences économiques et sociales	9
2	Population active et population totale	19
3	Production	33
4	Revenu, consommation et mode de vie	53
5	Comptabilité nationale	65
6	Monnaie et financement	73
7	Marché	103
8	Croissance et développement	117
9	Crises et fluctuations	151
10	Travail et emploi	159
11	Investissement	173
12	Ouverture internationale	189
13	Intégration économique	217
14	Système monétaire international	233
15	Action des pouvoirs publics	243
16	Régimes politiques	279
17	Citoyenneté	297
18	Opinion	311
19	Famille	317
20	Organisations	331
21	Hiérarchies sociales	341
22	Inégalités	361
23	Culture	377
24	Socialisation	389
25	Conflit social	401
26	Syndicalisme et relations professionnelles	413
27	Changement social	427
28	Théories économiques	437
29	Théories sociologiques	475
30	Indicateurs statistiques	505
	Index	521

CONTENTS

1	General Introduction	1
2	History of the subject	2
3	Scope of the subject	3
4	Method of study	4
5	Concepts and definitions	5
6	Classification of the subject	6
7	Importance of the subject	7
8	Scope of the subject	8
9	Method of study	9
10	Concepts and definitions	10
11	Classification of the subject	11
12	Importance of the subject	12
13	Scope of the subject	13
14	Method of study	14
15	Concepts and definitions	15
16	Classification of the subject	16
17	Importance of the subject	17
18	Scope of the subject	18
19	Method of study	19
20	Concepts and definitions	20
21	Classification of the subject	21
22	Importance of the subject	22
23	Scope of the subject	23
24	Method of study	24
25	Concepts and definitions	25
26	Classification of the subject	26
27	Importance of the subject	27
28	Scope of the subject	28
29	Method of study	29
30	Concepts and definitions	30
31	Classification of the subject	31
32	Importance of the subject	32
33	Scope of the subject	33
34	Method of study	34
35	Concepts and definitions	35
36	Classification of the subject	36
37	Importance of the subject	37
38	Scope of the subject	38
39	Method of study	39
40	Concepts and definitions	40
41	Classification of the subject	41
42	Importance of the subject	42
43	Scope of the subject	43
44	Method of study	44
45	Concepts and definitions	45
46	Classification of the subject	46
47	Importance of the subject	47
48	Scope of the subject	48
49	Method of study	49
50	Concepts and definitions	50
51	Classification of the subject	51
52	Importance of the subject	52
53	Scope of the subject	53
54	Method of study	54
55	Concepts and definitions	55
56	Classification of the subject	56
57	Importance of the subject	57
58	Scope of the subject	58
59	Method of study	59
60	Concepts and definitions	60
61	Classification of the subject	61
62	Importance of the subject	62
63	Scope of the subject	63
64	Method of study	64
65	Concepts and definitions	65
66	Classification of the subject	66
67	Importance of the subject	67
68	Scope of the subject	68
69	Method of study	69
70	Concepts and definitions	70
71	Classification of the subject	71
72	Importance of the subject	72
73	Scope of the subject	73
74	Method of study	74
75	Concepts and definitions	75
76	Classification of the subject	76
77	Importance of the subject	77
78	Scope of the subject	78
79	Method of study	79
80	Concepts and definitions	80
81	Classification of the subject	81
82	Importance of the subject	82
83	Scope of the subject	83
84	Method of study	84
85	Concepts and definitions	85
86	Classification of the subject	86
87	Importance of the subject	87
88	Scope of the subject	88
89	Method of study	89
90	Concepts and definitions	90
91	Classification of the subject	91
92	Importance of the subject	92
93	Scope of the subject	93
94	Method of study	94
95	Concepts and definitions	95
96	Classification of the subject	96
97	Importance of the subject	97
98	Scope of the subject	98
99	Method of study	99
100	Concepts and definitions	100

1

SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

- A** L'ethnologie
- B** La science politique
- C** La psychologie sociale
- D** La démographie
- E** La science économique
- F** La sociologie

Les **sciences sociales** sont les sciences qui étudient la vie des hommes en société. Elles recouvrent des domaines d'activité très divers. En effet, il n'y a pas un discours capable d'embrasser la totalité du social, mais une multiplicité de disciplines qui ont leurs propres objets, leurs propres méthodes d'investigation et leurs propres normes de scientificité. Ces disciplines vont de l'économie à la sociologie, en passant par la démographie, la science politique, la psychologie sociale ou encore l'anthropologie et l'ethnologie.

Le champ des sciences économiques et sociales est donc un champ pluridisciplinaire (la **pluridisciplinarité** étant la juxtaposition de disciplines voisines) qui ne débouche pas nécessairement sur l'**interdisciplinarité** (interaction de deux disciplines produisant des concepts mutuels et des méthodes analogues) ou la **transdisciplinarité** (symboles et démarches communs à un certain nombre de disciplines).

L'ethnologie

L'**ethnologie** se définit comme la science qui étudie les sociétés exotiques, ou encore traditionnelles, ou primitives, par opposition à la sociologie qui s'intéresse plutôt aux sociétés complexes ou modernes. La démarche de l'ethnologue comporte souvent un moment d'**ethnographie**, qui est la transcription des données premières sur le terrain. Vient ensuite le travail scientifique proprement dit, qui insiste sur l'effort d'explicitation, donc sur l'apport théorique de la recherche.

Si l'ethnologie, au sens strict, est un travail de collecte et d'interprétation des données, l'anthropologie a plutôt une ambition comparatiste et généralisante. Étymologiquement, l'**anthropologie** est la science de l'homme.

Elle comporte différentes disciplines, comme l'**anthropologie physique**, qui est une science qui étudie les caractères somatiques généraux ou distinctifs des êtres humains, et l'**anthropologie sociale**, qui est une science ayant pour objet privilégié l'organisation sociale des sociétés traditionnelles. Elle devient même l'étude comparative de l'homme en société chez C. Lévi-Strauss. L'**anthropologie économique** est une science qui part du principe que l'économie n'est pas une sphère autonome. Elle se propose donc d'étudier les rapports sociaux d'après trois fonctions, dont la combinaison constitue le sys-

tème économique d'une société : l'accès des groupes aux richesses et aux méthodes de production ; le déroulement du **procès du travail**, c'est-à-dire les modalités par lesquelles les membres d'une société transforment la nature dans la perspective de satisfaire leurs besoins (ces modalités recouvrent les relations des hommes entre eux dans leur rapport à l'environnement, sur la base d'une technologie donnée) ; la circulation et la distribution du produit du travail.

Toutes ces distinctions sont fragiles et beaucoup de chercheurs emploient aujourd'hui indifféremment les termes ethnologie, ethnographie, anthropologie.

Il est cependant possible de distinguer les acquis de l'ethnologie par rapport aux disciplines voisines. L'ethnologie a permis de mettre en avant le **relativisme culturel**, qui est un principe selon lequel les diversités culturelles sont autant de modalités singulières d'appréhender le monde, que l'on ne peut ni hiérarchiser ni réduire les unes aux autres. L'ethnologie a aussi porté l'accent sur la dimension symbolique des phénomènes sociaux comme les **mythes** (tentatives d'explication du monde qui constituent le fondement et le ciment d'une communauté) et les **rituels** (attitudes, gestes propres à une communauté qui se répètent invariablement dans des circonstances précises, comme, par exemple, dans la cérémonie religieuse). Enfin, l'ethnologie a pour donnée essentielle l'expérience de l'**altérité**, distance de l'ethnologue par rapport à son objet d'étude, qui est une des conditions nécessaires à l'acquisition d'un regard critique à la fois sur autrui et sur soi-même.

■ La science politique

Pendant longtemps, on a parlé des sciences politiques en tant que sciences utiles à la compréhension et à la pratique du politique. Ces sciences juxtaposées n'ont pas d'unité ni de problématique commune. Ce sont, le plus souvent, l'économie, les finances, le droit public, l'histoire, mais rien n'interdit d'y associer la psychologie ou encore l'art de la guerre, qui sont aussi des disciplines dont l'intelligence est nécessaire pour qui a l'ambition de gouverner les hommes.

Aujourd'hui, l'usage du singulier pour désigner la science politique est entré dans les mœurs. La **science politique** est la science qui s'applique aux différentes dimensions du politique. Quand on parle de science politique au singulier, on entend la science du politique

en général. L'existence de « la » science politique se justifie par la constitution progressive d'un savoir portant sur des phénomènes aussi importants que la propagande, l'idéologie ou encore les déterminants du vote. Ce savoir ne relève ni de l'économie ni de l'histoire ou du droit. Le **politologue** (parfois appelé **politiste**) est le spécialiste qui consacre sa réflexion à l'étude de la science politique.

Certains sociologues, comme P. Bourdieu, récusent l'idée d'une science autonome de l'action politique, tandis que d'autres réduisent la science politique à la **sociologie politique** (sociologie dont l'objet est l'étude des comportements politiques). D'autre part, les ambiguïtés qui subsistent sur le vocable « politique » conduisent à des définitions différentes de ce champ scientifique. Dans une acception restreinte, la science politique serait la science de l'État.

Dans une acception plus étendue, le **politique** est défini comme l'ensemble des régulations qui contribuent à unifier et à pérenniser l'espace social. On ne considère pas que la sphère politique joue un rôle à part dans la société, différent des autres activités sociales, mais que « tout est politique », aussi bien l'élection du chef d'État que l'éducation des enfants ou les activités de la vie quotidienne.

La langue anglo-saxonne, consciente de ces difficultés, dispose d'ailleurs de deux termes pour définir la politique :

- le terme « **policy** » désigne les programmes, décisions et actions imputables aux autorités politiques (ex. : la politique étrangère de la France) ;
- le terme « **politics** » désigne les processus liés à l'exercice et à la conquête du pouvoir d'État (ex. : stratégie d'un parti).

La psychologie sociale

La **psychologie sociale** est l'étude de l'interaction entre les individus et la société qui les entoure. Cette étude est bien souvent celle de l'**influence sociale**, qui est la possibilité d'orienter les jugements, les comportements ou les décisions d'autrui, sans user de la contrainte, et sans qu'il y ait de processus explicite de récompense. En mettant l'accent sur l'individu et sur la société, la psychologie sociale se trouve en contact étroit avec la psychologie ainsi qu'avec la sociologie et l'ethnologie.

À l'origine considérée comme une science de l'âme d'inspiration philosophique, la **psychologie** est devenue, à la fin du XIX^e siècle, une

discipline scientifique ayant pour but de déterminer les lois qui règlent les états psychiques des individus observés à travers leurs manifestations comportementales. La psychologie générale étudie des phénomènes comme la perception ou la mémoire, en se plaçant dans une perspective abstraite et générale. Le psychosociologue quant à lui s'intéresse particulièrement aux facteurs sociaux qui influencent la mémoire, comme l'éducation ou l'appartenance à un groupe donné. Il étudiera aussi la compétition dans le cadre familial pour montrer l'influence du petit groupe sur la genèse du sentiment d'infériorité, alors que le sociologue analysera cette même compétition comme une institution régulatrice des comportements.

L'objet de la psychologie sociale est généralement le **groupe restreint**, que l'on définit comme un groupe de taille réduite caractérisé par la possibilité d'interaction entre ses membres, par opposition aux groupements larges, comme les classes sociales.

Dans ce cadre, les psychosociologues ont particulièrement exploré la **dynamique des groupes** (lois sur le comportement du groupe et les relations entre le groupe et les individus qui le composent).

Autre développement important, la **sociométrie**, inventée par Moreno en 1954, est l'ensemble des techniques cherchant à mesurer les relations interpersonnelles dans un groupe donné. L'accent est mis sur les préférences positives ou négatives exprimées par les membres du groupe à l'égard les uns des autres. Ces relations affectives sont synthétisées dans un document appelé sociogramme.

« Classe sociale
Voir p. 343

La démographie

L'expression démographie est apparue en 1855 sous la plume d'A. Guillard. La **démographie** est une science qui a pour objet l'étude de l'état et des mouvements de population humaine. Le terme **population** désigne toute catégorie d'être vivant, envisagée sous l'angle d'une caractéristique commune. On portera par exemple l'attention sur un groupe d'hommes ayant un habitat commun ou des caractéristiques biologiques ou sociales similaires. On parlera ainsi de la population masculine ou féminine, ou encore de la population de la ville de Paris.

L'**état de la population** est la population appréhendée selon un ensemble de caractéristiques, à savoir son importance numérique, sa répartition dans l'espace, sa composition par sexe ou par âge, sa profession, son niveau d'instruction...

La **démographie pure** (ou **démographie rationnelle**) est une science qui a le projet d'étudier les faits démographiques, à savoir les naissances, décès, longévités, migrations..., sans tenir compte des contingences qui contrarient le déroulement de ces phénomènes. Ce projet est cependant en partie illusoire, car la démographie est une science sociale qui se heurte aux mêmes difficultés que les autres sciences sociales, à savoir la difficulté d'isoler les faits qu'elle étudie de l'influence de variables parasites. Ainsi, la fécondité des populations n'est pas sans rapport avec la volonté des gouvernements d'influencer le nombre des naissances. De même, l'espérance de vie n'est pas sans rapport avec les mesures d'hygiène, l'âge de la retraite, les politiques de santé...

On distingue la démographie quantitative de la démographie qualitative.

La **démographie quantitative** est une science qui décrit les phénomènes touchant la vie des populations : naissances, décès, mouvements migratoires. Pour cela, elle dispose d'instruments spécifiques (tables de mortalité, indicateurs synthétiques) et utilise deux méthodes :

- la **méthode longitudinale** (ou **méthode diachronique**) est une méthode qui consiste à observer une cohorte au cours du temps. La **cohorte** est la population réelle que l'on suit : par exemple, on observera à chaque rentrée le devenir scolaire des individus nés une année donnée. La méthode longitudinale est une méthode d'une grande exactitude mais qui demande un suivi des populations et un délai important pour enregistrer les résultats : on attend une centaine d'années avant de connaître l'espérance de vie d'une génération humaine ;

- la **méthode transversale** (ou **méthode synchrone**) est une méthode qui étudie une population à un moment donné du temps : les résultats sont immédiats, mais entachés d'erreur ou d'incertitude, car on constitue une **génération fictive**, c'est-à-dire une génération construite, à laquelle sont appliqués les mêmes taux (de fécondité ou de mortalité) une année donnée, à des individus issus de générations différentes. Par exemple, pour l'année 2002, on fera la somme des taux de fécondité des femmes des différentes générations et on obtiendra le taux de fécondité générale.

La **démographie qualitative** est une science qui interprète les différentes mesures effectuées sur les populations en faisant appel aux autres sciences sociales.

Toutes ces analyses constituent l'inspiration des politiques démographiques, qui sont les actions des pouvoirs publics pour modifier

les événements relatifs à la naissance et à la mort des individus. Par exemple, la politique de la famille est l'ensemble des mesures ayant pour objectif de régler le nombre des naissances dans une population donnée, ainsi que de réduire le coût des enfants (par le biais de la distribution d'allocations familiales) et d'améliorer le sort des familles les plus démunies (redistribution verticale). Cet objectif est récent : jusqu'à la première guerre mondiale, les interventions de la puissance politique en la matière étaient limitées à l'assistance publique des enfants abandonnés ou vivant dans des conditions difficiles.

« **Politique familiale**
Voir p. 329

« **Allocation familiale**
Voir p. 267

■ ■ La science économique

L'**économie** (au sens courant, qui est celui d'économie nationale), est l'état dans lequel se trouvent les grandes variables économiques, à savoir la production, la répartition et la consommation de richesses au sein d'un territoire donné. Ce n'est pas une science.

Le sens scientifique du terme se décline de la manière suivante :

– l'**économie au sens étymologique** est la science du domaine, de la maison ou, plus généralement, du milieu environnant ;

– l'**économie politique selon A. Smith** est la science qui a pour but d'enrichir à la fois le peuple et le souverain. La connaissance scientifique est alors subordonnée à un objectif assez pragmatique ;

– l'**économie politique selon K. Marx** est une science qui étudie non seulement la façon dont les hommes produisent, consomment et échangent, mais aussi les rapports de production qui sont le cadre de leurs activités. Marx possède donc une vision plus englobante de l'économie politique. Les historicistes sont assez proches de cette conception quand ils affirment que l'économie de marché n'est qu'un exemple parmi d'autres d'organisation économique et sociale. Le problème du choix face à la rareté des moyens n'est pas un problème universel.

« **Smith**
Voir p. 442

« **Économie de marché**
Voir p. 104

L'**historicisme** est une école de pensée pour laquelle il y a des lois inconditionnelles de l'histoire qui s'affirment indépendamment des aléas qui caractérisent le mouvement des sociétés. Il ne faut pas la confondre avec l'**historisme**, doctrine selon laquelle les phénomènes sociaux sont en perpétuel changement ;

– l'**économie selon l'école néoclassique** est la science qui « recherche comment les hommes décident, en faisant ou non usage

« **École néoclassique**
Voir p. 15

Samuelson ►
Voir p. 459

de la monnaie, d'affecter des ressources productives rares à la production, à travers le temps, de marchandises et de services variés, et de répartir ceux-ci à des fins de consommation présente et future entre les différents individus et collectivités constituant la société » (P. Samuelson, *L'Économique*).

En effet, dans les économies anciennes ou primitives, l'acte économique est un ensemble d'interactions entre l'homme et l'environnement, qui demeurent imbriquées dans les relations sociales. Dans ce type d'économie, l'**abondance** (situation où il y a une grande quantité de biens et services disponibles : chacun peut satisfaire ses besoins et ceci de manière illimitée) alterne avec la **pénurie** (situation où l'offre est inférieure à la demande : tous les besoins ne sont pas satisfaits). Il ne faut d'ailleurs pas confondre la situation de pénurie avec la situation de rareté. Dans une économie moderne, tous les biens, ou presque, sont relativement rares.

Rareté ►
Voir p. 34

Ces définitions différentes recouvrent des traditions méthodologiques également différentes que l'on peut schématiser en deux points de vue opposés :

- l'école historique allemande prend parti pour l'**induction** : type de raisonnement selon lequel il faut partir des faits pour aboutir à une proposition générale ; cette école suggère qu'il n'y a pas de loi universelle et que l'économie politique a pour mission de décrire la réalité historique et son évolution ;

- l'école autrichienne s'en remet plutôt à la **déduction** : type de raisonnement selon lequel il faut tirer toutes les conséquences d'un principe par une série de raisonnements logiques, avant de rencontrer les faits.

Aujourd'hui dominante en économie, la méthode déductive s'appuie sur l'élaboration de modèles. Un **modèle** est une représentation simplifiée de la réalité sur laquelle le scientifique fait porter son analyse. Ces modèles ne sont pas réalistes. On ne peut donc pas leur reprocher leur absence de ressemblance avec la réalité (par exemple, le jugement selon lequel le modèle néoclassique ne décrit pas le fonctionnement concret des marchés). Ils sont des constructions intellectuelles qui permettent d'éclairer le réel par l'écart enregistré entre celui-ci et cette construction abstraite.

Ces modèles reposent sur des hypothèses et sont souvent formalisés à partir d'une analyse mathématique. On entend par **formalisation** l'exposition d'une situation dans un langage précis et rigoureux permettant de définir les concepts de façon unique et

d'énoncer les propositions sous une forme ramassée. La formalisation est un outil de démonstration et de calcul grâce auquel on peut confronter la théorie avec les observations empiriques.

■ La sociologie

Il n'existe pas une définition unique de la sociologie.

La **sociologie (selon Durkheim)** est la science des faits sociaux. La **sociologie (selon Weber)** est une science compréhensive de l'action sociale, prenant appui sur la signification des conduites.

◀ **Durkheim**
Voir p. 486

◀ **Weber**
Voir p. 489

Au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle, beaucoup d'auteurs ont voulu réagir contre la conception positiviste de l'unité des sciences en affirmant l'idée d'une coupure entre les sciences de la nature et les sciences de l'esprit :

- les **sciences de la nature** sont des sciences qui se caractérisent par l'existence d'un objet extérieur sur lequel on construit un discours objectif en ayant recours à l'explication ;

- les **sciences de l'esprit** sont des sciences dites compréhensives : elles font appel à l'introspection pour comprendre la signification des conduites humaines ; c'est ainsi que Wilhem Dilthey (1833-1911) propose de mettre en avant le concept d'herméneutique, qui est une démarche d'interprétation des manifestations concrètes de l'esprit humain. D'autres auteurs, comme Wilhem Windelband (1848-1915) et Heinrich Rickert (1863-1936), affirment que les sciences de la nature sont des **sciences nomologiques** (sciences qui visent à produire des propositions de portée générale, que l'on qualifie d'apodictiques) alors que les sciences de l'esprit sont des **sciences idiographiques** (sciences qui formulent des propositions se rapportant à un objet particulier, propositions dites assertoriques).

Si de nombreux épistémologues relativisent aujourd'hui l'opposition entre sciences de la nature et sciences de l'esprit, il n'en reste pas moins que l'objectivité est assez difficile à atteindre en sociologie parce que la connaissance est souvent liée aux intérêts des acteurs sociaux. En effet, dans la tradition positiviste, l'**objectivité** est la mise en évidence de relations entre des phénomènes, sans intervention du sujet connaissant. Elle repose sur l'abandon des prénotions et la soumission au verdict des faits. Aujourd'hui, cette vision sommaire est abandonnée au profit de la mise en évidence du processus d'**objectivation du réel** : processus de construction des faits reposant sur

◀ **Prénotion**
Voir p. 312

Valeur ➤
Voir p. 379
Représentation ➤
Voir p. 379
Groupe
d'appartenance ➤
Voir p. 394

la définition de concepts par le chercheur et l'explicitation de ses techniques d'enquêtes. Les faits sont construits, ils ne sont pas donnés immédiatement à l'observateur. Ce travail scientifique permet au sociologue d'éviter le reproche de **sociocentrisme** (analyse des phénomènes sociaux en fonction des valeurs et des représentations propres à son groupe d'appartenance).

La conception ci-dessus de la sociologie permet la confrontation des théories avec les faits, chère à Karl Popper. Popper propose en effet d'évaluer une théorie en fonction d'un certain nombre de critères. Une théorie sera d'autant plus crédible qu'elle explique un nombre considérable de données d'observation distinctes. De plus, pour l'auteur de la Logique de la découverte scientifique, l'idée de vérification est une idée préscientifique. La vérification d'une hypothèse consiste à éprouver celle-ci à partir d'un certain nombre d'expériences pour en établir la vérité. Or, pour Popper, la notion de vérité n'appartient pas au champ scientifique. Une proposition scientifique n'est jamais vraie. Elle est « non fausse », et ceci d'une manière provisoire. Les énoncés de la science obéissent au critère de réfutabilité, c'est-à-dire qu'ils consistent en un ensemble de conjectures et de réfutations dans lequel la relation avec les faits détermine la consistance d'une théorie. En d'autres termes, les théories ont une durée de vie limitée, jusqu'à ce que les faits établissent leur incomplétude.

Réfutabilité ➤
Voir p. 434

2

POPULATION ACTIVE ET POPULATION TOTALE

A La population active

- Qu'est-ce que la population active ?
- Les taux d'activité
- Les différentes classifications de la population active
- Les transformations de la population active

B Emploi et chômage

- L'emploi
- Le chômage

C La population totale

- Les indicateurs démographiques
- Le problème du vieillissement

La population active

■ Qu'est-ce que la population active ?

La **population active** regroupe l'ensemble des personnes (âgées de 15 ans et plus) déclarant exercer ou chercher à exercer une activité professionnelle rémunérée.

Un **actif** est une personne de 15 ans ou plus exerçant ou cherchant à exercer une activité professionnelle.

La population active représente donc la main-d'œuvre disponible pour travailler en contrepartie d'une rémunération. Elle comprend la **population active occupée** (ensemble des personnes âgées de 15 ans et plus exerçant effectivement une activité professionnelle) et les chômeurs.

Il existe trois catégories d'actifs occupés :

- les salariés. Un **salarié** est un actif qui vend son travail contre un salaire ; il est dépendant d'un employeur ;

- les personnes à leur compte. Une **personne à son compte** est un travailleur indépendant qui peut travailler seul ou employer des salariés. C'est le cas des professions libérales, artisans, commerçants et chefs d'entreprise ;

- les personnes qui aident un membre de leur famille dans son travail (les femmes d'agriculteurs par exemple).

La **population inactive** regroupe l'ensemble des personnes qui n'exercent pas et ne cherchent pas à exercer d'activité professionnelle.

Un **inactif** est une personne qui n'exerce pas et ne cherche pas à exercer une activité professionnelle. On distingue généralement les inactifs de moins de 15 ans, qui sont en grande majorité scolarisés, et les inactifs de plus de 15 ans, qui sont des jeunes qui poursuivent leurs études, des personnes dans l'incapacité de travailler, des personnes qui ont fait le choix de ne pas occuper d'activité professionnelle (les femmes au foyer notamment) et les retraités.

Mais la frontière entre l'activité et l'inactivité est relativement floue (cas du travail clandestin, du travail à temps partiel ou de la multiplication des petits boulots).

La **population totale** englobe la population active et la population inactive.

■ Les taux d'activité

Le taux d'activité permet de mesurer la part des actifs dans la population totale.

Salaire ►
Voir p. 415

Travail à temps partiel ►
Voir p. 25

Le **taux d'activité** est le rapport entre le nombre d'actifs et la population âgée de 15 ans et plus (multiplié par 100). Il peut aussi se calculer selon le sexe et/ou selon l'âge.

$$\text{Taux d'activité} = \frac{\text{Population active}}{\text{Pop. totale de plus de 15 ans}} \times 100$$

Quelques exemples :

$$\text{Taux d'activité des femmes} = \frac{\text{Nombre de femmes actives}}{\text{Nombre total de femmes de plus de 15 ans}} \times 100$$

$$\text{Taux d'activité des 20-25 ans} = \frac{\text{Nombre d'actifs de 20 à 25 ans}}{\text{Population totale du même âge}} \times 100$$

$$\text{Taux d'activité des hommes de 35 à 40 ans} = \frac{\text{Nombre d'hommes actifs de 35 à 40 ans}}{\text{Nombre total d'hommes du même âge}} \times 100$$

■ Les différentes classifications de la population active

Il existe plusieurs classifications possibles de la population active :

– secteurs d'activité : on distingue dans ce cas les actifs du secteur primaire de ceux du secteur secondaire et de ceux du secteur tertiaire ;

– emploi salarié ou non salarié : on distingue dans ce cas les salariés des travailleurs indépendants ;

– travail manuel ou non manuel : on distingue dans ce cas les **cols bleus** (travailleurs manuels) des **cols blancs** (travailleurs non manuels). Cette distinction est proche de celle qui oppose l'**emploi de type primaire** (emploi manuel proche de la nature – pêcheur, jardinier ou agriculteur, par exemple) de l'**emploi de type secondaire** (emploi manuel contribuant à la production de biens manufacturés), et de l'**emploi de type tertiaire** (emploi non manuel – employé, par exemple). Cette classification ne doit pas être confondue avec celle par secteur d'activité : un salarié ayant un emploi de type primaire

◀ **Salarié**
Voir p. 20

peut travailler dans les secteurs secondaire ou tertiaire (jardinier dans une usine ou dans un lycée), ou un salarié ayant un emploi de type tertiaire dans le secteur secondaire (employé de bureau chez Renault par exemple). Ces classifications sont toutefois de moins en moins fréquentes car l'utilisation des nouvelles technologies rend floue la frontière entre ces catégories ;

– professions et catégories socioprofessionnelles (PCS). C'est la classification la plus fine, car elle permet de distinguer les différentes professions, les différentes catégories socioprofessionnelles et les différents groupes socioprofessionnels (agriculteurs exploitants ; artisans commerçants et chefs d'entreprises ; cadres et professions intellectuelles supérieures ; professions intermédiaires ; employés ; ouvriers ; chômeurs n'ayant jamais travaillé).

■ Les transformations de la population active

Les transformations qualitatives de la population active

La structure de la population active s'est fortement modifiée durant ces cinquante dernières années. Les évolutions les plus marquantes sont :

– la **féminisation de la population active**, c'est-à-dire l'augmentation de la part des femmes dans la population active. Cela est dû à l'augmentation du taux d'activité des femmes entre 25 et 54 ans. Un taux d'activité féminin élevé n'est pas un phénomène nouveau : de nombreuses femmes travaillaient au début du siècle. Après avoir diminué à partir de la première guerre mondiale (en raison principalement de l'émergence du modèle de la femme au foyer), le taux d'activité féminin augmente vers la fin des années 1960. Cette féminisation de la population active a été favorisée, sur un plan économique, par la création d'un grand nombre d'emplois dans le secteur tertiaire et, sur un plan culturel, par une nouvelle image de la femme, désormais plus autonome ;

– la hausse du niveau des qualifications. La **qualification** désigne l'ensemble des compétences, c'est-à-dire des savoirs et des savoir-faire nécessaires pour exercer un emploi. Le niveau de qualification d'un individu dépend essentiellement de son niveau de formation et de son expérience. La hausse du niveau de qualification de la population active a été rendue nécessaire par la complexification des emplois et a été rendue possible par l'amélioration du niveau de for-

mation de la population. Elle s'est traduite par une modification relative de la structure socioprofessionnelle : augmentation du nombre de cadres et professions intellectuelles supérieures et des professions intermédiaires au détriment des groupes à qualification plus faible (ouvriers et employés) ;

– la **salarisation de la population active**, c'est-à-dire l'augmentation de la part des salariés dans la population active. Ainsi, le **taux de salarisation** (rapport entre le nombre de salariés et la population active, multiplié par 100) augmente régulièrement et s'approche des 90 %. On peut établir un lien entre la baisse du nombre des petites entreprises et l'augmentation du taux de salarisation, car cette baisse provoque celle du nombre des chefs d'entreprise et donc des non-salariés ;

– la tertiairisation, c'est-à-dire l'augmentation de la part des emplois occupés dans le secteur tertiaire au détriment de ceux occupés dans les secteurs primaire et secondaire ;

– la concentration de l'activité aux âges intermédiaires, car les jeunes entrent de plus en plus tard sur le marché du travail (en raison essentiellement du prolongement de la durée moyenne des études) et l'âge moyen de sortie du marché du travail diminue (en raison de l'abaissement de l'âge de la retraite et des possibilités accrues de mise en préretraite).

« **Tertiairisation**
Voir p. 51

« **Marché
du travail**
Voir p. 104

Les transformations quantitatives de la population active

La population active a fortement augmenté depuis 1960, mais cette croissance s'est ralentie depuis la fin des années 1980 ; la population active devrait diminuer à partir du milieu des années 2005-2010.

L'évolution quantitative de la population active s'explique essentiellement par deux types de facteurs :

– les facteurs démographiques. Le nombre des actifs résulte de l'importance de la population totale (qui elle-même résulte du nombre de naissances, de décès et du solde migratoire) et de la structure par âge de cette population. Ainsi, le **baby-boom** (augmentation forte du nombre des naissances entre le milieu des années 1940 et le milieu des années 1960) a fortement contribué à l'augmentation de la population active : les personnes nombreuses nées durant le baby-boom se retrouvent environ vingt ans plus tard sur le marché du travail ;

– les comportements d'activité. Si la concentration de l'activité aux âges intermédiaires tend à faire baisser la population active, l'augmentation du taux d'activité féminin tend à la faire augmenter.

« **Population
totale** Voir p. 20
« **Solde migratoire**
Voir p. 29
« **Structure
par âge**
Voir p. 30

Génération ►
Voir p. 329

Au total, la forte augmentation de la population active des années 1960-1980 résulte de trois phénomènes principaux : le baby-boom, l'augmentation du taux d'activité féminin et un solde migratoire nettement positif. La population active augmente moins fortement et devrait même diminuer ces prochaines années : l'immigration a été fortement limitée depuis le milieu des années 1970 ; le taux d'activité féminin est maintenant proche du taux d'activité masculin ; les générations nombreuses nées durant le baby-boom commencent à quitter le marché du travail.

■ ■ ■ Emploi et chômage

■ L'emploi

Avant 1945, aucune **norme d'emploi** (caractéristiques communes à la plupart des emplois à une période donnée) n'existe. L'emploi est globalement instable, la plupart des entreprises ne cherchent pas à fidéliser la main-d'œuvre, le **salaire à la tâche** (rémunération liée à la quantité produite) est courant et une part non négligeable de la population active est non salariée. L'emploi typique n'existe pas encore.

Après 1945, une norme d'emploi émerge ; on peut donc parler d'emploi typique. Un **emploi typique** est un emploi salarié stable (donc à durée indéterminée) qui assure un salaire décent et croissant avec l'ancienneté, une protection sociale et, par voie de conséquence, une certaine reconnaissance sociale. Les anciennes formes d'emploi, que l'on peut dorénavant ranger sous l'appellation d'emploi atypique, n'ont pas disparu pour autant ; elles sont absentes de la grande entreprise, mais elles subsistent dans certaines professions : les ouvriers agricoles, les travailleurs à domicile, les gens de maison ou les apprentis par exemple.

Avec la crise, les emplois atypiques se multiplient, ce qui provoque l'éclatement de la norme d'emploi. Un **emploi atypique** est un emploi ne présentant pas les caractéristiques de la norme d'emploi ; il peut s'agir d'un emploi à durée déterminée, de travail intérimaire, d'apprentissage, de stages divers, d'emplois aidés ou d'emploi à temps partiel.

La plupart des emplois atypiques sont des emplois précaires.

Un **emploi précaire** est un emploi caractérisé par son instabilité, car le contrat de travail qui y est associé permet d'embaucher le sala-

Salaire ►
Voir p. 415
Protection
sociale ►
Voir p. 244

Contrat
de travail ►
Voir p. 416

rié pour un temps limité (emploi intérimaire ou emploi sous contrat à durée déterminée – CDD – par exemple).

Le **travail à temps partiel** (travail ayant une durée, généralement hebdomadaire, plus courte que la durée légale ou habituelle) se développe. Il est le plus souvent subi.

Ces nouvelles formes particulières d'emploi se diffusent dans toute l'économie ; elles ne sont plus, comme les anciennes formes particulières, limitées à certaines professions ou à certains employeurs. Même les grandes entreprises et l'État font appel à l'emploi atypique, à tel point que la norme d'emploi semble s'effriter et que le concept même d'emploi typique perd de son sens. Si les jeunes sont les premiers touchés, ils ne sont pas les seuls ; les emplois précaires atypiques concernent aussi de nombreuses femmes, de nombreux travailleurs peu qualifiés et de nombreux étrangers, clandestins ou pas (la forme la plus atypique de l'emploi est le travail au noir).

◀ **Travail au noir**
Voir p. 120

■ Le chômage

Définition

Le **chômage** désigne l'état d'un individu ou d'une population privés involontairement d'emploi.

Un **chômeur (au sens du Bureau international du travail-BIT)** est une personne qui cumule les trois caractéristiques suivantes :

- être sans travail, c'est-à-dire sans emploi salarié ou non salarié ;
- être disponible pour travailler dans un emploi salarié ;
- être à la recherche d'un emploi, c'est-à-dire avoir pris des dispositions particulières au cours d'une période récente pour chercher un emploi salarié ou non salarié.

En France, l'Insee effectue, tous les ans (en mars), une enquête emploi par sondage sur 75 000 ménages pour mesurer le chômage au sens du BIT. Le ministère de l'emploi, par l'intermédiaire de l'ANPE, établit sa propre statistique du chômage : il s'agit des demandes d'emploi en fin de mois (DEFM). Un demandeur d'emploi est pris en compte dès lors qu'il est inscrit à l'ANPE, qu'il est disponible, qu'il recherche un emploi à durée indéterminée et à plein temps (DEFM, catégorie 1).

◀ **Sondage**
Voir p. 314

Le **taux de chômage** désigne la proportion de chômeurs dans la population active. Il se mesure en rapportant le nombre de chômeurs à la population active (multiplié par 100).

Travail à temps
partiel ►

Voir p. 25

Allocations ►

Voir p. 264

Les mesures du chômage n'appréhendent pas la réelle importance du **sous-emploi** (situation dans laquelle toutes les disponibilités en travail dont dispose une économie ne sont pas utilisées en totalité).

Le développement de formes particulières d'emploi fait en effet apparaître que de plus en plus d'actifs, comptabilisés comme actifs occupés, n'en sont pas moins des chômeurs potentiels ou récurrents. De plus, le travail à temps partiel, lorsqu'il est subi, permet de diminuer les chiffres du chômage. Il faut aussi ajouter les différents stades de formation qui font partie des dispositifs de lutte contre le chômage, mais qui ont aussi comme intérêt d'en diminuer les chiffres ; il s'agit donc, en partie, de chômage déguisé.

Certains chômeurs renoncent à être inscrits sur les listes de l'ANPE ou en sont radiés. Ils peuvent se décourager et ne plus respecter les règles d'inscription, ou ne pas en voir l'utilité s'ils ne peuvent pas prétendre au versement d'allocations.

Le clivage inactif/actif n'est pas toujours sans ambiguïté. Ainsi, le **halo du chômage** correspond, selon l'Insee, à la situation d'une frange de la population inactive gravitant autour du « noyau dur » du chômage au sens du BIT. Il est composé des personnes déclarant chercher un emploi sans être disponibles ou sans effectuer de réelles recherches, de ceux qui n'ont pas encore commencé leur recherche mais disent souhaiter avoir un emploi, et de ceux qui ont renoncé alors qu'ils souhaitaient avoir un emploi (le renoncement a plusieurs raisons : âge, santé...). En France, le « halo » pourrait concerner plusieurs centaines de milliers de personnes.

Le **taux de flexion** est le rapport entre la réduction du chômage en valeur absolue et les créations nettes d'emplois (créations – suppressions). Un taux de 50 % signifie qu'il faudrait créer 200 emplois nets pour faire baisser le chômage de 100.

Un faible taux de flexion signifie que, parmi les inactifs, des individus souhaitent travailler. Dès que le rythme de créations d'emplois s'élève, ils se portent demandeurs d'emploi et, par conséquent, gonflent la population active.

Les formes de chômage

Le **chômage frictionnel** est le chômage qui résulte du délai qui sépare le moment où un individu quitte son emploi et le moment où il en trouve un autre.

Le **chômage conjoncturel** est un chômage temporaire. Il est la conséquence d'un ralentissement de l'activité économique.

Le **chômage structurel** est un chômage durable. Il résulte des structures socio-économiques du pays (déséquilibres démographiques, vieillissement de l'appareil productif, réglementation inefficace, inadaptation des qualifications de la main-d'œuvre...).

Le **chômage volontaire** est le chômage qui provient du refus des chômeurs de travailler pour le salaire qui assurerait l'équilibre entre offre et demande de travail.

Pour les libéraux, le chômage est avant tout volontaire, alors que, pour les keynésiens, il est avant tout involontaire. Le **chômage involontaire** est le chômage qui est subi par les salariés qui souhaiteraient trouver un emploi, mais qui n'en ont pas la possibilité.

Le chômage naturel est le chômage résultant du chômage volontaire et du chômage frictionnel.

Le **chômage technologique** est le chômage dû à la mise en place de nouveaux procédés de production qui économisent de la main-d'œuvre. Si, à court terme et dans un secteur précis, le progrès technique peut être un facteur de chômage, d'une façon globale il ne peut être accusé de favoriser le sous-emploi car il est un des principaux facteurs de la croissance.

La sélectivité du chômage

En France, le taux de chômage est plus élevé chez les jeunes actifs (moins de 25 ans), chez les femmes et chez les moins qualifiés.

L'**employabilité** désigne la capacité pour un chômeur de trouver un emploi, alors que la **vulnérabilité au chômage** désigne le risque pour un actif occupé de devenir chômeur. En raison de l'inadaptabilité et de la plus faible productivité des actifs âgés, l'employabilité décroît avec l'âge. Au contraire, les jeunes actifs sont plus volontiers embauchés, mêmes s'ils sont généralement les premiers licenciés.

Le **chômage de longue durée** (chômage d'une durée supérieure à un an) concerne surtout les actifs de plus de quarante ans. Ces derniers sont victimes d'un chômage d'exclusion.

La vulnérabilité décroît avec l'âge. Plus un actif est âgé, mieux il est inséré dans son entreprise et sur le marché du travail. Au contraire, plus un actif est jeune, plus sa vulnérabilité est forte, en raison de son manque d'expérience et de la précarité de l'emploi qu'il occupe généralement. Les jeunes sont donc surtout victimes d'un **chômage de précarité** (chômage de courte durée, mais répétitif). Les

◀ **Qualification**
Voir p. 22

◀ **Chômage naturel**
Voir p. 465

◀ **Progrès technique**
Voir p. 123

◀ **Taux de chômage**
Voir p. 25

◀ **Productivité**
Voir p. 39

◀ **Marché du travail**
Voir p. 104

actifs concernés alternent des périodes de chômage et les périodes d'emploi précaire.

Les causes du chômage

Les trois explications rencontrées le plus souvent sont l'inadéquation qualitative entre l'offre et la demande de travail, des coûts trop élevés de la main-d'œuvre qui décourageraient les entreprises d'embaucher (cette explication est celle que les économistes libéraux préfèrent) et la crise économique, le chômage étant alors surtout conjoncturel (cette explication est privilégiée par les économistes keynésiens).

L'explication du chômage par l'inadéquation qualitative entre l'offre et la demande de travail, qu'elle se situe à un niveau géographique, sectoriel ou même au niveau des qualifications, ne peut être que partielle. En effet, si une telle explication était juste, il y aurait une grande quantité d'offres d'emploi non satisfaites en raison de l'inadaptation de la majorité des chômeurs.

Pour la théorie libérale, le coût élevé de la main-d'œuvre est la cause principale du chômage, mais cette conception peut être nuancée, car la compétitivité des entreprises ne dépend pas uniquement du coût du travail (il faut aussi tenir compte de l'efficacité du travail, du coût et efficacité du capital, de la qualité et renommée des produits...) et parce que le coût de la main-d'œuvre n'est pas le déterminant principal de l'embauche des entreprises ; elles embauchent si elles peuvent vendre.

Mais le niveau de la demande et celui de la production ne sont pas suffisants pour expliquer le niveau de l'emploi, et encore moins le chômage ; il est nécessaire de faire appel à d'autres paramètres.

L'emploi dépend du rapport entre le niveau de production et celui de la productivité du travail. À temps de travail égal, l'emploi augmente lorsque la croissance de la production est supérieure à celle de la productivité, et il diminue lorsque la croissance de la production est inférieure à la croissance de la productivité.

Il ne faut pas confondre perte d'emplois avec augmentation du chômage. Le chômage représente l'excédent de l'offre de travail sur la demande de travail. Il est donc possible d'affirmer que le chômage est la différence entre la population active et l'emploi. Ainsi, le chômage augmente lorsque la hausse de la population active est supérieure à la création d'emplois et il diminue lorsque la croissance des emplois est supérieure à celle de la population active.

**Offre
de travail ►**
Voir p. 160

**Crise
économique ►**
Voir p. 152

Compétitivité ►
Voir p. 194

Demande ►
Voir p. 105

**Productivité
du travail ►**
Voir p. 40

À partir de 1973, le chômage augmente fortement, car, en raison de la récession, la croissance économique est loin d'atteindre le seuil qui lui permettrait de dépasser suffisamment les gains de productivité et de créer ainsi assez d'emplois pour compenser la hausse toujours importante de la population active.

- ◄ **Récession**
Voir p. 152
- ◄ **Croissance économique**
Voir p. 118

La population totale

■ Les indicateurs démographiques

La mesure de l'évolution de la population dans un but scientifique nécessite l'élaboration d'outils et d'indicateurs pertinents.

Le **solde naturel** (ou **excédent naturel**) est la différence entre le nombre de naissances et le nombre de décès enregistrés au cours d'une période.

Le **taux d'accroissement naturel** pendant une période est le rapport de l'excédent naturel à la population de cette période (il est généralement exprimé en pour mille). Il est aussi égal à la différence entre le taux de natalité et le taux de mortalité.

Le **solde migratoire** est la différence entre le nombre d'immigrants et le nombre d'émigrants enregistrés au cours d'une période.

Le **solde démographique** mesure la variation d'une population durant une période donnée. Il est égal à la somme des soldes naturel et migratoire. La **croissance démographique** correspond à l'augmentation du solde démographique.

Les indicateurs relatifs aux décès

Le **taux de mortalité** est le nombre de décès pendant une année rapporté à la population totale (il est exprimé généralement en pour mille). Il ne tient pas compte de la structure par âge de la population. On élimine le biais dû au vieillissement en construisant le **quotient de mortalité par âge** : c'est le nombre de décès à l'âge i rapporté à la population de cet âge au début de l'année. Le quotient de mortalité par âge suit une courbe en U : la mortalité par âge diminue de la naissance jusqu'à l'âge de 10-12 ans, puis augmente de nouveau. Il existe un grand nombre (une centaine) de quotients. L'**espérance de vie** (sous-entendue à la naissance ou à l'âge x) est la durée de vie moyenne probable d'une génération fictive de nouveau-

- ◄ **Population totale**
Voir p. 20
- ◄ **Structure par âge**
Voir p. 30
- ◄ **Génération fictive**
Voir p. 14

nés ou de personnes ayant l'âge x . On la calcule en appliquant à une génération les quotients de mortalité par âge actuels.

La **mortalité infantile** est la mortalité des enfants de moins d'un an.

Les indicateurs relatifs aux naissances

Le **taux de natalité** correspond au nombre de naissances pendant une année rapporté à la population totale (il est exprimé généralement en pour mille). Cet indicateur ne tient pas compte des caractéristiques par âge et par sexe de la population dont sont issues les naissances. Pour corriger le taux de natalité, on calcule le **taux de fécondité général**, qui est le rapport du nombre de naissances vivantes au cours d'une période (en général l'année) à la population de femmes fécondes (de 15 à 49 ans). Ce taux laisse subsister le biais induit par la structure par âge au sein de la population. Il faut donc à son tour le corriger en calculant le **taux de fécondité par âge**, qui correspond au nombre de naissances engendrées par les femmes d'un même âge, rapporté à l'effectif des femmes de cet âge. Mais le grand nombre de taux de fécondité selon l'âge ($49 - 15 = 34$) ne permet pas une vision synthétique du comportement de toutes les femmes en âge de procréer. C'est pour quoi on utilise l'**indicateur synthétique de fécondité (indicateur conjoncturel de fécondité ou somme des naissances réduites)**, qui est la somme des taux de fécondité par âge. Il indique le nombre moyen d'enfants que mettrait au monde chaque femme d'une génération fictive dont le comportement procréateur serait, à chaque âge, égal à celui observé durant l'année considérée.

La **descendance finale** mesure le nombre d'enfants effectivement mis au monde par une génération de femmes. Elle se calcule comme la somme des taux de fécondité par âge de la génération. Cet indicateur (contrairement à l'indicateur conjoncturel de fécondité) ne peut se calculer qu'une fois que la vie féconde de la génération étudiée est achevée.

La structure de la population par âge et par sexe : la pyramide des âges

La **structure par âge** (composition d'une population selon un critère d'âge) affecte la natalité et la mortalité dans un pays donné et donc le taux d'accroissement de la population. Une population où

Génération
fictive »
Voir p. 14

Génération »
Voir p. 327

les jeunes représentent une tranche d'âge importante par rapport à l'effectif total a un taux de natalité supérieur à celui d'une population vieillissante, même si chaque femme en âge de procréer n'a pas plus d'enfants. Le taux de mortalité a tendance à être plus élevé si les personnes âgées représentent une proportion importante de la population totale.

« **Taux de mortalité**
Voir p. 29

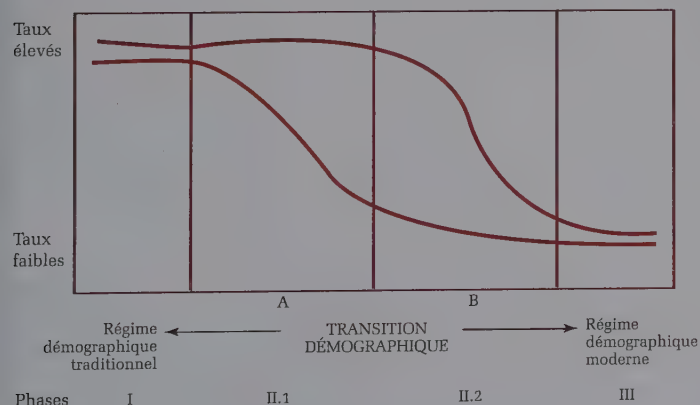
La **pyramide des âges** représente la répartition par sexe et âge de la population à un instant donné. Elle est constituée de deux histogrammes, un pour chaque sexe (par convention, les hommes à gauche et les femmes à droite), où les effectifs sont portés horizontalement et les âges placés verticalement au centre entre les deux graphiques.

« **Histogramme**
Voir p. 518

Le modèle de la transition démographique

La **transition démographique** désigne le passage d'un régime traditionnel d'équilibre démographique, à mortalité et natalité fortes, vers un régime moderne d'équilibre démographique, à mortalité et natalité basses.

Un **régime démographique** désigne les caractéristiques démographiques principales d'une période donnée; les trois paramètres sont : le niveau de la natalité, le niveau de la mortalité et le niveau de l'accroissement naturel (soit la différence entre natalité et mortalité).



■ Le problème du vieillissement

Le **vieillesse démographique** désigne l'augmentation du poids des personnes âgées dans l'ensemble d'une population. Une population vieillit de deux façons : soit par la baisse de la natalité, soit par la baisse de la mortalité. On peut calculer le **rapport actifs/inactifs** (rapport entre le nombre d'individus actifs et le nombre d'individus inactifs), mais l'indicateur le plus approprié pour mesurer les enjeux du vieillissement démographique est le **ratio de dépendance vieillesse** qui est le rapport entre les inactifs âgés (plus de 65 ans) et les classes d'âge d'actifs potentiels (15-64 ans).

Le vieillissement de la population présente des risques :

- un manque de dynamisme de l'économie : les personnes âgées ont généralement une propension à consommer faible et un taux d'épargne élevé. Par ailleurs, une population qui vieillit risque d'être moins favorable au changement et à l'innovation ;

- un risque financier pour la protection sociale : le vieillissement affecte le financement des régimes de retraites (la **retraite** est la situation d'une personne qui, en raison de son âge, n'est plus actif et reçoit une pension).

Le risque du vieillissement de la population ne doit toutefois pas être surévalué. Il faut distinguer l'**effet d'âge** (le comportement des individus est fonction de leur âge) et l'**effet de génération** (le comportement des individus est fonction de l'époque à laquelle vit leur génération). En effet, rien ne permet de penser que les comportements des personnes âgées futures seront identiques à ceux des personnes âgées passées ou présentes. On peut imaginer, au contraire, que les générations nées dans une société de consommation et ayant adopté ses valeurs conserveront leur dynamisme, notamment dans leur consommation. Par ailleurs, les difficultés financières de la protection sociale peuvent être résolues par la baisse du chômage (qui accroît le nombre de cotisants) et par l'adoption d'un système dans lequel coexisteraient les deux systèmes de retraite (répartition et capitalisation).

Actifs ►

Voir p. 20

Inactifs ►

Voir p. 20

Propension à consommer ►

Voir p. 458

Taux

d'épargne ►

Voir p. 62

Innovation ►

Voir p. 182

Société de consommation ►

Voir p. 60

Protection sociale ►

Voir p. 244

Retraite par répartition ►

Voir p. 269

Retraite par capitalisation ►

Voir p. 269

3

PRODUCTION

A Qu'est-ce que la production ?

B L'activité de production

- La mesure de la production
- Les facteurs de production
- La productivité des facteurs de production
- Les coûts de production
- La fonction de production

C Les producteurs

- La nature et les objectifs des entreprises privées
- Les producteurs non capitalistes
- Les secteurs de l'activité économique

Qu'est-ce que la production ?

La **production** est l'activité socialement organisée qui consiste à créer des biens et des services contribuant à satisfaire des besoins ou à produire d'autres biens et services.

Donc, au sens strict, pour qu'il y ait production, certaines conditions doivent être réunies :

- L'activité doit être socialement organisée (par la société) ; ce qui signifie qu'elle doit être légale, déclarée aux autorités publiques et qu'elle doit s'acquitter des différents devoirs relatifs à sa situation. Ainsi, la **production domestique**, qui désigne le résultat du travail réalisé par les ménages dans le cadre domestique, c'est-à-dire en dehors du travail rémunéré, n'est pas au sens strict une production. De la même façon, la production n'englobe pas les richesses créées par le travail au noir.

Travail au noir ►

Voir p. 120

- L'activité doit créer des produits (un **produit** est un bien ou un service résultant de la production). Ainsi, tout ce qui est offert par la nature (l'air par exemple) n'est pas un produit car cela ne provient pas de l'activité productive. La production permet de lutter contre la **rareté** (insuffisance de produits consommables). Il existe deux sortes de produits : les biens et les services. Un **bien** est un produit matériel alors qu'un **service** est un produit immatériel. Parmi les biens, on distingue habituellement le **bien durable** (bien ayant une durée d'utilisation importante – bien électroménager par exemple) du **bien non durable** (bien détruit dès sa première utilisation – bien alimentaire par exemple). Parmi les services, on distingue le **service marchand** qui est un service acheté directement par son utilisateur (coupe de cheveux chez un coiffeur, transport dans un taxi...) du **service non marchand** qui est principalement financé par la collectivité grâce aux **prélèvements obligatoires** (cours dans un lycée public, sécurité grâce à la police...).

Prélèvements
obligatoires ►

Voir p. 251

Ainsi la **production marchande** englobe la production des biens (par convention, tous les biens sont considérés comme marchands) et des services marchands qui résultent de la production des entreprises. La **production non marchande** désigne la production de services non marchands qui résulte de l'activité des administrations.

Administrations ►

Voir p. 48

- La finalité de ces produits est de satisfaire directement les besoins humains ou de contribuer à la production d'autres produits. Les **biens et services de consommation** sont les produits directement utilisés pour la consommation et donc pour la satisfaction des

besoins humains. Un **besoin économique** est un manque, une envie qui peut être satisfaite par la consommation de biens et de services.

On distingue le **besoin primaire** qui est un besoin économique dont la satisfaction est nécessaire à la survie (besoin de s'alimenter par exemple) du **besoin secondaire** qui est un besoin économique dépendant de la société ou du groupe social dans lequel l'individu évolue (besoin d'une automobile par exemple). Les **biens et services de production** sont les produits réutilisés dans le processus de production afin de contribuer à la production d'autres produits. Parmi ces derniers, on distingue les **biens et services intermédiaires** qui sont des biens de production consommés et donc détruits au cours du processus de production (matières premières et produits semi-finis) des **biens d'équipement** qui sont des biens de production ayant une longue durée d'utilisation et qui peuvent servir durant plusieurs cycles de production (machines, et bâtiments par exemple).

■ L'activité de production

■ La mesure de la production

La production d'une entreprise comprend tous les biens et services qu'elle vend. Elle n'équivaut pas à sa contribution réelle à la production nationale car elle comprend les biens et services qu'elle a achetés et donc qu'elle n'a pas produits. C'est pour cela que l'on utilise la notion de valeur ajoutée.

La **valeur ajoutée** désigne la contribution réelle d'une entreprise, d'une branche ou d'une économie à la création de richesses économiques. Elle se calcule en soustrayant à la valeur de la production les consommations intermédiaires.

Les **consommations intermédiaires** désignent le montant des achats de biens intermédiaires et de services qui sont entrés dans le processus de production.

Pour déterminer la production d'un pays, on ne doit pas additionner les productions car cela reviendrait à comptabiliser plusieurs fois les mêmes biens et services (d'abord par l'entreprise qui a réellement produit ces biens et services, puis par l'entreprise qui les a achetés pour les transformer). Il est donc nécessaire de faire la somme des valeurs ajoutées.

Les deux agrégats les plus fréquemment utilisés sont le produit intérieur brut (PIB) et le produit national brut (PNB).

◀ Branche
Voir p. 67

◀ Agrégat
Voir p. 71

Entreprise ►

Voir p. 44

Administration ►

Voir p. 48

Le **PIB (produit intérieur brut)** est la somme des valeurs ajoutées réalisées par les entreprises et les administrations résidant sur le territoire national, quelle que soit leur nationalité. Du point de vue de la comptabilité nationale,

$$\text{PIB} = \text{Somme des valeurs ajoutées brutes} + \text{TVA} + \text{Droits de douane} \\ - \text{Subventions à l'importation}$$

Le PNB est moins fréquemment utilisé que le PIB.

Le **PNB (produit national brut)** est la somme des valeurs ajoutées réalisées par les entreprises et administrations de la nationalité du pays. Du point de vue de la comptabilité nationale,

$$\text{PNB} = \text{PIB} + \text{Revenus de facteurs versés par le reste du monde} \\ - \text{Revenus de facteurs versés au reste du monde}$$

Reste

du monde ►

Voir p. 67

Le **PIB par habitant** qui se calcule en faisant le rapport entre le PIB d'un pays et son nombre d'habitants offre une indication sur la richesse des pays.

Le PIB peut être décomposé en PIB marchand et PIB non marchand.

Le **PIB non marchand** est la partie du PIB qui comptabilise uniquement les valeurs ajoutées réalisées par les administrations publiques (l'État) ou privées (associations par exemple) qui proposent à la collectivité, à titre gratuit ou quasi gratuit, des services marchands. Le **PIB marchand** comptabilise uniquement les valeurs ajoutées réalisées par les entreprises qui produisent et offrent sur le marché des biens et services marchands.

Le calcul du PIB s'effectue obligatoirement en unité monétaire, mais celle-ci peut avoir été déflatée (corrigée de la variation des prix) ou non.

Le **PIB en valeur** (appelé aussi **PIB en euros courants**) est le PIB exprimé en unités monétaires dont la valeur change avec la variation des prix. Ainsi, en période d'inflation, le PIB ne s'accroît pas seulement en raison d'une augmentation des richesses créées, mais aussi en raison d'une augmentation des prix.

Le **PIB en volume** (ou **PIB en euros constants** d'une année de base donnée) est le PIB exprimé en unité monétaire déflatée, ce qui signifie que la valeur du PIB est corrigée des effets de la variation des prix.

$$\text{PIB en volume} = \frac{\text{PIB en valeur}}{\text{Indice des prix} \times 100}$$

**Administration
publique ►**

Voir p. 48

Associations ►

Voir p. 49

Inflation ►

Voir p. 83

Le PIB n'est pas un indicateur exact de création de richesses. Ainsi, par certains aspects, le PIB surestime la création de richesses : c'est le cas des dépenses de défense ou de restauration de l'environnement qui sont considérées comme une production, mais qui en réalité ne font que pallier en partie les effets pervers d'autres productions ; c'est aussi le cas de la production d'alcool ou de tabac qui peut nuire à l'intérêt général et donc diminuer la richesse réelle.

Par d'autres aspects, le PIB sous-estime la création de richesses : le travail au noir et surtout le travail domestique sont de véritables sources de richesse, pourtant non comptabilisées dans le PIB.

◀ **Travail au noir**
Voir p. 120
◀ **Travail domestique**
Voir p. 327

■ Les facteurs de production

Pour produire, les entreprises et les administrations utilisent des **facteurs de production** qui désignent les différents éléments mis en œuvre dans le cadre du processus de production. On distingue généralement deux facteurs de production principaux qui sont le travail et le capital technique :

- le **travail** est une activité humaine dont le but est de contribuer à la production de biens et de services ; c'est un facteur de production que les entreprises et les administrations achètent ;

- le **capital technique** est un facteur de production qui se décompose en capital fixe et en capital circulant. Le **capital circulant** désigne le capital technique qui est amené à être transformé ou détruit au cours du processus de production ; il s'agit des biens intermédiaires tels que les matières premières et les produits semi-finis. Le **capital fixe** est le capital technique durable utilisé durant plusieurs cycles de production ; il s'agit essentiellement des biens d'équipement et des locaux. L'achat de capital fixe s'appelle l'investissement.

◀ **Investissement**
Voir p. 174

Les entreprises et les administrations utilisent nécessairement ces deux facteurs de production. La **combinaison productive** désigne la proportion de capital technique et de travail utilisée pour produire. Celle-ci peut être plus ou moins capitalistique, c'est-à-dire incorporer proportionnellement plus ou moins de capital. L'**intensité capitalistique**, qui est le rapport entre la quantité de capital et celle de travail utilisée pour produire, indique si une activité utilise proportionnellement beaucoup ou peu de capital. On peut aussi calculer le **coefficient de capital**, qui est le rapport entre la quantité de capital et le volume de la production. Il s'agit de l'inverse de la productivité du capital.

◀ **Productivité du capital**
Voir p. 40

Au sein de la combinaison productive, les facteurs de production peuvent être complémentaires ou substituables.

Il y a **complémentarité des facteurs de production** lorsqu'il n'existe pour chaque niveau de production qu'une combinaison productive possible. Dans ce cas, la proportion de facteurs de production est fixe et l'on ne peut pas substituer un facteur à un autre. L'exemple le plus fréquent de la complémentarité des facteurs de production est celui de l'activité de transport en taxi : à chaque taxi correspond un chauffeur et à chaque chauffeur correspond un taxi (dans la réalité on pourrait imaginer un taxi pour trois ou quatre chauffeurs se relayant de jour comme de nuit).

Il y a **substituabilité des facteurs de production** lorsqu'il existe pour chaque niveau de production un grand nombre de combinaisons possibles. Dans ce cas, il est possible de substituer un facteur à un autre. Ainsi, pour terrasser une route, il est possible d'utiliser des centaines de travailleurs armés de pelles et de pioches ou quelques travailleurs aidés par des bulldozers.

Le choix de la combinaison productive résulte d'un calcul technique et économique ayant pour objectif de maximiser l'efficacité et d'atteindre l'efficience.

L'efficacité est la qualité de ce qui produit les effets attendus. **L'efficience** est la qualité de la solution la plus favorable. Ainsi, il existe plusieurs combinaisons productives efficaces, mais une seule est efficiente, il s'agit de celle qui offre une quantité produite maximale pour un coût minimal. Il s'agit donc de maximiser l'output et de minimiser les coûts des inputs. **L'output** désigne le résultat de l'activité productive, c'est-à-dire la quantité produite ; les **inputs** désignent les éléments qui entrent dans le processus productif, c'est-à-dire les facteurs de production.

Dans les pays développés, le coût de la main-d'œuvre est élevé comparativement à celui du capital. Dans ces pays, on a donc tendance à substituer le capital au travail. La **substitution du capital au travail** désigne le phénomène qui aboutit à utiliser de plus en plus de capital et de moins en moins de travail pour un même niveau de production. Autrement dit, la combinaison devient plus capitaliste et le coefficient de capital augmente.

■ La productivité des facteurs de production

L'efficacité de la combinaison productive se mesure par la productivité. La production résulte de la mise en œuvre de différents

facteurs de production ; la **productivité** désigne la contribution de chacun des facteurs de production à la production totale.

Il est nécessaire de distinguer la productivité physique de la productivité en valeur ; la première nous informe sur le nombre de produits qu'une unité de facteur de production contribue à produire, alors que la seconde tient compte du prix de la production.

La **productivité physique du travail** désigne la contribution d'une certaine quantité de travail (heure, année...) au volume de la production. Ses deux principaux indicateurs sont la productivité horaire du travail et la productivité annuelle par actif occupé :

$$\text{Productivité horaire du travail} = \frac{\text{Nombre d'unités produites}}{\text{Nombre d'heures de travail}}$$

$$\text{Productivité annuelle par actif occupé} = \frac{\text{Nombre d'unités produites dans l'année}}{\text{Nombre d'actifs occupés}}$$

La **productivité physique du capital** indique la contribution d'une certaine quantité de capital (généralement un certain nombre de machines) au volume de la production.

$$\text{Productivité physique du capital} = \frac{\text{Nombre d'unités produites}}{\text{Quantité de capital utilisé}}$$

Comme il n'est pas possible d'additionner différents types de capital, la productivité physique du capital ne tient compte que de la contribution d'un seul élément. Le rendement agricole est un exemple de productivité physique du capital car il indique la quantité produite (nombres de quintaux par exemple) par hectare de terre (facteur capital).

La **productivité en valeur du travail** est une mesure de la productivité du travail qui tient compte du prix de la production et du prix du travail.

On peut la définir par :

$$\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Coût du travail}}$$

« Valeur ajoutée
Voir p. 35

Ainsi, la productivité en valeur du travail est généralement plus forte là où le coût du travail est moins élevé (dans certains pays en développement par exemple).

« Pays en
développement
Voir p. 129

L'Insee utilise surtout comme indicateur la **productivité apparente du travail** qui est une mesure de la productivité du travail obtenue par le rapport entre la valeur ajoutée et les effectifs employés. Le qualificatif « apparente » souligne que la productivité du travail n'indique pas la seule contribution du facteur travail ; ainsi, l'augmentation de la productivité du travail provient souvent de l'acquisition de capital plus productif.

La **productivité en valeur du capital** est une mesure de la productivité du capital qui tient compte du prix de la production et du prix du capital.

On peut la définir par :
$$\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Coût du capital}}$$

Il est nécessaire de distinguer la productivité du capital installé de la productivité du capital utilisé, car les équipements sont parfois sous-utilisés.

La **productivité du capital installé** est une mesure de la productivité du capital obtenue par le rapport entre la valeur ajoutée et le coût du capital installé ; elle prend en compte la totalité du capital dont l'entreprise dispose.

La **productivité du capital utilisé** est une mesure de la productivité du capital obtenue par le rapport entre la valeur ajoutée et le coût du capital utilisé ; elle ne prend en compte que le capital que l'entreprise utilise réellement.

En cas de sous-utilisation du capital, la productivité du capital utilisé est supérieure à celle du capital installé. Généralement, en période de crise, la baisse de la productivité du capital (installé) s'explique davantage par une sous-utilisation du capital que par une perte d'efficacité de celui-ci.

La productivité marginale d'un facteur de production indique la production induite par l'emploi d'une unité supplémentaire de ce facteur de production. Celle-ci peut être croissante, constante ou décroissante. Elle est croissante lorsque chaque unité additionnelle de facteur de production a une productivité supérieure à la précédente, décroissante lorsqu'elle est inférieure à la précédente et constante lorsqu'elle est égale à la précédente. La théorie économique considère généralement qu'à partir d'un certain seuil, la productivité marginale est décroissante. C'est ce que l'on nomme la loi des rendements décroissants.

Loi des rendements décroissants : principe selon lequel, au fur et à mesure que l'on augmente la quantité d'un facteur de production (les autres restant à quantité constante), la production augmente moins fortement.

La loi des rendements décroissants a d'abord été présentée par Turgot, qui a noté que l'augmentation des dépenses en semences, irrigation... ne peut induire une augmentation proportionnelle de la production agricole ; puis par Ricardo, qui affirme que, comme les parcelles de terre les plus fertiles sont cultivées les premières, chaque nouvelle terre mise en culture a un rendement plus faible que la précédente. Cette loi des rendements décroissants est largement reprise par les néoclassiques.

« Turgot
Voir p. 441

« Ricardo
Voir p. 444

« École
néoclassique
Voir p. 15

Pour mesurer l'efficacité globale de la combinaison productive, on utilise le concept de rendement d'échelle ou celui de productivité globale des facteurs :

– la **productivité globale** des caractéristiques est une productivité en valeur ; elle se mesure par :

$$\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Coût du travail} + \text{Coût du capital}}$$

– les **rendements d'échelle** se mesurent par le rapport entre la variation de la quantité produite (*output*) et le du volume des facteurs de production (*inputs*). Ils sont croissants lorsqu'une augmentation des inputs induit une augmentation plus forte de la production ; constants quand les deux varient au même rythme et décroissants lorsque l'augmentation des facteurs de production induit une augmentation plus faible de la production.

■ Les coûts de production

Les **coûts de production** sont la somme des dépenses engagées par les entreprises (ou les administrations) pour produire. Ils dépendent du prix des facteurs de production.

Il est tout d'abord nécessaire de distinguer les coûts fixes des coûts variables.

Les **coûts fixes** sont les coûts constants sur courte période : il s'agit essentiellement du coût des machines et des bâtiments. Sur moyenne et longue période, les coûts fixes augmentent par seuils, lorsque l'entreprise procède à de nouveaux investissements.

Les **coûts variables** sont les coûts qui varient en même temps que la quantité produite ; ce sont essentiellement le coût du travail et celui des consommations intermédiaires. Certains coûts variables sont proportionnels car ils varient proportionnellement à la quantité produite ; d'autres sont non proportionnels (c'est par exemple le cas lorsque l'augmentation des achats de biens intermédiaires permet à l'entreprise de bénéficier de ristournes).

En raison de la loi des rendements décroissants (ou loi de la productivité marginale décroissante), les coûts variables augmentent de plus en plus fortement à partir d'un certain seuil quand la production augmente.

Le **coût total** désigne l'ensemble des coûts de production ; c'est la somme des coûts fixes et variables.

Le **coût moyen** (ou **coût unitaire**) est le rapport entre le coût total et le nombre d'unités produites. L'augmentation de la quantité produite et de la dimension de l'entreprise permet jusqu'à un certain seuil de diminuer le coût moyen ; on dit alors que l'entreprise réalise des **économies d'échelle** (diminution des coûts unitaires obtenue par l'augmentation de la taille de l'entreprise et de la quantité produite). À partir d'un certain seuil, il arrive que l'augmentation de la dimension de l'entreprise alourdisse certains coûts (notamment des coûts d'organisation et de gestion) ; l'entreprise réalise alors des **déséconomies d'échelle** (augmentation des coûts unitaires due à l'augmentation de la taille de l'entreprise et de la quantité produite).

Coût marginal »

Voir p. 515

Nouvelle économie keynésienne »

Voir p. 471

Le coût marginal est le coût induit par la production d'une unité supplémentaire. En raison de la loi des rendements décroissants, il est d'abord une fonction décroissante (les coûts fixes sont de mieux en mieux rentabilisés) puis croissante (loi des rendements décroissants) de la quantité produite.

L'analyse économique moderne (la nouvelle macroéconomie keynésienne notamment) met l'accent sur de nouveaux types de coûts. Il s'agit par exemple des **coûts de transaction** qui désignent l'ensemble des coûts liés à la vente ou à l'achat d'un produit : coûts liés à la recherche d'information, perte de temps, coûts de l'adaptation... Les **coûts d'étiquette** sont des coûts de transactions liés à un changement de prix (impression de nouveaux catalogue, renégociation de contrats...). Ces différents coûts limitent les modifications des prix, même parfois en cas de déséquilibre entre l'offre et la demande. On parle d'effet de catalogue pour montrer, en prenant l'exemple de la

Effet de catalogue »

Voir p. 460

vente par correspondance, que chaque déséquilibre entre l'offre et la demande concernant un produit ne peut pas conduire à une modification des prix et à l'édition d'un nouveau catalogue.

L'entreprise doit bien sûr tenir compte de ces différents coûts pour choisir sa combinaison productive et la quantité produite. Chaque choix implique de renoncer à une autre possibilité. Le **coût d'opportunité** représente le gain que l'on aurait pu obtenir grâce à l'autre meilleur choix possible. Toute décision oblige de renoncer à d'autres possibilités et implique donc un coût d'opportunité.

■ La fonction de production

La **fonction de production** est une fonction mathématique qui associe aux facteurs de production (généralement le capital et le travail) une quantité produite.

Le concept de fonction de production provient de l'analyse néoclassique. Le niveau de la production dépend de la quantité et de la productivité des facteurs de production.

La fonction de production néoclassique prend l'hypothèse des rendements décroissants, c'est-à-dire qu'elle considère que la productivité marginale de chaque facteur est décroissante.

La fonction de production néoclassique se caractérise par la parfaite substituabilité des facteurs de production. Il est toujours possible de remplacer une certaine quantité d'un facteur par une certaine quantité de l'autre facteur tout en conservant le même niveau de production.

Cette fonction de production implique que l'économie soit nécessairement en situation de plein-emploi. En effet, un excédent d'offre de travail par rapport à la demande (situation de sous-emploi) entraîne, dans une économie de marché, la diminution du salaire ; ce qui incite les entreprises à substituer le travail au capital et donc à embaucher ; le mécanisme fonctionne jusqu'au plein-emploi du facteur travail. Tout chômage n'est donc que volontaire ou frictionnel.

Fonction Cobb Douglas : c'est la fonction de production d'inspiration néoclassique la plus célèbre ; elle a été formulée par James Cobb et Paul Douglas en 1928 :

$$Q = f(L, K) \text{ et } Q = L^{\infty} \times K^{1-\infty}$$

Où L représente la quantité de travail et K la quantité de capital ;
 ∞ et $(1 - \infty)$ expriment l'intensité capitaliste ; $0 < \infty < 1$ et $\infty + (1 - \infty) = 1$.

◀ **École néoclassique**
 Voir p. 15

◀ **Productivité**
 Voir p. 39

◀ **Substituabilité des facteurs de production**
 Voir p. 38

◀ **Plein-emploi**
 Voir p. 162

◀ **Offre de travail**
 Voir p. 160

◀ **Demande de travail**
 Voir p. 160

Les producteurs

Les producteurs sont des agents économiques qui détiennent une place centrale. Un **agent économique** est un individu ou une catégorie d'individus qui assure une fonction économique particulière : consommation ou production par exemple. Les principaux agents économiques sont les ménages, les entreprises et l'État.

Ménage ►

Voir p. 319

Entreprise ►

Voir p. 44

Il existe de nombreux types de producteurs. Les entreprises privées recherchent majoritairement le profit, les entreprises publiques ont généralement une mission de service public et les organisations de l'économie sociale sont fondées sur les concepts d'équité et de solidarité.

Les différentes activités productives sont regroupées en secteurs d'activité.

■ La nature et les objectifs des entreprises privées

Une **entreprise** est un organisme produisant des biens et des services marchands. Une **entreprise privée** est une entreprise qui appartient majoritairement à des propriétaires privés.

Le **secteur privé** désigne la partie de l'économie composée par les entreprises et les institutions sans but lucratif au service des ménages qui appartiennent majoritairement à des propriétaires privés.

Les principales formes d'entreprise

Les entreprises constituent un ensemble hétérogène que l'on peut classer selon différents critères : la taille (petites et moyennes entreprises ou grandes entreprises de plus de 500 salariés), le secteur d'activité (agriculture, industrie, services), le résultat (chiffre d'affaires ou bénéfice) ou le statut juridique.

Une **entreprise individuelle** est une entreprise appartenant à un propriétaire unique qui est le seul responsable de son entreprise. Sa responsabilité est illimitée, ses biens propres peuvent être saisis pour rembourser les dettes éventuelles de l'entreprise. Afin de remédier à cela, une nouvelle forme d'entreprise, à mi-chemin entre l'entreprise individuelle et la société, a été créée en 1985 : l'**entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)** est une entreprise appartenant à un seul propriétaire, mais qui n'est pas responsable sur ses biens propres.

Secteur

d'activité ►

Voir p. 49

Chiffre

d'affaires ►

Voir p. 45

Bénéfice ►

Voir p. 45

Les entreprises individuelles sont les entreprises les plus nombreuses ; elles regroupent la majorité des exploitants agricoles, des artisans et des commerçants.

Une **société de personnes** est une entreprise appartenant à un nombre limité d'associés. Les associés sont indissociables de l'entreprise et ne peuvent donc pas vendre leurs parts sociales (une **part sociale** est un titre de propriété d'une partie de la société). Les sociétés de personnes sont le plus souvent de taille limitée et les associés sont généralement responsables sur leurs biens propres.

Une **société de capitaux** est une entreprise généralement de grande taille appartenant à de nombreux associés. Les associés peuvent vendre librement leurs parts (appelées actions) et ne sont pas responsables sur leurs biens. Ils participent à la gestion de l'entreprise à travers l'élection annuelle, en assemblée générale des actionnaires, d'un conseil d'administration qui, à son tour, élit un président-directeur général ou d'un conseil de surveillance qui élit un directoire.

La **SARL (société à responsabilité limitée)** est un type d'entreprise hybride entre la société de capitaux et la société de personnes. Elle permet de concilier un nombre de propriétaires limité et une responsabilité limitée aux apports des associés.

La **société anonyme** est une société de capitaux. Elle permet de réunir les capitaux nécessaires à la grande entreprise, le capital est divisé en actions librement cessibles et il est possible d'effectuer des augmentations de capital par émission de nouvelles actions. Afin de faciliter le recours à l'épargne publique, les sociétés anonymes peuvent être cotées en Bourse.

◀ **Action**
Voir p. 95

◀ **Actionnaire**
Voir p. 95

◀ **Bourse**
Voir p. 94

Les stratégies des entreprises

Le mobile principal de l'entreprise capitaliste est la recherche du profit.

Le **profit** (ou **bénéfice**) est le revenu de l'entreprise obtenu en faisant la différence entre ses recettes (son chiffre d'affaires) et ses coûts de production. Il est mesuré par l'excédent brut d'exploitation (EBE).

Le **chiffre d'affaires** correspond aux recettes de l'entreprise.

Il est calculé ainsi : Prix de vente unitaire $\times$ Quantités vendues.

L'entreprise optimise son profit en maximisant son chiffre d'affaires et en minimisant ses coûts de production.

◀ **EBE**
Voir p. 90

La **croissance externe de l'entreprise** désigne le fait qu'une entreprise s'agrandit en se regroupant, de différentes manières, avec d'autres entreprises.

La **croissance interne de l'entreprise** désigne le fait qu'une entreprise s'agrandit par elle-même, sans effectuer de regroupement avec d'autres entreprises.

L'**absorption** désigne l'achat d'une entreprise (qui donc disparaît) par une autre entreprise.

La **fusion** désigne le regroupement de deux entreprises pour n'en former plus qu'une.

La croissance de certaines entreprises peut nuire à la concurrence et induire un **abus de position dominante** (situation d'une entreprise qui domine le marché et qui en profite pour imposer ses règles). Dans ce cas, le marché n'est plus totalement libre et des **barrières à l'entrée et à la sortie** (obstacles que rencontrent les entreprises pour entrer sur un marché donné ou pour en sortir) sont présentes.

La **concentration** consiste en l'augmentation de la taille moyenne des entreprises et la diminution de leur nombre.

La concentration économique peut d'abord prendre la forme d'une **concentration horizontale** : c'est un regroupement d'entreprises qui fabriquent le même produit. Elle débouche souvent sur des situations d'oligopole ou de monopole.

Elle peut aussi être une **concentration verticale** : c'est un regroupement d'entreprises situées à différents stades du processus productif. Elle est achevée lorsque l'ensemble de la **filière de production** (toutes les étapes de la production, de la matière première au produit fini) est concernée. Son objectif est de réduire les coûts en supprimant les marges bénéficiaires des stades intermédiaires et d'assurer aussi la sécurité des approvisionnements.

Enfin, la concentration est parfois une **concentration conglomérale** : c'est un regroupement d'entreprises ayant des activités différentes (les produits fabriqués ne sont apparemment pas liés entre eux). On cherche à rentabiliser les capitaux en diversifiant les risques.

D'un point de vue juridique, la **concentration financière** est un regroupement d'entreprises qui se placent sous une direction commune, prenant alors le nom de holding. Un **holding** est une société

Oligopole ➤

Voir p. 112

Monopole ➤

Voir p. 111

financière qui contrôle et définit les orientations stratégiques d'autres sociétés parce qu'elle possède un nombre suffisant d'actions pour peser sur les décisions prises. Lorsque le holding détient plus de 50 % du capital d'une société, la société dépendante est qualifiée de filiale.

Les entreprises peuvent opter pour d'autres stratégies. Ainsi certaines différencient leurs produits pour limiter la concurrence que leur livrent d'autres entreprises ou tissent des liens d'alliance et de partenariat.

Coopération (entre entreprises) : stratégies d'entreprises visant à s'entendre sur des objectifs communs.

Différenciation (du produit) : modification d'une ou de plusieurs caractéristiques de son produit, par une entreprise, pour le distinguer de celui de ses concurrents.

« Action
Voir p. 95

« Concurrence
Voir p. 105

Les comptes des entreprises

Les deux principaux comptes des entreprises sont le bilan et le compte de résultat.

Le **bilan** est un document comptable qui, à un moment donné, récapitule l'actif et le passif de l'entreprise.

L'**actif** est l'ensemble du patrimoine détenu par un agent économique. Dans le bilan, il indique comment sont employées les ressources que possède l'entreprise.

Le **passif** est l'ensemble des dettes d'un agent économique. Dans le bilan, il indique l'origine des ressources de l'entreprise.

Le **compte de résultat** est un document comptable qui présente l'ensemble des charges et des recettes (produits) de l'entreprise durant une période donnée (généralement une année).

■ Les producteurs non capitalistes

Le secteur public

Le **secteur public** désigne la partie de l'économie contrôlée par l'État. Il est composé des entreprises publiques et des administrations publiques.

Une **entreprise publique** est une entreprise appartenant totalement ou majoritairement à l'État ou à une collectivité locale. Comme les entreprises privées, les entreprises publiques produisent des biens et des services marchands, mais elles ne recherchent pas prioritaire-

ment le profit ; elles ont souvent une mission de **service public** (activité d'intérêt général, assurée même lorsqu'elle n'est pas rentable sous le contrôle des pouvoirs publics).

Le secteur public s'est développé par la création d'entreprises par l'État, mais aussi et surtout par la **nationalisation** (appropriation d'une entreprise par l'État).

Les nationalisations ont été effectuées dans des circonstances et pour des motifs différents :

- certaines sont liées à la conjoncture économique et politique ; c'est le cas des nationalisations d'entreprises allemandes après la première guerre mondiale ou d'entreprises accusées de collaboration (par exemple Renault) après la seconde guerre mondiale. C'est aussi le cas des nationalisations pour motif de reconstruction après la guerre (la Compagnie nationale du Rhône par exemple) ou des nationalisations d'entreprises en difficulté auxquelles l'État vient ainsi en aide (cas de la métallurgie) ;

- d'autres sont plus structurelles. Il s'agit de la prise de contrôle de secteurs considérés comme stratégiques d'un point de vue politique (armement par exemple) ou d'un point de vue économique (secteur bancaire, transports ou énergie).

Depuis le début des années 1980, on assiste à un retour du libéralisme qui se traduit par un désengagement de l'État et donc par un mouvement de privatisations. La **privatisation** désigne la vente partielle ou totale d'une entreprise publique au secteur privé.

Une **administration** est un organisme qui produit des services non marchands.

Une **administration publique** est un organisme, contrôlé par les pouvoirs publics, qui produit des services non marchands.

On peut distinguer trois types d'administrations publiques : l'État et l'administration centrale (ministères) ; les administrations locales (services départementaux, municipaux...) ; la Sécurité sociale.

La vocation des administrations publiques est le service public.

L'économie sociale

L'**économie sociale** (ou **tiers-secteur**) désigne l'ensemble des organisations (associations, coopératives et mutuelles) appartenant à des

Administration

centrale »

Voir p. 291

Sécurité

sociale »

Voir p. 264

Service public »

Voir p. 48

propriétaires privés, mais refusant la loi du profit. Leur mission principale est la solidarité.

Une **association** est une organisation produisant des services non marchands et regroupant des personnes réunies dans un but commun non lucratif.

Une **coopérative** est une entreprise régie par les principes de coopération et de solidarité. Une coopérative de production appartient à ses salariés et une coopérative de consommation appartient aux consommateurs.

Une **mutuelle** est une organisation à but non lucratif ayant pour objectif de prémunir ses adhérents contre certains risques (maladie, accidents de voiture...).

■ Les secteurs de l'activité économique

Un **secteur d'activité** est un ensemble d'activités économiques de même nature. Il est habituel de distinguer trois grands secteurs d'activité : les secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Cette répartition a été réalisée pour la première fois par Colin Grant Clark puis largement utilisée par Jean Fourastié.

Colin Grant Clark (1905-1989) est un économiste britannique. Il a étudié les facteurs du développement économique et social (*The Conditions of Economic Progress*, 1940) et est connu pour sa division de l'activité économique en trois secteurs (primaire, secondaire et tertiaire).

Jean Fourastié (1907-1990) est un sociologue et économiste français. Ses principaux ouvrages sont *Le Grand Espoir du xx^e siècle* (1949), *Machinisme et Bien-être* (1951), *Les Trente Glorieuses* (1979). Il est surtout connu pour ses études sur les transformations économiques et sociales de la France qui mettent en évidence l'évolution des trois grands secteurs d'activité et l'ampleur de la « révolution invisible » qui s'est produite depuis la fin de la seconde guerre mondiale.

Le **secteur primaire** est un secteur d'activité qui regroupe les activités liées à l'exploitation du milieu naturel telles que l'agriculture, la pêche et les activités forestières (sylviculture). Il est surtout composé de l'**agriculture**, qui désigne la culture des végétaux et l'élevage.

Dans les pays développés, la production du secteur primaire voit sa part relative diminuer dans la production totale. En effet, les besoins en produits primaires augmentent proportionnellement

« Besoin
Voir p. 35

Population

active ►

Voir p. 20

Productivité ►

Voir p. 39

moins fortement que les besoins en autres produits quand l'activité économique se développe et les revenus augmentent.

La population active occupée dans le secteur primaire diminue assez fortement car la croissance de la productivité est dans ce secteur plus forte que la croissance de la production.

Le **secteur secondaire** est un secteur d'activité qui regroupe les activités industrielles, c'est-à-dire les activités de transformation et celles du bâtiment et des travaux publics.

Il est surtout composé de l'**industrie** qui désigne toutes les activités de transformation. L'Insee distingue généralement l'**industrie agro-alimentaire** (IAA) qui est l'industrie transformant les produits agricoles en produits alimentaires à destination humaine et animale (industrie des viandes, du lait des boissons...), l'industrie des biens de consommation (habillement, équipement du foyer...), l'industrie automobile, l'industrie des biens d'équipement (construction navale, aéronautique et ferroviaire, équipement mécanique...) et l'industrie des biens intermédiaires (produits minéraux, textile, chimie, composants électroniques...).

Les pays développés sont des pays industrialisés. L'**industrialisation** désigne le développement des activités industrielles et l'augmentation de la part relative de la production industrielle dans la production totale.

Or en France, depuis les années 1970, le nombre d'actifs occupés dans le secteur secondaire diminue et la part relative de la production industrielle décline au profit de celle des services. Certains auteurs craignent alors une **désindustrialisation**, c'est-à-dire un déclin absolu ou relatif de l'industrie. En réalité, les secteurs secondaire et tertiaire sont complémentaires et l'industrie conserve une place primordiale, comme en témoigne le développement des industries de haute technologie.

Le **secteur tertiaire** est un secteur d'activité qui regroupe toutes les activités de services, comme les activités administratives, bancaires, commerciales... L'Insee distingue parmi les activités tertiaires le commerce, le transport, les activités financières (banques et assurances), les activités immobilières, les services aux entreprises (postes et télécommunications, recherche et développement...), les services aux particuliers (restauration, activités culturelles, récréatives et sportives...), l'éducation, la santé, l'action sociale et l'administration. Certains auteurs considèrent que le secteur tertiaire englobe

Banque ►

Voir p. 77

toutes les activités que l'on ne peut pas placer dans les autres secteurs. Il est vrai que ce secteur très hétérogène rassemble aussi bien des services de proximité que de grandes administrations. Pour cette raison, la création d'un secteur quaternaire a été proposée.

Le **secteur quaternaire** est un secteur d'activité qui n'est pas reconnu en tant que tel par l'Insee et regrouperait l'ensemble des activités d'information et de communication (informatique, Internet...).

Le secteur tertiaire prend une place croissante dans l'économie des pays développés. La **tertiarisation** (ou **tertiarisation**) se définit par la croissance de la part des services dans la production globale qui va de pair avec la part croissante des actifs du secteur tertiaire dans la population active totale.

La tertiarisation est due à plusieurs phénomènes :

- la forte augmentation du pouvoir d'achat des ménages a transformé les structures de consommation ; une part croissante de celle-ci se tourne vers les services ;

- la production de services est rarement une production de masse ; si certaines activités du tertiaire comme le commerce, les banques ou les assurances ont des gains de productivité importants, de nombreuses activités tels les services de proximité et les services de l'administration n'enregistrent que de faibles gains de productivité. Ainsi, globalement, les gains de productivité sont plus faibles que dans le secteur secondaire. La croissance de la production de services étant supérieure à la croissance de la productivité du secteur tertiaire, les besoins de main-d'œuvre sont croissants ;

- les services aux entreprises se sont multipliés sous l'effet du développement de la sous-traitance. C'est ce que l'on appelle l'**externalisation** : tendance des entreprises à se recentrer sur leur activité principale et à faire appel à d'autres entreprises pour les activités annexes, souvent celles de services (transport, gardiennage...).

La tertiarisation touche également les emplois des autres secteurs. La **tertiarisation des emplois** désigne l'augmentation de la part des emplois de type tertiaire, c'est-à-dire de type non manuel. Ainsi, par exemple, dans les entreprises du secteur secondaire, le nombre de cols bleus diminue au profit de celui des cols blancs car les techniques, dont l'automatisation, diminuent les besoins en travail manuel.

On assiste donc sur le long terme, dans les pays développés, à un **déversement sectoriel** qui désigne, dans un premier temps la diminution de la population active occupée dans le primaire au profit du

◀ **Pays développés**
Voir p. 128

◀ **Production de masse**
Voir p. 334

◀ **Sous-traitance**
Voir p. 211

◀ **Cols bleus**
Voir p. 21

◀ **Cols blancs**
Voir p. 21

secondaire, puis, dans un second temps, celle des secteurs primaire et secondaire au profit du secteur tertiaire.

Ce déversement sectoriel peut créer des déséquilibres :

- le secteur tertiaire n'est pas un secteur moteur comme pouvait l'être le secteur secondaire. En effet, ses effets d'entraînement sur le reste de l'économie sont moins importants car ses consommations intermédiaires sont moins fortes ;

- les gains de productivité du secteur tertiaire sont plus faibles, ce qui, par effet de structure, tire vers le bas les gains de productivité de l'ensemble de l'économie. Cela présente deux risques principaux : un risque de ralentissement de la croissance et un risque d'inflation.

**Consommations
intermédiaires ►**

Voir p. 35

**Effet
de structure ►**

Voir p. 507

4

REVENU, CONSOMMATION ET MODE DE VIE

A Les revenus

- Les revenus primaires
- Les revenus d'activité
- Les revenus du patrimoine
- Le revenu disponible

B Consommation et épargne

- Les différentes consommations
- Les transformations de la consommation
- Les déterminants de la consommation
- Les différentes formes d'épargne
- Le patrimoine

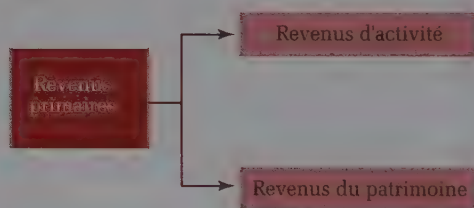
C Le mode de vie

Les revenus des ménages sont la contrepartie directe ou indirecte de leur contribution à l'activité productrice. Les ménages utilisent ces revenus pour consommer et épargner. Le mode de vie qui dépend de la consommation est indirectement influencé par le niveau de revenu d'une part et par d'autres facteurs comme le type de travail effectué ou la culture d'autre part.

A Les revenus

■ Les revenus primaires

Les **revenus primaires** sont l'ensemble des revenus dont les ménages bénéficient en contrepartie de leur participation directe (revenus d'activité) ou indirecte (revenus du patrimoine) à la production de richesse.



■ Les revenus d'activité

Les **revenus d'activité** sont les revenus que les ménages perçoivent en contrepartie de leur contribution directe à la production de biens et services. Ils se composent du revenu d'activité salariée et du revenu d'activité non salariée.

Revenu d'activité salariée

Le **revenu d'activité salariée** est le revenu qui rémunère le travail salarié. Il se compose du salaire brut et des cotisations sociales patronales.

Le **salaire brut** est le salaire qui est fixé lors de l'embauche d'un salarié. Il n'est pas le salaire réellement perçu puisqu'il faut lui sous-

traire les cotisations sociales salariales ainsi que certains impôts ressemblant à des cotisations sociales : la contribution sociale généralisée (CSG) et la contribution pour le remboursement de la dette sociale (CRDS).

Dans le cas des fonctionnaires, ce salaire s'appelle un **traitement** qui est donc le salaire rémunérant le travail des fonctionnaires.

Le **salaire net** est le salaire effectivement perçu par le salarié en échange de son travail. Il est égal au salaire brut auquel on a soustrait les cotisations sociales salariales, la CSG et la CRDS.

Les cotisations sociales financent principalement la Sécurité sociale, qui les redistribue sous forme d'allocations familiales, de pensions de retraite et de prise en charge des frais de maladie, et les Assedic qui indemnisent une partie des chômeurs. C'est pourquoi elles sont partie prenante de la rémunération des salariés. Bien qu'elles ne soient pas directement perçues par les salariés, elles alimentent des revenus qui bénéficient aux ménages. À ces cotisations sociales traditionnelles, il faut ajouter deux impôts qui se rapprochent, par leur fonctionnement, des cotisations sociales salariales. Le premier est la contribution sociale généralisée (CSG). Son principal intérêt est qu'elle n'est pas limitée au salaire mais supportée par l'essentiel des revenus des ménages. Un point de CSG rapporte donc plus à la Sécurité sociale qu'un point de cotisation sociale.

La **CSG (contribution sociale généralisée)** est un impôt portant sur l'essentiel des revenus des ménages (salaires, traitement des fonctionnaires, revenus de la propriété et une partie des prestations sociales) et qui s'est partiellement substitué aux cotisations sociales dans le financement de l'assurance maladie. D'un taux de 7,5 % depuis 1998, il est prélevé à la source, c'est-à-dire avant que les ménages ne perçoivent leur revenu.

Le second de ces impôts est la contribution pour le remboursement de la dette sociale (CRDS). La Sécurité sociale, en effet, a souvent été en déficit et a été obligé de s'endetter pour continuer à verser des prestations. Entré en vigueur en 1996, cet impôt devrait disparaître avec l'extinction de la dette en 2011.

La **CRDS (contribution pour le remboursement de la dette sociale)** est un impôt portant sur la quasi-totalité des revenus des ménages (à l'exception des minima sociaux) et destiné à rembourser la dette de la Sécurité sociale. D'un taux de 0,5 %, il est prélevé à la source.

De son côté, l'employeur ne se contente pas de verser un salaire brut puisqu'il doit en plus payer des cotisations sociales patronales.

« Sécurité sociale
Voir p. 264

« Assedic
Voir p. 264

L'ensemble de ces dépenses constitue un revenu immédiat ou différé pour le salarié, mais un coût pour son employeur.

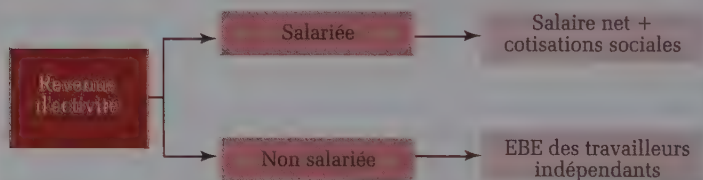
Le **coût salarial** est donc l'ensemble des dépenses occasionnées par l'emploi d'un salarié. Il se compose principalement du salaire brut et des cotisations sociales patronales.

Revenu d'activité non salariée

Le **revenu d'activité non salariée** est le revenu qui est la contrepartie de l'activité productrice des non-salariés (principalement des travailleurs indépendants). Il est assimilé au bénéfice de l'entreprise au sens large, c'est-à-dire à l'excédent brut d'exploitation (EBE).

Ce revenu rémunère à la fois leur travail (ils travaillent dans leur propre entreprise) et leur capital (ils possèdent leur entreprise et souhaitent tirer un revenu de leur propriété). Il est impossible de séparer la part de leur travail et de leur capital. Leur revenu est donc qualifié de mixte.

Revenus mixtes : excédent brut d'exploitation (EBE) des entrepreneurs individuels. Il rémunère à la fois le travail que l'entrepreneur accomplit dans son entreprise et les capitaux qu'il y a apportés.



■ Les revenus du patrimoine

Aux revenus issus directement de l'activité économique s'ajoutent ceux provenant de la possession d'un patrimoine. Ce patrimoine donne généralement lieu à des revenus : les actions procurent un dividende, les obligations (comme toutes les créances) un intérêt, les appartements loués à d'autres ménages des loyers, etc. L'ensemble de ces revenus forme ce que l'on appelle les revenus de la propriété.

Revenus de la propriété : revenus provenant des placements financiers (actions et obligations) ou immobiliers (logements, ter-

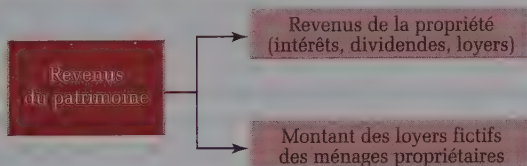
EBE ►
Voir p. 70

Patrimoine ►
Voir p. 63

rains) des ménages. Ils se composent de dividendes et d'intérêts d'une part, de loyers, de fermages et baux commerciaux d'autre part.

À ces revenus effectivement perçus par les ménages, l'Insee ajoute un revenu fictif représentant le loyer que se verseraient à eux-mêmes les ménages propriétaires de leur logement. Ajouté aux revenus de la propriété, ce loyer fictif complète les revenus du patrimoine.

Revenus du patrimoine : revenus de la propriété auxquels on ajoute le montant des loyers fictifs des ménages propriétaires car on considère que ces ménages bénéficient d'un revenu représentant le montant du loyer qu'ils pourraient obtenir de leur logement s'ils le louaient.



■ Le revenu disponible

Le **revenu disponible** est le revenu que les ménages peuvent effectivement utiliser pour la consommation et l'épargne. Il est égal au revenu primaire, diminué des cotisations sociales salariales et des impôts versés (CSG, CRDS et impôt sur le revenu), et augmenté des prestations sociales.

$$\begin{array}{rcl}
 & \text{Revenus d'activité} & \\
 + & \text{Revenus du patrimoine} & \\
 \hline
 = & \text{Revenu primaire} & \\
 - & \text{Cotisations sociales et impôts} & \\
 + & \text{Prestations sociales} & \\
 \hline
 = & \text{Revenu disponible brut} &
 \end{array}$$

Les prestations sociales (en espèces) sont des revenus versés par les administrations publiques afin de couvrir des « risques sociaux » (retraite, chômage, etc.) et effectivement perçus par les ménages. Elles se composent principalement des pensions de retraite, allocations familiales et indemnités de chômage.

Ces prestations sociales sont une des formes prises par les revenus de transfert.

- ◀ **Prestation sociale**
Voir p. 264
- ◀ **Administration publique**
Voir p. 48

Les **revenus de transfert** (ou **revenus sociaux**) sont les dépenses des administrations publiques destinées à couvrir les risques sociaux. Elles se décomposent en revenus de transfert en espèce (les prestations sociales) et revenus de transfert en nature (les dépenses destinées à couvrir gratuitement un risque social). Parmi ces revenus de transfert en nature, la comptabilité nationale intègre toutes les dépenses visant à assurer la gratuité des soins (y compris les remboursements de frais de maladie).

■ ■ Consommation et épargne

■ Les différentes consommations

La **consommation** est l'usage d'un bien ou d'un service qui se traduit par sa destruction totale ou partielle. La destruction est totale lorsque l'on mange une glace, partielle lorsque l'on utilise une voiture.

La **dépense de consommation finale des ménages** est égale à la valeur des biens et services payés par les ménages. Elle inclut les dépenses de santé non remboursées par les administrations publiques, mais ne comprend ni les achats de logements et les grosses réparations dans les logements qui sont considérés comme des investissements, ni le paiement des impôts et des cotisations sociales qui sont des prélèvements obligatoires.

Mais, pour tenir compte des services mis gratuitement à la disposition des ménages, l'Insee distingue les dépenses de consommation des ménages de leur consommation effective.

La **consommation finale effective des ménages** représente l'ensemble des biens et services effectivement utilisés par les ménages, que ces biens soient achetés (dépenses de consommation) ou qu'ils soient mis gratuitement à leur disposition par les administrations publiques (soins, éducation principalement), à l'exclusion, dans ce dernier cas, des services non marchands tels l'armée, la justice ou la police, dont on ne peut identifier précisément les destinataires (ils bénéficient aussi bien aux ménages qu'aux entreprises).

La consommation effective des ménages est un bon indicateur du **niveau de vie**, qui est la quantité de biens et de services dont dispose un ménage ou l'ensemble des ménages. Le niveau de vie étant une notion quantitative, il est possible de comparer le niveau de vie d'une population à des périodes différentes ou celui de populations différentes au même moment. On considère généralement que l'augmentation du niveau de vie est un phénomène souhaitable car il permet aux individus d'accroître

leur liberté réelle : plus le niveau de vie est élevé et plus les individus ont la possibilité matérielle de choisir le mode de vie qui leur convient.

Il ne faut pas confondre deux notions proches mais distinctes : le niveau de vie et le pouvoir d'achat.

Ainsi, le **pouvoir d'achat** est la quantité de biens et services qu'un ménage peut se procurer en utilisant son revenu. Ce pouvoir d'achat dépend du niveau de revenu et du niveau des prix. Il augmente dès que le revenu augmente plus vite que les prix.

On peut distinguer plusieurs formes de consommation : la consommation individuelle, qui s'oppose à la consommation collective, et la consommation marchande, qui s'oppose à la consommation non marchande.

La **consommation individuelle** est l'usage exclusif d'un bien ou d'un service par une seule personne ou un seul ménage. C'est le cas lorsque la consommation porte sur l'usage d'un vêtement ou d'une télévision. Le bien ou service consommé est alors qualifié de bien privé.

Bien privé : bien qui ne peut être consommé que par une personne ou un seul ménage à la fois. Les biens privés constituent l'essentiel de la consommation des ménages.

Mais il existe également des biens collectifs (séance de cinéma, protection du pays) qui font l'objet d'une **consommation collective** (consommation par les ménages et les entreprises de biens collectifs). Certains de ces biens collectifs sont qualifiés de purs dans la mesure où il est impossible d'en réserver l'usage à d'éventuels consommateurs. C'est le cas de la protection du pays ou du service procuré aux navigateurs par un phare.

Les entreprises privées sont incapables de produire de tels biens. Seul l'État peut le faire en obligeant tous les contribuables à participer à leur financement. En contrepartie, ces biens collectifs purs sont mis gratuitement à la disposition de la population. Ils font nécessairement l'objet d'une **consommation non marchande**, qui est l'utilisation de biens et services obtenus à titre gratuit (défense, justice, etc.) ou moyennant une participation de l'utilisateur couvrant moins de la moitié des coûts réels (musées nationaux par exemple). Dans un pays comme la France, les consommations non marchandes sont très étendues. Elles débordent largement le cadre des biens collectifs purs et s'étendent à des services (ex. : éducation) qui pourraient faire l'objet d'une consommation marchande.

Consommation marchande : utilisation de biens et services achetés sur un marché. En dépit du développement de la consommation non marchande au cours du xx^e siècle dans les pays développés, la consommation marchande reste la règle générale dans nos sociétés.

« Niveau de vie

Voir p. 58

« Mode de vie

Voir p. 64

	Consommation individuelle	Consommation collective
Consommation marchande	Utilisation d'une voiture, d'un vêtement, d'un livre	Séance de cinéma, utilisation d'une autoroute.
Consommation non marchande	Examen médical effectué dans un hôpital	La scolarisation dans une école publique (ou privée sous contrat)

■ Les transformations de la consommation

L'augmentation de la richesse produite au cours du xx^e siècle (le PIB a été multiplié par dix en France) a entraîné celle des revenus et de la consommation. Au cours des Trente Glorieuses, les sociétés européennes sont devenues des sociétés de consommation. Une **société de consommation** est une société dans laquelle la majorité de la population a accès aux biens de consommation de masse. Sur le plan économique, la consommation devient le moteur de la croissance ; sur le plan sociologique, elle devient un instrument permettant d'afficher son identité sociale. Avec la société de consommation s'impose une **norme de consommation** qui est un objectif de consommation que les ménages doivent réaliser s'ils ne veulent pas être marginalisés (chaque ménage se doit de posséder une voiture, des appareils électroménagers, etc.). Le rôle central de la consommation dans la société a favorisé le développement du **consommérisme** qui est la protection des consommateurs par des associations créées à cet effet. Mais la consommation ne se contente pas d'augmenter : elle se transforme, certaines consommations augmentent faiblement tandis que d'autres progressent plus vite que la moyenne. Ces transformations peuvent être mesurées par le calcul de coefficients budgétaires, un **coefficient budgétaire** étant la part (exprimée en pourcentage) d'une dépense consacrée à un groupe spécifique de biens ou de services (ex. : l'alimentation) dans l'ensemble des dépenses de consommation des ménages. Ainsi, en l'an 2000, l'alimentation représentait 17,9 % de la consommation des ménages contre 33,3 % quarante ans plus tôt. Cela ne signifie pas que la consommation alimentaire a diminué en valeur absolue (les ménages dépensent plus d'argent pour leur alimentation en 2000 qu'en 1960) mais que ces dépenses ont augmenté moins vite que la moyenne. Leur importance relative a donc diminué.

Ce phénomène avait déjà été remarqué par le statisticien allemand Ernst Engel (1821-1896) qui a énoncé en 1857 une loi qui porte encore son nom :

Pourcentage de répartition ►
Voir p. 506

La **loi d'Engel** est la loi qui stipule que la part du revenu consacré à l'alimentation (le coefficient budgétaire de l'alimentation) diminue lorsque le revenu augmente.

Ainsi la consommation alimentaire est peu sensible à l'augmentation du revenu (elle augmente moins vite que le revenu). Au contraire, les loisirs sont très sensibles aux variations du revenu (ils augmentent plus vite que ce dernier).

■ Les déterminants de la consommation

Les déterminants économiques : revenu et prix

La consommation répond à des besoins.

On distingue les besoins primaires des besoins secondaires. Les besoins ne déterminent pas la consommation car, dans une société marchande, seuls les besoins solvables sont satisfaits.

Un **besoin solvable** est un besoin exprimé par un individu qui aura les moyens de le satisfaire à travers l'achat d'un bien ou d'un service. Ainsi un clochard dont les besoins primaires ne sont pourtant pas satisfaits consommera très peu, alors que des ménages aisés, dont l'ensemble des besoins semble satisfait, chercheront à accroître ou à diversifier leur consommation.

D'un point de vue économique, la consommation dépend à la fois du revenu et des prix. En principe, la consommation augmente lorsque le prix baisse. La question est de savoir si la consommation est très sensible à la variation du prix. Pour cela, on calcule l'élasticité-prix de la consommation.

◀ **Élasticité-prix**
Voir p. 513

La consommation évoluant en sens inverse des prix, cette élasticité est négative. Par convention, on présente souvent cette élasticité en valeur absolue en lui donnant une valeur positive. Ainsi, une élasticité-prix égale à 1 signifie que la hausse de la consommation est proportionnelle à la baisse des prix (par exemple, une baisse des prix de 10 % se traduit par une hausse de la consommation de 10 %). L'élasticité est supérieure à 1 pour des produits très sensibles aux prix : une hausse des prix va se traduire par une baisse plus importante de la consommation. C'est le cas des céréales consommées au petit déjeuner. Par contre, pour des produits peu sensibles au prix (par exemple, le fuel, puisque les ménages sont « obligés » de chauffer leur logement), l'élasticité est inférieure à 1. Dans ce cas, une hausse des prix n'entraîne qu'une faible diminution de la consommation.

Il existe pourtant des produits dont la consommation baisse lorsque les prix baissent. C'est le cas de certains biens de luxe qui sont justement achetés en raison de leur prix élevé et de l'image attribuée à ceux qui les possèdent. Il y a donc des consommations qui ne répondent pas à une stricte logique économique.

Les déterminants sociaux : l'effet de signe

Le premier sociologue à avoir étudié le rôle social de la consommation est l'américain d'origine allemande Thorstein Veblen (1857-1929). Dans son livre *Théorie de la classe de loisir* (1899), il affirme que les très riches propriétaires cherchent à se distinguer du peuple par leur absence de travail concret et par leurs consommations ostentatoires.

Une **consommation ostentatoire** est la consommation d'un bien ou d'un service dans le seul but de signifier aux autres une position sociale ou un niveau de vie élevé. Ce type de consommation, fondé sur le gaspillage apparent, permet aux riches d'afficher leur statut social. À une époque où les congés payés n'existaient pas, les riches s'affirmaient grâce aux loisirs.

Au-delà de cette volonté d'afficher une supériorité sociale, la consommation permet également d'exprimer sa différence ou, du moins, son appartenance à un groupe social. La consommation vestimentaire ou musicale est un moyen privilégié pour une large partie des jeunes de signifier leur appartenance à cette catégorie sociale et, éventuellement, à un groupe ethnique. La consommation est alors un langage qui permet de communiquer avec les autres, les objets étant des symboles utilisés par les individus pour afficher leurs références.

Les sociologues désignent par **effet de signes** la fonction sociale jouée par la consommation de biens ou de services, qui permet à un individu d'afficher ses goûts et ses valeurs. La consommation permet alors à un ensemble d'individus de se rassembler en partageant les mêmes signes tout en s'opposant à un ou plusieurs autres groupes caractérisés par des consommations différentes.

■ Les différentes formes d'épargne

L'**épargne brute** est la partie du revenu disponible qui n'est pas consommée. Pour mesurer l'effort réalisé par les ménages en matière d'épargne, il est possible de calculer un **taux d'épargne** (exprimé en %) qui est le rapport de l'épargne brute au revenu disponible des ménages.

Groupe social ►
Voir p. 342

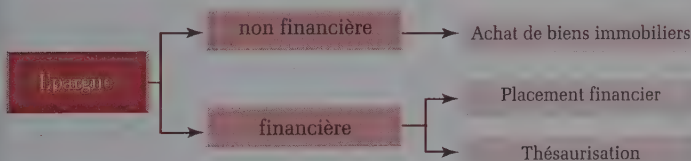
$$\text{Taux d'épargne} = \frac{\text{Épargne brute}}{\text{Revenu disponible}} \times 100$$

Ce taux d'épargne était en France, en 2000, de 15,9 %, ce qui signifie que les ménages consacraient 15,9 % de leur revenu disponible à l'épargne et donc 84,1 % à la consommation.

Cette épargne se partage en deux parties qui, depuis le début des années 1990, sont globalement équivalentes :

- l'**épargne non financière** est la partie de l'épargne consacrée à l'achat de biens immobiliers (logements, terrains). Elle est donc consacrée à l'investissement des ménages ;

- l'**épargne financière** est la partie de l'épargne qui est gardée sous forme de monnaie ou de placements rémunérés (dépôts sur un compte jeune, action d'achat). La première forme d'épargne financière est le résultat d'une **thésaurisation** qui est le fait de conserver son épargne sous forme de monnaie (billets ou dépôts sur un compte courant non rémunéré). Cette forme d'épargne est toujours disponible mais ne procure aucun revenu à son propriétaire. La seconde forme est le résultat d'un **placement financier** qui est l'achat de titres financiers (actions, obligations) de façon directe ou indirecte (par l'intermédiaire d'un contrat d'assurance vie par exemple). Cette forme d'épargne est rémunérée mais comporte des risques qui nuisent à sa liquidité.



■ Le patrimoine

Alors que l'épargne est un flux, le **patrimoine** est un stock qui représente les avoirs d'un agent économique (entreprise, ménage, etc.) sous forme de biens immobiliers, de liquidités ou de placements financiers. Le patrimoine des ménages n'intègre donc pas les biens durables (voitures, télévisions, etc.) ni les œuvres d'art. Selon que l'on prenne ou non en compte les dettes du ménage, on s'intéressera à son patrimoine brut ou net.

Le **patrimoine brut** est l'avoir global d'un agent économique alors que le **patrimoine net** est obtenu en soustrayant les dettes contractées par cet agent à son patrimoine brut. Les dettes représentent en

moyenne un dixième du patrimoine brut et le patrimoine net les neuf dixièmes restants. Les actifs financiers constituent un peu plus de la moitié de ce patrimoine net et les actifs immobiliers un peu moins de la moitié.

Le mode de vie

Le **mode de vie** est l'ensemble des manières de vivre et des habitudes de consommation propres à un individu ou, plus généralement, à un groupe social.

À la différence du niveau de vie, le mode de vie est une notion qualitative : on ne peut pas mesurer les différents modes de vie et affirmer que l'un est numériquement supérieur à l'autre. Le mode de vie dépend d'abord de l'environnement physique d'une population : le climat, l'espace naturel. Cependant, cet élément perd de l'importance dans les sociétés technologiquement développées qui permettent aux hommes de s'affranchir des conditions naturelles de leur existence. Les contraintes économiques et sociales y ont plus d'importance que les contraintes naturelles.

Le mode de vie dépend également du revenu qui, dans une société marchande, joue un rôle déterminant. Ainsi, le niveau de revenu suffit, bien souvent, à expliquer l'importance relative des différentes consommations (alimentation, loisirs, etc.). Cependant, le revenu n'est pas le seul facteur explicatif des modes de vie et deux ménages aux revenus comparables peuvent avoir des modes de vie différents. Le sociologue français Maurice Halbwachs (*La Classe ouvrière et les niveaux de vie*, 1912) a montré que la consommation dépendait des goûts et des aptitudes (et donc de la culture) valorisés par un groupe social. Encore aujourd'hui, un agriculteur, un professeur d'école et un contremaître peuvent vivre de façon sensiblement différente tout en percevant des revenus proches. En effet, le mode de vie dépend du type de travail effectué (travail de direction, d'exécution, etc.), du temps de travail et de la culture partagée par les membres d'un groupe social. Les valeurs, les règles de vie qui en découlent, et les croyances modèlent les comportements et favorisent l'homogénéité des comportements à l'intérieur d'un même groupe social. C'est pourquoi on observe des différences de comportement dans des populations immigrées d'origine diverse qui ont pourtant des niveaux de revenus et des conditions d'existence très proches.

Niveau
de vie ►
Voir p. 58

Culture ►
Voir p. 379

5

COMPTABILITÉ NATIONALE

A Les acteurs et leurs relations

- Les différents acteurs
- Le circuit économique

B Les opérations sur les biens et services

- L'équilibre emplois-ressources
- Le tableau entrées-sorties

C Le tableau économique d'ensemble

- Les comptes des secteurs institutionnels
- Les principaux agrégats
- Les principaux ratios

Impôts ►
Voir p. 251

**Union
européenne ►**
Voir p. 225

La **comptabilité nationale** est une représentation globale, détaillée et quantifiée de l'économie d'un pays.

Très tôt, l'État cherche à recenser les hommes et les richesses pour deux raisons principales : lever les armées et les impôts. Avec l'engagement croissant de l'État dans l'économie, la nécessité d'une comptabilisation plus complète et plus précise devient de plus en plus présente :

- en 1946, un système de comptes nationaux est élaboré en France ;
- en 1976, la France se rapproche des autres pays industrialisés en adoptant le SECN (système élargi de comptabilité nationale) ;
- en 1993, l'ONU crée un nouveau système de comptabilité nationale ; ce système est adopté par l'Union européenne sous le nom de SEC 95 (système européen des comptes 95). Tous les pays de l'Union l'utilisent depuis 1999.

Les acteurs et leurs relations

L'**économie nationale** est l'ensemble des unités résidentes, c'est-à-dire des unités qui effectuent des opérations sur le territoire pendant un an ou plus.

■ Les différents acteurs

Un **secteur institutionnel**, au sens de la comptabilité nationale, est l'ensemble des unités institutionnelles ayant des fonctions et des ressources analogues.

Une **unité institutionnelle**, au sens de la comptabilité nationale est un centre élémentaire de décision économique, c'est-à-dire un agent économique qui jouit d'une autonomie de décision.

Le système de comptabilité nationale distingue cinq secteurs institutionnels :

- les **sociétés non financières** sont le secteur institutionnel qui regroupe toutes les unités institutionnelles dont la fonction principale est de produire des biens et services non financiers marchands. Les ressources des sociétés financières proviennent de la vente de leurs produits. Ce secteur institutionnel regroupe aussi bien les sociétés privées (sociétés anonymes, sociétés coopérative...) que les entreprises publiques ;
- les **sociétés financières** sont le secteur institutionnel qui regroupe toutes les unités institutionnelles dont la fonction est de financer

**Agent
économique ►**
Voir p. 44

(c'est-à-dire collecter, transformer et distribuer des disponibilités financières), de gérer les moyens de financement ou d'assurer. Ce secteur institutionnel comprend les banques, différents intermédiaires et auxiliaires financiers (SICAV, carte bleue...) et les sociétés d'assurance (y compris les mutuelles) ;

– les **administrations publiques** sont le secteur institutionnel qui regroupe toutes les unités institutionnelles publiques dont la fonction est de produire des services non marchands et d'effectuer des opérations de redistribution. Le secteur des administrations publiques comprend les administrations publiques centrales (Éducation nationale par exemple), les administrations publiques locales et les administrations de sécurité sociale ;

– les **institutions sans but lucratif au service des ménages** sont le secteur institutionnel qui regroupe toutes les unités institutionnelles privées dont la fonction est de produire des services non marchands pour les ménages. Elles étaient autrefois appelées « administrations privées ». Il s'agit des partis politiques, églises, associations diverses... ;

– les **ménages (au sens de la comptabilité nationale)** sont le secteur institutionnel qui regroupe toutes les unités institutionnelles dont la fonction principale est la consommation (et la production pour les entreprises individuelles). Les ressources des ménages proviennent de la rémunération des facteurs de production qu'ils fournissent (travail, capital), des revenus de transferts et, dans le cas des entreprises individuelles, de la vente de produits. On distingue trois sortes de ménages : les ménages ordinaires, les ménages collectifs (foyers de travailleurs par exemple) et les entreprises individuelles.

Le **reste du monde** est un secteur institutionnel fictif qui regroupe les opérations économiques entre l'ensemble des unités non résidentes et l'ensemble des unités résidentes.

La comptabilité nationale distingue les branches des secteurs.

Une **branche** est l'ensemble des unités de production fournissant un seul type de biens ou de services. Un **secteur** est l'ensemble des entreprises ayant la même activité principale.

■ Le circuit économique

Des flux réels ou monétaires relient les agents économiques entre eux.

Un **flux** est une grandeur, mesurée au cours d'une période donnée, qui fait l'objet d'un mouvement. On l'oppose à la notion de **stock**, qui est une grandeur économique mesurée à un moment donné.

◀ **Banque**
Voir p. 77
◀ **SICAV**
Voir p. 95
◀ **Mutuelle**
voir p. 49

◀ **Sécurité sociale**
Voir p. 264

Entreprise ►
Voir p. 44

Ménage ►
Voir p. 319

Ainsi, en simplifiant, les ménages fournissent aux entreprises du travail (flux réel) et reçoivent en contrepartie des salaires (flux monétaire) ; les entreprises fournissent aux ménages des biens et services (flux réel) et reçoivent en contrepartie le paiement des achats (flux monétaire).

Le **circuit économique** est une représentation simplifiée de l'économie nationale, sous forme de flux reliant les différents agents de l'économie.

Suivant son niveau de complexité, le circuit peut être représenté avec ou sans État, avec ou sans intermédiaires financiers, en **économie ouverte** (représentation de l'économie tenant compte de ses relations avec l'extérieur) ou en **économie fermée** (représentation de l'économie faisant abstraction de ses relations avec l'extérieur).

■ Les opérations sur les biens et services

■ L'équilibre emplois-ressources

L'**équilibre emplois-ressources** désigne l'égalité entre les emplois et les ressources.

Les **ressources (au sens de la comptabilité nationale)** sont l'ensemble des biens et services dont une économie dispose (production et importations). Les **emplois (au sens de la comptabilité nationale)** désignent les différentes utilisations des biens et services (consommation intermédiaire, consommation finale, FBCF, exportations et variation de stocks).

La **formation brute de capital fixe (FBCF)** désigne, dans la comptabilité nationale, l'agrégat mesurant l'investissement. Elle correspond à l'acquisition d'actifs fixes (actifs utilisés de façon continue et répétée), corporels et incorporels (logiciels ; prospection minière et pétrolière ; œuvres récréatives, littéraires ou artistiques originales).

Variation de stocks : différence entre la valeur des entrées de produits en stock (évaluées au prix du jour d'entrée) et la valeur des sorties (évaluées au prix du jour de sortie).

Les exportations et les importations peuvent être comptabilisées FAB ou CAF. La comptabilité nationale comptabilise toujours les exportations FAB. Quant aux importations, elles sont comptabilisées CAF lorsqu'il s'agit d'un produit particulier, mais FAB lorsqu'il s'agit de l'ensemble des importations (la comptabilité nationale introduit alors un coefficient de correction).

Agrégat ►
Voir p. 71

Exportation ►
Voir p. 192
Importation ►
Voir p. 192

Franco à bord (FAB) : comptabilisation de la valeur des importations ou des exportations à leur prix à la frontière du pays exportateur. Seule la valeur des produits est comptabilisée.

Coût, assurance, fret (CAF) : comptabilisation de la valeur des importations à leur prix à la frontière du pays importateur. On ajoute à la valeur du produit le coût de l'assurance et du transport pour l'acheminer vers le pays importateur.

■ Le tableau entrées-sorties

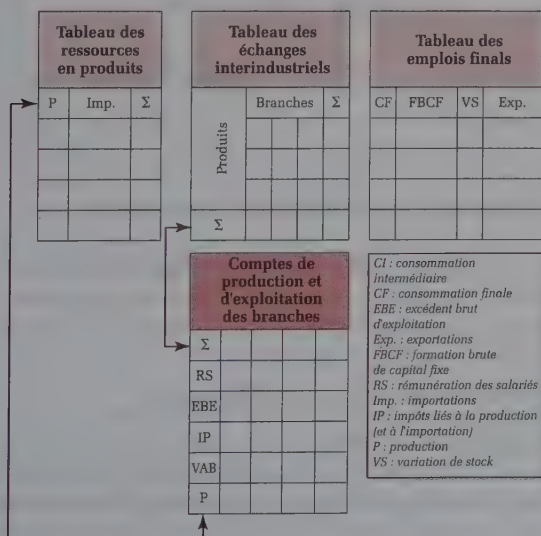
Le **tableau entrées-sorties (TES)** est une représentation de l'économie nationale qui met en valeur les différents emplois des produits, leurs différentes ressources et la façon dont l'équilibre emplois-ressources est assuré.

Le TES récapitule toutes les opérations sur les biens et services des différentes branches de l'économie. Il est composé : 1°) du tableau des échanges interindustriels, appelé aussi tableau *input-output*, qui représente les consommations intermédiaires des différentes branches, 2°) du tableau des emplois finals, 3°) du tableau des comptes de production et d'exploitation des branches qui présente le partage de la valeur ajoutée, et 4°) du tableau des ressources en produits.

◀ **Branche**
Voir p. 67

◀ **Consommations intermédiaires**
Voir p. 35

◀ **Valeur ajoutée**
Voir p. 35



Bénéfice ►

Voir p. 45

Amortissement ►

Voir p. 175

Leontief ►

Voir p. 200

L'**excédent brut d'exploitation (EBE)** est la partie de la valeur ajoutée qui revient aux entreprises après versement des salaires, cotisations et impôts liés à la production. L'EBE sert à payer les intérêts des emprunts, à verser des dividendes aux actionnaires, à payer les impôts sur le bénéfice et à épargner. Il se distingue du bénéfice se calculant avant l'amortissement du capital.

Les premiers tableaux entrées-sorties ont été réalisés par Wassily Leontief, qui les utilisa pour étudier l'évolution de l'économie américaine.

Économiste américain d'origine russe, Wassily Leontief est surtout connu pour son invention du tableau entrées-sorties et pour son fameux paradoxe : l'économie américaine exporte des produits qui incorporent relativement plus de travail que de capital.

Le TES permet de mettre en évidence l'interdépendance des branches. Il est ainsi possible de simuler les effets de la variation de l'activité d'une branche sur les autres branches. Pour cela, on utilise les coefficients techniques.

Le **coefficient technique** est un concept créé par Leontief mesurant la consommation intermédiaire d'un produit nécessaire à une branche pour la production d'une unité monétaire.

$$c_{ij} = \frac{\text{Consommation intermédiaire de produit } i \text{ par la branche } j}{\text{Production de la branche } j}$$

Certaines branches, comme le bâtiment, sont des branches motrices, car leurs consommations intermédiaires dans d'autres branches sont élevées. En cas de récession, l'État peut relancer ces branches en priorité.

Consommations**primaires ►**

Voir p. 35

Le tableau économique d'ensemble

Le **tableau économique d'ensemble (TEE)** est une représentation complète de l'économie récapitulant les différents comptes de tous les secteurs institutionnels.

Les comptes des secteurs institutionnels

Les comptes des secteurs institutionnels sont : le compte de production, qui décrit la création de la valeur ajoutée ; le compte d'exploitation, qui décrit la répartition de la valeur ajoutée ; le compte d'affectation des revenus primaires, qui décrit comment se constitue le revenu primaire ; le

Valeur ajoutée ►

Voir p. 35

Revenus primaires ►

Voir p. 54

compte de distribution secondaire du revenu, qui mesure l'effet des prélèvements obligatoires d'une part et des revenus de transfert d'autre part ; le compte d'utilisation du revenu, qui montre comment le revenu disponible brut est utilisé pour la consommation et pour l'épargne ; le compte de capital, qui montre comment l'épargne est utilisée pour financer l'investissement et le compte financier, qui retrace toutes les opérations financières.

« **Prélèvements obligatoires**
Voir p. 251

« **Épargne**
Voir p. 62

« **Investissement**
Voir p. 174

■ Les principaux agrégats

Le TEE permet de définir les principaux agrégats.

Un **agrégat** est une grandeur économique caractérisant le résultat de l'activité économique.

Le PIB est l'agrégat le plus utilisé par la comptabilité nationale ; il est bâti sur un critère de territorialité. Le PNB, agrégat bâti sur un critère de nationalité, n'est plus utilisé par la comptabilité nationale.

« **PIB**
Voir p. 36
« **PNB**
Voir p. 36

Le **revenu national brut (RNB)**, appelé aussi revenu national des facteurs, est un agrégat de niveau de vie ; il correspond à la somme des revenus primaires.

Le **revenu national disponible brut** est un agrégat de revenu disponible. Son montant est égal à la somme des dépenses de consommation et de l'épargne nationale ; il permet de connaître les sommes qui peuvent être utilisées par les unités résidentes.

■ Les principaux ratios

À partir du TEE, il est possible de calculer certains ratios.

Un **ratio** est un rapport entre deux grandeurs constituant un indicateur de la situation économique et financière d'une catégorie d'agents ou de la nation toute entière.

Les principaux ratios des ménages sont :

- le **taux d'épargne des ménages** : rapport (exprimé en pourcentage) de l'épargne brute au revenu disponible brut des ménages ;
- le **taux d'épargne financière des ménages** : rapport (exprimé en pourcentage) de la capacité de financement au revenu disponible brut des ménages.

« **Épargne financière**
Voir p. 63

Les principaux ratios des sociétés non financières sont :

- le taux d'investissement : rapport (exprimé en pourcentage) de la FBCF à la valeur ajoutée ;
- le taux d'autofinancement : rapport (exprimé en pourcentage) de l'épargne brute à la FBCF ;

« **Taux d'auto-financement**
Voir p. 176
« **Autofinancement**
Voir p. 90

Prélèvements

obligatoires ►

Voir p. 251

Pression fiscale ►

Voir p. 276

– le **taux de marge** : rapport (exprimé en pourcentage) de l'EBE à la valeur ajoutée.

Les principaux ratios des administrations publiques sont :

– le **taux de prélèvements obligatoires** : rapport (exprimé en pourcentage) des prélèvements obligatoires au PIB ;

– le **taux de pression fiscale** : rapport (exprimé en pourcentage) des impôts au PIB.

6

MONNAIE ET FINANCEMENT

A Les mécanismes monétaires

- La monnaie : définition, fonctions et formes
- La création de monnaie : le crédit
- La monnaie est-elle neutre ?
- Inflation et désinflation
- Inflation et croissance
- La politique monétaire

B Le financement de l'économie

- L'intermédiation du financement après la seconde guerre mondiale
- La désintermédiation financière des années 1980

Les mécanismes monétaires

■ La monnaie : définition, fonctions et formes

La **monnaie** est un actif liquide qui sert d'étalon de valeur, d'intermédiaire dans les échanges et de réserve de valeur.

Avec le développement de l'activité économique, le besoin de monnaie est croissant. Très rapidement, l'ancienne forme d'échange, le **troc** (échange direct d'une marchandise contre une autre marchandise sans usage de monnaie) s'est vue dépassée, et une véritable monnaie est devenue nécessaire.

Une conception assez simplificatrice de l'histoire monétaire considère que le troc existait avant la monnaie et qu'il a été remplacé avantageusement par celle-ci. On serait passé d'un **équivalent simple** (valeur d'une marchandise évaluée par rapport à celle d'une autre marchandise) à un **équivalent général** (marchandise unique dont la valeur permet d'évaluer celle de toutes les autres marchandises) ; c'est la monnaie.

Avec la **division sociale du travail** (spécialisation de chaque producteur dans une activité bien définie), les échanges se sont multipliés. De ce fait, les inconvénients du troc ont été rapidement mis en évidence : il pose des problèmes pour les échanges de produits périssables et non divisibles ; il ne permet pas de mesurer la valeur des produits, et surtout il suppose à chaque fois que chacun ait besoin de ce que l'autre produit.

Le troc et la monnaie ne doivent toutefois pas être opposés :

- avant l'usage de la monnaie, le troc n'était pas la seule forme d'échange. Une partie non négligeable des échanges s'effectuait aussi sous forme de dons croisés ;

- même si elle n'était pas utilisée dans les échanges, la monnaie coexistait bien souvent avec le troc. En effet, un équivalent général est nécessaire pour comparer la valeur des marchandises entre elles. Une marchandise plus convoitée que les autres (coquillages, bijoux...) jouait souvent ce rôle ;

- la monnaie a un emploi très ancien, car elle est liée à la notion de pouvoir et de souveraineté. Ainsi les pièces sont frappées à l'effigie des chefs d'État et la contrefaçon a été parfois punie de la peine capitale ;

- le troc est encore parfois utilisé.

La monnaie remplit traditionnellement trois fonctions :

- la fonction principale d'intermédiaire dans les échanges ; le **pouvoir libérateur** désigne la capacité d'une monnaie d'éteindre les

dettes ; ce pouvoir est assorti de l'obligation pour les agents d'accepter la monnaie concernée en moyen de paiement ;

- la fonction d'**étalon** (équivalent général, permettant de comparer la valeur des différentes marchandises entre elles) ;

- la fonction de réserve ; elle permet d'épargner, c'est-à-dire de renoncer à une consommation présente et d'opter pour une consommation future.

Les trois fonctions ne définissent qu'imparfaitement la monnaie :

- La monnaie est un étalon instable car sa valeur est fluctuante ; elle diminue en cas d'inflation et augmente en cas de déflation. Un exemple éloquent est l'hyperinflation allemande de 1923 ; peut-on parler d'étalon alors qu'en quelques mois le mark a perdu un billion de fois sa valeur ?

- Deux fonctions peuvent se révéler contradictoires. Ce phénomène a été mis en évidence par la **loi de Gresham** : principe énoncé par un banquier anglais du ^{xvi}^e siècle, Gresham, selon lequel « la mauvaise monnaie chasse la bonne ». En effet, lorsque deux signes monétaires sont utilisés simultanément (l'or et l'argent dans le système bimétallique qui était en vigueur dans la plupart des pays d'Europe), la monnaie la plus appréciée, l'or en l'occurrence, est thésaurisée, alors que la « mauvaise monnaie », ici l'argent, est la seule à être utilisée dans les échanges. L'or remplissait donc correctement sa fonction de réserve, mais imparfaitement sa fonction d'intermédiaire dans les échanges, tandis que l'argent n'avait qu'une fonction d'intermédiaire.

La **dématérialisation de la monnaie** désigne le fait que la monnaie a, au fil du temps, revêtu une forme de moins en moins matérielle. Après avoir pris des aspects très concrets comme des vases, des coquillages, des bijoux ou des têtes de bétail, elle prend la forme de billets, puis se dématérialise totalement sous la forme de monnaie scripturale.

Les premières formes de monnaie étaient des objets très appréciés par les individus et revêtant une importance certaine dans l'activité économique. Ces marchandises avaient généralement comme qualité de ne pas être périssables, donc de pouvoir être mises en réserve, et d'être divisibles.

La **monnaie-marchandise** désigne une marchandise particulière qui est utilisée comme monnaie (intermédiaire dans les échanges, étalon, réserve de valeur) et qui a deux caractéristiques

◀ **Inflation**

Voir p. 83

◀ **Déflation**

Voir p. 83

◀ **Hyperinflation**

Voir p. 85

◀ **Bimétallisme**

Voir p. 76

principales : le pouvoir d'achat de la marchandise servant de monnaie est égal à la valeur intrinsèque de celle-ci ; la marchandise utilisée comme moyen de paiement doit être fortement appréciée par les individus.

Au fil du temps, les métaux précieux furent les monnaies-marchandises les plus utilisées. Leur première forme fut celle de lingots qui étaient pesés à chaque échange, puis, par commodité mais aussi afin de permettre au pouvoir politique d'exercer un contrôle, des pièces à poids identiques frappées sous sa surveillance.

La **monnaie métallique** est une monnaie sous forme de métaux précieux ; le pouvoir d'achat de cette monnaie est égal à la valeur des métaux précieux qui la composent.

Alors que le système le plus répandu était le **bimétallisme** (système monétaire qui utilise conjointement deux métaux précieux, généralement l'or et l'argent), les pays européens au ^{xix}e siècle ont progressivement adopté le **monométallisme** (système monétaire qui n'utilise qu'un seul métal précieux, généralement l'or) en raison de la loi de Gresham. On retrouve ici la qualité obligatoire d'une bonne monnaie : les agents économiques doivent l'apprécier et avoir confiance en elle.

L'inconvénient majeur de l'or est son poids ; il a donc paru plus commode, pour les transactions importantes, de régler le paiement à l'aide d'un billet qui permet au créancier d'aller lui-même retirer l'or à la banque, ou même de le conserver afin de l'utiliser de nouveau dans une transaction ultérieure. Le billet convertible est ainsi apparu en Europe au début du ^{xviii}e siècle (l'assignat français en est un exemple). Le billet convertible n'est pas une monnaie au sens strict, il n'est qu'un support facilitant le paiement (l'or demeure la seule monnaie).

Les agents économiques se sont progressivement habitués à l'utilisation de la **monnaie-papier** (monnaie sous forme de billets), et l'ont peu à peu appréciée « pour elle-même » et non plus seulement pour la quantité d'or qu'elle pouvait représenter. On assiste alors à la disparition de la monnaie-marchandise et à l'apparition de la monnaie fiduciaire ; la monnaie n'a plus de valeur en elle-même.

Pour répondre aux besoins accrus de l'économie en monnaie, et parce que les billets sont encombrants pour les transactions importantes (même s'ils le sont moins que l'or), se sont développés des règlements par jeux d'écriture, matérialisés par les chèques.

La même évolution se reproduit : la confiance dans cette nouvelle sorte de monnaie (monnaie scripturale) s'étend, le billet devient de moins en moins nécessaire... La monnaie est non seulement fiduciaire mais aussi dématérialisée.

La monnaie actuelle se présente soit sous une forme manuelle soit sous une forme scripturale :

– la **monnaie manuelle** (monnaie qui passe de la main à la main) regroupe la **monnaie divisionnaire** (pièces de monnaie) – émise par le Trésor public et qu'il ne faut pas confondre avec la monnaie métallique, car sa valeur n'a pas de rapport avec la quantité de métal contenue dans la pièce – et la **monnaie fiduciaire** (du latin *fides*, signifiant « confiance »), composée par les billets de banque émis par la Banque centrale (la Banque centrale européenne en Europe) ;

– la **monnaie scripturale**, constituée des dépôts à vue des ménages et des entreprises dans les banques, est une forme de monnaie parfaitement liquide (contrairement, par exemple, aux comptes sur livret ou aux dépôts à terme), car il est possible de l'utiliser à tout moment grâce à des instruments de virement comme le chèque ou la carte bancaire. Elle est aujourd'hui la forme monétaire de loin la plus utilisée. Cette forme de monnaie n'existerait donc pas sans les banques. La **banque** (appelée aussi **banque commerciale** ou **banque de second rang** pour la distinguer de la Banque centrale) est un intermédiaire financier qui collecte des dépôts et crée de la monnaie scripturale en accordant des crédits.

Depuis plusieurs années, se sont développés des produits d'épargne (Codevi, compte d'épargne logement...) qui ne sont pas au sens strict de la monnaie, car ils ne sont pas parfaitement liquides.

La **liquidité** désigne la plus ou moins grande facilité de conversion d'un actif en moyens de paiement. Ainsi la monnaie est parfaitement liquide ; les sommes contenues dans un Codevi sont relativement liquides, car elles peuvent être utilisées rapidement ; les SICAV sont un peu moins liquides, car il faut les vendre avant de pouvoir les utiliser comme moyen de paiement.

Les **agrégats monétaires** (**M1**, **M2**, **M3**) sont des indicateurs regroupant les avoirs aisément transférables en moyens de paiement, détenus par les agents non financiers résidents ; ils sont classés selon leur degré de liquidité. M1 représente la monnaie (ou disponibilités monétaires) au sens strict et M3 la **masse monétaire** (ensemble des moyens de paiement en circulation dans une économie ou une zone monétaire).

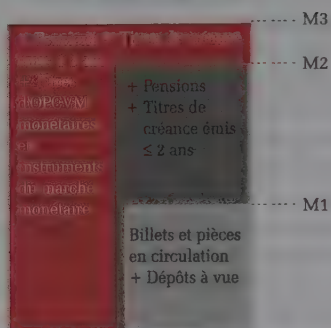
◀ **Trésor public**
Voir p. 253

◀ **Banque centrale**
Voir p. 80

◀ **Actif**
Voir p. 47

◀ **SICAV**
Voir p. 95

Agrégats monétaires de la zone euro



■ La création de monnaie : le crédit

La monnaie étant constituée de papier et de jeux d'écriture, il est virtuellement possible d'en créer de manière illimitée ; des règles très strictes doivent donc régir la création monétaire. La création monétaire provient essentiellement du **crédit**, c'est-à-dire des prêts accordés par les organismes spécialisés (banque, société de crédit) afin de permettre une dépense. L'**intérêt** est le revenu de l'agent qui accorde un crédit, il rémunère le fait de renoncer à la liquidité en mettant celle-ci à la disposition d'autrui. Le **taux d'intérêt** est le prix du crédit, c'est-à-dire le prix de la renonciation à la liquidité. Le **taux d'intérêt nominal** est le taux d'intérêt courant ; il ne tient pas compte de l'évolution des prix. Le **taux d'intérêt réel** est le taux d'intérêt déflaté ; l'effet de l'évolution des prix a été supprimé : le taux d'intérêt réel se calcule en faisant le rapport entre le taux d'intérêt nominal et l'indice des prix (multiplié par 100).

Il existe plusieurs types de crédit :

- le **crédit à l'investissement**, qui est un crédit à moyen ou long terme à destination des entreprises, servant à financer les achats d'équipement ;
- le **crédit à la consommation**, qui est un crédit à court ou moyen terme à destination des ménages, servant à financer les dépenses de consommation ;
- le **crédit de trésorerie**, qui est un crédit à court terme à destination des entreprises et des ménages, servant à financer les besoins de trésorerie ;

Investissement ►
Voir p. 174

Consommation ►
Voir p. 58

– le **crédit à l'exportation**, qui est un crédit à court et moyen terme à destination des entreprises, servant à financer les exportations et certains investissements à l'étranger ;

– le **crédit habitat-promoteur**, qui est un crédit à moyen ou long terme à destination des entreprises et des ménages, servant à financer l'achat de terrains, la construction et l'amélioration d'immeubles ;

– l'**escompte**, qui est un crédit à court terme à destination des entreprises. Le **taux d'escompte** est le taux d'intérêt qui rémunère l'escompte. Les entreprises règlent rarement leurs achats au comptant, mais utilisent des effets de commerce (un **effet de commerce** est un titre de créance signifiant l'obligation pour le débiteur de payer au créancier une somme fixée à une date donnée). L'entreprise créancière peut, si elle a besoin de liquidité, se faire escompter l'effet de commerce à la banque. Dans ce cas, la banque l'achète en faisant payer un intérêt et se tourne à échéance (généralement 90 jours) vers l'entreprise débitrice pour le remboursement de l'emprunt.

« **Exportation**
Voir p. 192

Pour comprendre le mécanisme de la création monétaire, il est nécessaire de rappeler que, si les dépôts permettent aux banques d'accorder les crédits, les crédits, à leur tour, font les dépôts. En effet, les agents économiques empruntent pour faire face à une dépense, et, dans la majorité des cas, l'argent prêté par les banques sous forme de crédit leur revient à elles-mêmes ou à d'autres banques sous forme de dépôt. Grâce à un dépôt initial, la banque accorde un crédit qui permet l'ouverture d'un nouveau dépôt et qui a donc comme effet d'accroître la quantité d'avoirs en monnaie. C'est donc le crédit qui crée la monnaie.

Le **multiplicateur de crédit** mesure la quantité de monnaie qui peut être créée à partir d'un dépôt initial ; il est égal à l'inverse du **taux de réserve**. Si, par exemple, la banque prête l'équivalent de 80 % des dépôts et en conserve 20 % (taux de réserve), le multiplicateur est de 5 (120 %).

La création de monnaie comporte aussi des limites :

- le remboursement du crédit détruit la monnaie créée ;
- la demande de crédit des agents économiques est limitée par leurs besoins et leurs budgets ;
- la liquidité des banques est limitée : si les crédits font les dépôts, les dépôts sont nécessaires pour accorder des crédits ;
- les **réserves obligatoires** (fraction des liquidités que les banques reçoivent et qu'elles doivent déposer sur un compte non rémunéré à la Banque centrale) limitent aussi les possibilités de crédit ;

« **Banque centrale**
Voir p. 80

– l'État peut contrôler la création de monnaie par une politique monétaire appropriée.

Les banques commerciales ne sont pas les seules à créer de la monnaie.

Union européenne ►
Voir p. 225
Politique monétaire ►
Voir p. 249

La **Banque centrale** (institution financière qui est chargée de veiller sur la monnaie d'un pays ou d'une zone monétaire comme l'Union européenne ; elle émet les billets, facilite le refinancement des banques commerciales et se charge de la mise en œuvre de la politique monétaire) crée de la monnaie sous deux formes différentes :

– les billets qu'elle émet ;

– la **monnaie Banque centrale**, c'est-à-dire une monnaie scripturale qui est utilisée dans les règlements entre les banques et la Banque centrale.

Elle crée de la monnaie en monétisant des actifs non monétaires, c'est-à-dire en donnant aux banques de la monnaie (créée de toute pièce) en échange de titres et de devises.

Trois cas principaux peuvent se produire :

– la Banque centrale rembourse aux banques les **bons du Trésor** (emprunts émis par l'État) qu'elles avaient souscrits ;

– la Banque centrale rachète des devises contre de la monnaie nationale ;

– la Banque de France rachète aux banques des traites, c'est-à-dire des créances à court terme, si celles-ci ont besoin de liquidités.

La création de monnaie a donc trois sources :

– le crédit à l'État ;

– l'achat de devises ;

– le crédit aux entreprises et aux ménages.

Devise ►
Voir p. 234

À chaque crédit correspond en contrepartie une **créance** (montant qui est dû à un agent économique). Les **contreparties de la masse monétaire** désignent les créances qui correspondent aux crédits ayant permis la création de monnaie. Leur examen permet de connaître la part de chaque facteur dans le processus de création monétaire. On distingue deux grandes catégories :

– la contrepartie « extérieur », qui permet l'examen de la situation du pays avec le reste du monde : entrées et sorties de devises ;

– la contrepartie « crédit interne net » qui regroupe : les créances sur le Trésor public (créances à l'État), d'une part ; les créances sur

Trésor public ►
Voir p. 253

l'économie, c'est-à-dire sur les ménages et les entreprises (principale source de création monétaire), d'autre part.

■ La monnaie est-elle neutre ?

Dans la théorie classique, la monnaie est neutre.

La **neutralité de la monnaie** est une conception qui considère que les sphères monétaire et réelle sont indépendantes l'une de l'autre. Les variables monétaires (niveau et évolution des prix notamment) n'ont aucun effet sur les variables réelles (niveau de la production, de la demande, de l'emploi...).

Cette neutralité est notamment présentée par la **théorie quantitative de la monnaie**, qui est une analyse monétaire qui considère, à la suite de Jean Bodin, Stuart Mill ou Irving Fisher, que le niveau des prix dépend directement de la quantité de monnaie.

L'**équation de Fisher** est une formalisation de la théorie quantitative de la monnaie. Elle est d'abord présentée par Stuart Mill puis reprise par Irving Fisher : $M \times V = P \times T$

– M est la quantité de monnaie en circulation ;

– V est la **vitesse de circulation de la monnaie**, c'est-à-dire le nombre de fois qu'une unité monétaire est utilisée durant une période donnée ;

– P représente le prix moyen ;

– T est le montant total des transactions effectuées dans une année, c'est-à-dire approximativement la production, déduction faite de la variation des stocks.

V et T étant considérés comme des variables indépendantes (sphère réelle) et constantes à court terme, toute augmentation de la quantité de monnaie se traduit par une augmentation des prix. Sous cette hypothèse, la monnaie est neutre, toute variation de la quantité de monnaie est contrebalancée par une modification des prix, mais n'influe pas sur le niveau réel des transactions et de la production.

Keynes s'oppose à cette conception de la neutralité de la monnaie. Il affirme qu'une unité monétaire n'est pas uniquement utilisée pour les transactions : si la monnaie peut servir à un achat direct (transaction) et être placée (dans ce cas, elle servira indirectement à d'autres transactions, investissement par exemple), elle peut aussi être thésaurisée. La **thésaurisation** désigne la partie de l'épargne qui n'est pas placée et qui quitte donc le circuit économique.

◀ **Bodin**
Voir p. 439
◀ **Mill**
Voir p. 445

◀ **Keynes**
voir p. 456

Cette thésaurisation résulte, selon Keynes, de la préférence pour la liquidité qui a trois motifs :

- un motif de spéculation : les individus thésaurisent en vue d'un placement ultérieur, plus rémunérateur que ne le sont les placements du moment ;
- un motif de précaution : ils thésaurisent en vue de se couvrir contre un risque éventuel ;
- un motif de transaction : il s'agit, selon Keynes, d'une thésaurisation qui permet de couvrir l'intervalle entre l'encaissement du revenu (une seule fois par mois généralement) et son utilisation (durant tout le mois).

Cette préférence pour la liquidité infirme la loi des débouchés de J.-B. Say (l'offre crée la demande et les produits s'échangent contre les produits), car la thésaurisation a un effet d'éviction sur la demande et sur le volume de transactions.

Par ailleurs, les keynésiens affirment qu'une augmentation de la quantité de monnaie peut, en accroissant les moyens de paiement mis à la disposition de l'économie, avoir un effet positif sur la croissance économique ; cela dépend de l'élasticité de la production par rapport à la demande :

- si la production n'est pas prête à répondre à cette demande additionnelle (inélasticité de la production par rapport à la demande), seuls les prix risquent de gonfler ;
- si certains facteurs de production ne sont pas utilisés, et si les entreprises ont confiance en l'avenir, la production peut suivre la demande (dans ce cas, la production est élastique par rapport à la demande).

Les débats sur la neutralité de la monnaie et sur la quantité optimale de monnaie sont nombreux.

Ainsi, un débat *currency principle* contre *banking principle* a eu lieu au XIX^e siècle en Grande-Bretagne. La polémique portait sur la création monétaire : la quantité de monnaie doit-elle suivre l'activité économique ou faut-il la limiter au stock d'or ?

Le *currency principle*, dont un défenseur important est Ricardo, est une conception qui considère que la quantité de monnaie fiduciaire et scripturale en circulation ne doit pas dépasser le stock d'or ; une gestion restrictive de la monnaie permet de lui conserver sa valeur et donc la confiance que les agents économiques peuvent lui accorder.

Spéculation ►

Voir p. 96

Loi des débouchés ►

Voir p. 446

J.-B. Say ►

Voir p. 446

Élasticité ►

Voir p. 512

Ricardo ►

Voir p. 444

La quantité d'or étant une base peu économique (car variant aussi en fonction des découvertes de gisements d'or), le **banking principle**, dont les principaux partisans sont Thomas Cooke et Stuart Mill, est une conception qui affirme que la quantité de monnaie doit suivre l'activité économique et s'y adapter.

Le débat actuel oppose monétaristes, keynésiens et nouveaux économistes classiques.

Les monétaristes (dont le chef de file est Milton Friedman) et les keynésiens sont d'accord pour affirmer que la quantité de monnaie doit au moins suivre l'activité économique. Ainsi, trop peu de monnaie est préjudiciable à la croissance, et ils s'accordent sur le fait que la raréfaction monétaire du début des années 1930 fut un facteur d'aggravation de la crise.

En revanche, ils s'opposent sur la détermination de la quantité optimale de monnaie :

- les keynésiens considèrent que la monnaie peut doper l'économie ;

- les monétaristes considèrent quant à eux que toute augmentation de la quantité de monnaie supérieure à celle de la production conduit à une augmentation des prix. Or, l'inflation est source de déséquilibres puisqu'elle nuit à la compétitivité et altère les anticipations des agents économiques.

Un nouveau courant de la nouvelle économie classique, l'école du cycle économique réel, considère que la monnaie est « super-neutre » et qu'aucune variation de la quantité de monnaie n'est susceptible de modifier l'équilibre réel.

■ Inflation et désinflation

L'**inflation** désigne la hausse généralisée des prix. Le **taux d'inflation** désigne le taux de variation du niveau général des prix.

La **désinflation** désigne, au sens strict, le ralentissement de la hausse des prix ; ceux-ci continuent d'augmenter mais moins fortement. Au sens le plus courant, elle caractérise une période de faible inflation faisant suite à une période de forte inflation (à partir du milieu des années 1980 en France, par exemple).

La **déflation** désigne au sens strict la baisse généralisée des prix (taux d'inflation négatif). Ce terme est parfois utilisé pour caractériser une période de baisse des prix et de la production (crise des années 1930 par exemple).

- « **Mill**
Voir p. 445
- « **Monétarisme**
Voir p. 464
- « **Keynésianisme**
Voir p. 459
- « **Nouvelle économie classique**
Voir p. 469
- « **Friedman**
Voir p. 465
- « **Crise des années trente**
Voir p. 155
- « **Compétitivité**
Voir p. 194
- « **École du cycle économique réel**
Voir p. 470

Les causes générales de l'inflation sont :

– l'**inflation par la demande**, qui désigne la hausse des prix induite par un excès de la demande sur l'offre. En effet, en économie de marché, les prix sont fixés par la confrontation entre l'offre et la demande ; si la demande excède l'offre, ils ont tendance à augmenter. Il y a donc un risque d'inflation lorsque la demande s'accroît et que la production est inélastique par rapport à celle-ci (l'offre ne suit pas les variations de la demande) ; c'est le cas lorsque le plein emploi des facteurs de production (main-d'œuvre et capital) empêche toute augmentation à court terme de la production et que les anticipations des entreprises sont mauvaises ;

– l'**inflation** par les coûts, qui désigne la hausse des prix induite par une hausse des coûts de production. En effet, les entreprises répercutent la hausse des coûts de production sur les prix ; les coûts les plus inflationnistes sont ceux des biens intermédiaires (et surtout des matières premières) et ceux de la main-d'œuvre. La hausse du prix des biens intermédiaires importés augmente les coûts de production des entreprises nationales et donc les prix. On appelle **inflation importée** l'inflation qui provient d'un autre pays par le biais de l'augmentation du prix des produits importés ; l'exemple le plus frappant est celui de la hausse du prix des matières premières, et, particulièrement, celui du pétrole lors des deux chocs pétroliers de 1973 et 1979. Le coût le plus souvent incriminé dans les mécanismes inflationnistes est le salaire : toute augmentation des coûts salariaux supérieure à celle de la productivité est source d'inflation. L'inflation est souvent un processus auto-entretenu par la **spirale inflationniste** : mécanisme cumulatif de hausse des prix ; la hausse des prix conduit généralement à une hausse des salaires (revendication de la part des salariés qui ne veulent pas que leur pouvoir d'achat diminue), qui augmente les coûts de production, ce qui mène à une hausse des prix... ;

– l'**inflation par la monnaie**, qui désigne la hausse des prix induite par une augmentation de la quantité de monnaie supérieure à celle de la production. Cette explication de l'inflation est celle que privilégient les partisans de la théorie quantitative de la monnaie et les monétaristes.

Quelques périodes marquantes du XIX^e siècle à nos jours concernent l'inflation et la désinflation.

L'évolution des prix dans la plupart des pays européens au XIX^e siècle présente deux caractéristiques principales : une instabilité sur courte et moyenne période et une stabilité sur longue période.

Coûts de
production ►
Voir p. 41

Choc pétrolier ►
Voir p. 156

Théorie
quantitative
de la monnaie ►
Voir p. 81
Monétarisme ►
Voir p. 464

Durant l'entre-deux-guerres, les déséquilibres monétaires sont fréquents. Ainsi, en Allemagne, l'inflation s'est progressivement aggravée, au point de devenir une **hyperinflation** (très forte augmentation cumulative et incontrôlée des prix).

L'inflation a accompagné la croissance des Trente Glorieuses. L'inflation est alors rampante. Une **inflation rampante** est une inflation assez forte (mais dont le taux est généralement inférieur à 10 %), structurellement installée dans l'économie. Les raisons principales de ces tendances inflationnistes sont : le déséquilibre monétaire international, dû à la trop forte augmentation de moyens de paiements internationaux (surtout le dollar) ; le développement du recours au crédit de la part des entreprises et des ménages mais aussi de la part de l'État afin de couvrir ses déficits budgétaires ; les hausses considérables de la demande (aussi bien de consommation que d'investissement).

C'est dans cet environnement d'inflation latente que le choc pétrolier a joué un rôle de détonateur. Il a rendu manifestes des déséquilibres, qui, jusqu'alors, étaient sous-jacents. Malgré la baisse du prix relatif du pétrole, entre 1975 et 1979 (date du second choc pétrolier), l'inflation demeure importante. En effet, l'économie est toujours une économie d'endettement, les salaires augmentent plus fortement que la productivité. Mais surtout, l'inflation est un phénomène cumulatif qui s'auto-entretient par la spirale inflationniste et par les échanges internationaux. La **stagflation** (situation d'une économie qui connaît à la fois une forte inflation et une stagnation de la production, induisant généralement du chômage) s'installe. L'**inflation galopante** (forte inflation ; la hausse des prix devient cumulative et le taux d'inflation dépasse 10 %) apparaît.

Depuis le début des années 1980 (1985 pour la France), la tendance est à la désinflation. Cette désinflation a été permise par un environnement économique international favorable (contre-choc pétrolier et dépréciation du dollar après 1985), mais surtout par la mise en place dans tous les pays développés de politiques restrictives, qui modèrent la création monétaire et de politiques de déréglementation qui, sur tous les marchés, ravivent la concurrence.

◀ **Productivité**
Voir p. 39

◀ **Contre-choc pétrolier**
Voir p. 157

◀ **Dépréciation**
Voir p. 238

◀ **Déréglementation**
Voir p. 260

■ Inflation et croissance

L'inflation a un **effet de seuil** (à partir d'un certain niveau, un phénomène produit un effet différent de l'effet initial) sur la croissance. En effet, jusqu'à un certain seuil, l'inflation favorise la croissance :

**Cycle
Kondratieff** ►
Voir p. 152

– l'inflation accompagne les périodes de croissance. Il est en effet possible d'établir une corrélation entre les périodes d'inflation et celles de croissance ; ainsi, la phase A des cycles Kondratieff se caractérise par une augmentation de la production et des prix alors que la phase B correspond à une baisse de la production et des prix ;

– en diminuant la valeur de la monnaie, l'inflation facilite les remboursements et, par voie de conséquence, les emprunts ; elle favorise donc les agents structurellement emprunteurs ;

– l'inflation facilite le consensus social. Elle simplifie les arbitrages sociaux et permet d'accorder des augmentations de salaires nominaux en cas de revendications de la part des salariés. Elle permet la satisfaction des revendications de chacun, même si les augmentations accordées sont en partie neutralisées par la perte du pouvoir d'achat de la monnaie.

Mais trop d'inflation est un obstacle à la croissance :

– trop d'inflation, mais surtout un **différentiel d'inflation** (écart entre le taux d'inflation d'un pays et ceux de ses partenaires) fortement positif nuisent à la compétitivité des entreprises et donc au solde commercial et, par ce biais, à la production nationale ;

– trop d'inflation détériore la balance des capitaux en provoquant une fuite des capitaux due à la défiance envers la monnaie ;

– l'excès d'inflation induit des anticipations pessimistes : l'effritement de la valeur de la monnaie peut saper la confiance en l'économie nationale et conduire les entreprises à moins investir. Par crainte d'une dépréciation de leurs réserves, les agents économiques peuvent être incités à moins épargner.

L'inflation contraint les politiques économiques à choisir de la limiter ou de relancer la croissance et de l'emploi.

En 1958, l'économiste néo-zélandais William Alban Phillips publie les résultats d'une étude comparant l'évolution du taux de chômage et celle du salaire nominal en Grande-Bretagne entre 1867 et 1957. En période de croissance, le taux de chômage a tendance à baisser alors que le salaire tend à augmenter. En revanche, la crise conduit à une hausse du chômage et à une baisse du salaire nominal. La courbe de Phillips établit une relation inversement proportionnelle entre le taux de croissance des salaires et le taux de chômage. L'interprétation de cette courbe par les keynésiens mène à l'établissement d'une symétrie entre l'inflation (souvent due à l'augmentation des salaires nominaux) et le chômage, et implique un

Compétitivité ►
Voir p. 194
**Solde
commercial** ►
Voir p. 193

**Salaire
nominal** ►
Voir p. 160

**Courbe de
Phillips** ►
Voir p. 272

Keynésianisme ►
Voir p. 459

choix de politique économique : opter pour un faible taux d'inflation, mais dans ce cas accepter un chômage important, ou au contraire diminuer le chômage, quitte à tolérer de l'inflation.

Selon Friedman, la courbe de Phillips est une droite verticale ; le choix des gouvernements s'articule en réalité entre plus ou moins d'inflation. Il considère qu'il est impossible d'agir sur le niveau de chômage, mais seulement sur le niveau d'inflation, car, selon lui, le chômage est naturel : il s'explique en grande partie par les frictions du marché et par l'inadaptation des individus à occuper les emplois disponibles. Les économistes keynésiens reconnaissent l'existence de ce taux de chômage naturel ; ils le définissent parfois par le **NAIRU (Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment)**, c'est-à-dire le taux de chômage compatible avec une inflation stable. À ce taux, une politique de relance n'a aucun effet sur le chômage ; elle ne fait qu'accroître l'inflation. Le **NAWRU (Non Accelerating Wage Rate of Unemployment)** désigne le taux de chômage compatible avec la stabilité des salaires nominaux.

◀ **Friedman**
Voir p. 465

◀ **Politique de relance**
voir p. 248

■ La politique monétaire

La politique monétaire désigne l'action sur les variables économiques au moyen de la quantité de monnaie en circulation et des taux d'intérêt.

Les mesures visant à diminuer la quantité de monnaie et à augmenter les taux d'intérêt limitent la hausse des prix, mais aussi la croissance. Les mesures visant à augmenter la quantité de monnaie et à diminuer les taux d'intérêt favorisent la croissance, mais aussi la hausse des prix.

◀ **Politique monétaire**
voir p. 249

◀ **Taux d'intérêt**
voir p. 78

L'intervention directe sur le crédit (encadrement du crédit) est abandonnée en France à partir de 1986.

L'**encadrement du crédit** est une politique monétaire directe qui permet de limiter la création monétaire en déterminant autoritairement la croissance du montant de crédit que chaque banque peut accorder. L'avantage de cette politique est de pouvoir limiter le crédit sans augmenter les taux d'intérêt, et donc sans alourdir les charges financières des entreprises.

L'encadrement du crédit s'est progressivement assoupli : de global, il est devenu sélectif. L'**encadrement sélectif du crédit** est une politique monétaire directe qui permet de limiter la création monétaire

taire en déterminant autoritairement la croissance de l'encours de certains crédits que chaque banque peut accorder. Les restrictions pèsent sur certains types de crédit (le crédit à la consommation est généralement encadré) davantage que sur d'autres (les crédits à l'investissement ou aux exportations le sont moins).

Concurrence ►

Voir p. 104

Mais l'encadrement du crédit fausse la concurrence entre les banques et nuit au développement de banques nouvelles.

En France, la politique de l'escompte a été abandonnée en 1971.

Lorsqu'elles avaient besoin de liquidités, les banques pouvaient se refinancer auprès de la Banque centrale, qui était donc le **prêteur en dernier ressort** (institution qui garantit l'apport de liquidités aux agents économiques qui en ont besoin). La banque de France leur achetait des titres à court terme contre un taux d'intérêt appelé le taux de réescompte. Ce taux était fixé autoritairement par la Banque centrale et ses variations étaient répercutées sur les taux que les banques demandaient elles-mêmes à leurs clients. La **politique de l'escompte** est une politique monétaire indirecte qui consiste à agir sur le taux de réescompte de façon à modifier l'ensemble des taux d'intérêt. Toutefois, le marché monétaire donne désormais la possibilité aux banques de se refinancer sans passer obligatoirement par la Banque de France. La politique de l'*open market* prend donc le relais de la politique de l'escompte.

La politique des réserves obligatoires est peu utilisée en France aujourd'hui.

Les banques ont l'obligation de détenir en monnaie centrale, sur un compte non rémunéré à la Banque de France, un pourcentage de leurs dépôts, qui constitue les réserves obligatoires.

Réserves obligatoires ►

Voir p. 79

La **politique des réserves obligatoires** est une politique monétaire indirecte qui consiste à faire varier le taux de réserves obligatoires pour agir sur les liquidités des banques et donc sur le volume des crédits qu'elles accordent.

La politique de l'*open market* est la politique la plus utilisée.

Les banques ne se refinancent plus directement auprès de la Banque centrale, mais sur le marché interbancaire ou sur le marché monétaire. Le **marché monétaire** est le marché des capitaux à court ou moyen terme, sur lequel les banques commerciales et quelques entreprises s'échangent des liquidités. Le **marché interbancaire** est

un compartiment du marché monétaire. Son accès est réservé aux établissements de crédit et à certaines institutions financières comme la Banque centrale ou le Trésor public.

En fonction de l'objectif qu'elle s'est donné (le taux directeur désigne l'objectif que se fixe la Banque centrale en matière de taux d'intérêt du marché monétaire), la Banque centrale peut intervenir sur le marché monétaire pour offrir ou demander des liquidités. Si elle demande des liquidités sur le marché monétaire, le taux d'intérêt sur ce marché (appelé parfois le prix de l'argent au jour le jour) augmente ; cette hausse est répercutée sur les taux d'intérêt que les banques demandent à leurs clients. Le crédit devient donc plus cher et la demande de crédit baisse.

La **politique de l'open market** (appelée aussi **open market** simplement) est une politique monétaire indirecte qui consiste pour la Banque centrale à agir sur le taux d'intérêt, selon les objectifs qu'elle s'est donnés, en achetant ou en vendant des titres contre des liquidités sur le marché monétaire.

Depuis le 1^{er} janvier 1999, la conduite de la politique monétaire en Europe a été transférée à la Banque centrale européenne, qui utilise trois instruments principaux :

- les opérations d'**open market** ;
- les **facilités permanentes**, qui sont des procédures permettant à la Banque centrale européenne de fournir ou de retirer des liquidités au jour le jour. Deux instruments sont utilisables : la **facilité de prêt marginal** (possibilité pour les banques d'obtenir de la Banque centrale des liquidités à 24 heures, à un taux déterminé par la Banque centrale) ; la **facilité de dépôt** (possibilité pour les banques de déposer à la Banque centrale des liquidités à 24 heures, à un taux déterminé par la Banque centrale). Les taux de ces facilités encadrent, en temps normal, les taux d'intérêt courts sur le marché monétaire ;
- la politique des réserves obligatoires.

■ Le financement de l'économie

Le **financement** désigne l'action de fournir les capitaux nécessaires à une économie ou à un agent économique. Afin de financer leurs investissements, les entreprises disposent de plusieurs moyens ; elles peuvent faire appel à leurs ressources internes ou à l'extérieur.

◀ **Trésor public**
Voir p. 253
◀ **Taux directeur**
Voir p. 249

◀ **Banque centrale européenne**
Voir p. 242

◀ **Investissement**
Voir p. 174

Bénéfice ►

Voir p. 45

Amortissement ►

Voir p. 175

Taux**d'autofinancement ►**

Voir p. 176

**Marché
financier ►**

Voir p. 94

Action ►

Voir p. 95

Obligation ►

Voir p. 95

Une entreprise s'autofinance lorsqu'elle utilise ses propres ressources pour investir. L'**autofinancement** désigne le financement des investissements d'un agent économique grâce à sa propre épargne. La **capacité d'autofinancement** d'une entreprise est constituée de son bénéfice et des sommes qui ont été mises de côté pour l'amortissement du matériel (afin de compenser la perte de valeur due à l'usure et à l'obsolescence) et pour les provisions (afin de se couvrir d'un risque éventuel, le non-paiement d'une facture par exemple).

Le taux d'autofinancement est le rapport entre la capacité d'autofinancement des entreprises et l'investissement. L'autofinancement est la source de financement considérée comme la plus avantageuse, et témoigne d'ailleurs souvent d'une gestion saine. Mais l'autofinancement ne couvre que rarement l'ensemble de l'investissement, car il dépend des profits antérieurs, et les entreprises peuvent être incitées à emprunter si les taux d'intérêt sont faibles. L'autofinancement peut avoir des effets pervers : pour améliorer leur capacité d'autofinancement, les entreprises peuvent être tentées de gonfler leurs prix ou de diminuer la part de profit distribuée sous forme de dividendes, ce qui risque de détourner les actionnaires.

Le **financement externe direct** (ou **financement désintermédié**) est le financement par le marché financier. Ce financement est dit direct ou désintermédié car il ne fait pas appel à l'intermédiation bancaire et permet de mettre directement en contact l'offre et la demande de capitaux.

L'**intermédiation** désigne un mode de financement dans lequel les banques jouent un rôle d'intermédiaire en collectant des dépôts et en accordant des prêts.

Deux moyens principaux permettent aux entreprises de se financer sur le marché financier :

- l'émission d'actions, qui permet d'augmenter le capital de l'entreprise, mais qui risque de modifier la structure de l'assemblée générale des actionnaires, et parfois du conseil d'administration, si les anciens actionnaires ne profitent pas de leur droit préférentiel de souscription ;

- l'émission d'obligations, emprunt public, qui engendre le versement d'un intérêt annuel et le remboursement de capital selon les échéances fixées.

Le **financement externe indirect** (ou **financement intermédié**) est le financement par le crédit bancaire. Ce financement est dit indirect ou intermédié car les banques jouent un rôle d'intermé-

diaire entre les épargnants et les emprunteurs en transformant les dépôts en crédits. Le financement externe indirect a non seulement un coût supérieur au financement direct (il faut rémunérer l'activité bancaire), mais en plus il rend les entreprises dépendantes des banques.

Certains agents économiques (généralement les ménages) épargnent et dégagent une **capacité de financement** (situation dans laquelle les investissements d'un agent économique sont inférieurs à son épargne brute. Il peut mettre une partie de son épargne à la disposition des agents qui ont des besoins de financement) : leurs dépenses sont inférieures à leurs revenus. D'autres agents économiques (généralement les entreprises et l'État) ont, au contraire, un **besoin de financement** (situation dans laquelle les investissements d'un agent économique sont supérieurs à son épargne brute) : leurs revenus ne sont pas suffisants pour couvrir leurs dépenses.

Les capacités de financement peuvent être globalement suffisantes pour couvrir les besoins de financement ; le terme d'**économie de marchés financiers** (ou **économie de marchés de capitaux**, ou encore **économie de financement désintermédié**) désigne une économie dans laquelle le recours aux banques et à la création monétaire est marginal ; le financement s'effectue essentiellement par autofinancement et recours au marché financier.

Les capacités de financement peuvent, en revanche, être insuffisantes pour couvrir les besoins de financement ; le terme d'**économie d'endettement** désigne une économie principalement financée par le crédit bancaire et par la création monétaire.

◀ **Ménage**
Voir p. 67

■ L'intermédiation du financement après la seconde guerre mondiale

Pour répondre aux besoins accrus de financement dus à la croissance économique considérable des Trente Glorieuses, le secteur bancaire se développe fortement et se transforme. L'économie devient progressivement une économie d'endettement.

◀ **Trente Glorieuses**
Voir p. 122

L'activité bancaire durant les Trente Glorieuses

Depuis la fin du XIX^e siècle, les banques françaises avaient tendance à se spécialiser afin de limiter la **transformation monétaire** (utilisation de dépôts pour accorder des crédits avec des termes différents ;

par exemple, octroi de prêts à long terme à partir de dépôts à court terme ou à vue) et ainsi de modérer les risques de banqueroute financière.

Cette tendance à la **spécialisation bancaire** (répartition des différentes grandes fonctions bancaires entre des établissements bancaires différents) a été codifiée. La **loi bancaire de 1945** est une loi qui officialise la spécialisation bancaire ; elle distingue en France trois types d'établissements bancaires :

- la **banque de dépôts** est un établissement bancaire qui collecte des dépôts à vue, octroie des crédits et peut, mais de façon limitée, prendre des participations dans le capital des entreprises ;

- la **banque d'affaires** est un établissement bancaire qui a comme activité la prise de participation, l'octroi de crédits et la collecte de dépôts à terme, mais jamais à vue ;

- la **banque de crédit à long et moyen terme** est un établissement bancaire qui peut accorder des crédits à long et moyen terme, collecter des dépôts à terme, mais jamais à vue ; ses prises de participation doivent être modérées.

Le développement considérable de l'activité bancaire durant les Trente Glorieuses a conduit à une concentration des banques et à une diversification de leurs activités. Les banques se sont donc progressivement déspecialisées. Afin d'officialiser cet état de fait, la loi bancaire de 1966 assouplit celle de 1945. La **loi bancaire de 1984** est une loi qui met fin à la spécialisation bancaire ; il n'existe plus qu'un seul type d'établissement bancaire, pourvu de deux groupes de fonctions :

- les fonctions principales sont de collecter les fonds publics, d'accorder des crédits, de mettre à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de les gérer ;

- les fonctions secondaires sont les opérations de change, les opérations sur les métaux précieux, le placement, l'achat et la gestion de produits financiers, le conseil et l'assistance en matière de gestion financière et du patrimoine, les crédits-bails et les prises de participation.

À partir du milieu des années 1980, en raison d'une tendance à la **désintermédiation** (processus selon lequel le financement de l'économie passe de moins en moins par le crédit bancaire et de plus en plus par l'autofinancement et le recours au marché financier), les fonctions secondaires prennent peu à peu le pas sur les fonctions principales.

Patrimoine »
Voir p. 63

Auto-
financement »
Voir p. 90
Marché
financier »
Voir p. 94

L'économie d'endettement et son effet boomerang

Pendant la période des Trente Glorieuses, l'économie s'est progressivement transformée en une économie d'endettement. En effet, les capacités de financement se sont révélées insuffisantes pour couvrir les besoins de financement.

Les besoins de financement considérables de l'économie s'expliquent par une forte croissance de l'investissement et de la demande de consommation.

Les capacités de financement sont insuffisantes. En effet, les entreprises réinvestissent une part importante de leurs profits et les ménages préfèrent consommer plutôt qu'épargner, d'autant que le développement des assurances et de la protection sociale rend l'épargne de précaution moins nécessaire.

Pour couvrir leurs besoins de financement, les agents économiques ont de plus en plus recours au crédit, qui est d'ailleurs favorisé par des taux d'intérêt peu élevés et par une inflation rampante.

Les taux d'intérêt sont faibles afin, selon la tradition keynésienne, de favoriser la croissance ; or, Wicksell a expliqué que des taux d'intérêt inférieurs aux taux de rendement de l'investissement suscitaient un « processus cumulatif » d'emprunts.

Économiste suédois, **Knut Wicksell** (1851-1926) a contribué à l'édification de la théorie néoclassique (*Intérêt et prix*, 1898 ; *Lectures d'économie politique*, 1901).

L'**effet de levier de l'endettement** désigne la tendance des entreprises à s'endetter lorsque le taux d'intérêt est inférieur au taux de profit. En effet, si la rentabilité économique de l'entreprise est supérieure au taux d'intérêt, sa rentabilité financière augmente quand son endettement augmente.

La **rentabilité économique** est le rapport entre le profit et la valeur du capital physique mis en œuvre pour l'obtenir (on parle de **taux de rentabilité économique** lorsque la rentabilité économique est exprimée en pourcentage), alors que la **rentabilité financière** est le rapport entre le profit et les capitaux propres et de l'autofinancement ; on parle de **taux de rentabilité financière** lorsque la rentabilité financière est exprimée en pourcentage.

Mais, à force d'emprunter, de nombreux agents économiques se sont retrouvés lourdement endettés. L'**effet boomerang** (appelé aussi parfois **effet de massue**) désigne les limites de l'économie d'endet-

◀ **Protection sociale**
Voir p. 244

◀ **Inflation rampante**
Voir p. 85

◀ **Taux d'intérêt**
Voir p. 78

tement : le surendettement des agents économiques et l'inflation induite par le recours massif au crédit.

Le développement du secteur bancaire et de l'**endettement** (ensemble des dettes d'un agent économique) a donc favorisé la croissance des Trente Glorieuses. Les années 1970 marquent les limites d'une création monétaire peu contrôlée et d'un financement surtout intermédié. Depuis le milieu des années 1980, une nouvelle mutation s'opère : celle de la désintermédiation.

**Trente
Glorieuses** ►
Voir p. 122

Désintermédiation
Voir p. 92 ►

■ La désintermédiation financière des années 1980

Depuis le milieu des années 1980, l'économie s'achemine vers une économie de financement désintermédié. Il est en effet possible de remarquer une hausse importante du financement interne (autofinancement) et du financement externe direct (recours au marché financier), alors que le financement externe indirect (recours à l'emprunt bancaire) diminue fortement.

Le développement du marché financier

Le financement par le marché financier est appelé direct ou désintermédié car le marché financier met directement en relation l'agent à capacité de financement avec l'agent à besoin de financement ; l'argent des épargnants est directement utilisé par les entreprises.

Le **marché financier** est le marché des capitaux à long terme ; c'est le lieu d'émission et d'échange des valeurs mobilières (actions et obligations principalement). Les valeurs sont introduites sur le marché primaire et revendues sur le marché secondaire.

Les **valeurs mobilières** désignent l'ensemble des titres négociables et susceptibles d'être cotés (actions, obligations, titres d'OPCVM...). La **Bourse des valeurs** est le lieu sur lequel les valeurs mobilières sont échangées.

La **Bourse de Paris**, installée depuis 1826 au palais Brongniart, comprend le marché financier, le marché des changes et celui des métaux précieux.

Pour se financer sur le marché financier, les entreprises émettent des titres financiers (appelés aussi valeurs mobilières) dont les deux principaux sont les actions et les obligations.

**Capacité de
financement** ►
Voir p. 91
**Besoin de
financement** ►
Voir p. 91

L'**action** est une part de propriété d'une entreprise (société anonyme principalement) qui donne droit au dividende et au vote lors de l'assemblée générale. Le **dividende** est la fraction du bénéfice perçue par l'**actionnaire** (propriétaire d'au moins une action).

◀ **Société anonyme**
Voir p. 45

L'**obligation** est un titre de créance négociable émis par des entreprises sous forme de sociétés, et par des États ; l'obligataire ne possède pas de part dans le capital de l'entreprise, mais il reçoit un intérêt qui ne dépend pas des résultats de l'entreprise. Le **coupon** désigne les intérêts versés au détenteur de l'obligation.

Les nouvelles actions et obligations sont émises sur le **marché primaire** (marché sur lequel sont émises les valeurs mobilières ; il n'est pas localisé, l'achat de nouveaux titres s'effectuant aux guichets des banques ou directement auprès des entreprises), puis cotées sur le **marché secondaire** (marché sur lequel s'échangent les valeurs mobilières après leur émission). La **cotation** désigne la détermination, en fonction de l'offre et de la demande, du cours boursier, c'est-à-dire du prix du titre. Une entreprise peut, pour augmenter son capital, avoir plusieurs fois recours à l'émission d'actions, mais à chaque fois les anciens actionnaires bénéficient d'un droit préférentiel de souscription.

Différents épargnants interviennent sur le marché financier : les ménages, les entreprises et les **investisseurs institutionnels** (nommés familièrement les « **zinzins** »), qui sont des organismes disposant de ressources importantes à placer : les compagnies d'assurance, les caisses de retraite, les fonds de pension, les OPCVM...

Les **fonds de pension** sont des institutions qui collectent l'épargne des ménages et les cotisations des employeurs dans le cadre d'un système de retraite par capitalisation. Les fonds collectés sont placés sur les marchés financiers. Ils sont surtout importants aux États-Unis et en Grande-Bretagne.

◀ **Retraite par capitalisation**
Voir p. 269

OPCVM (organismes de placement collectif en valeurs mobilières) : organisme collectant l'épargne pour ensuite l'investir sur le marché monétaire ou financier. Les SICAV et les fonds communs de placement sont les OPCVM les plus fréquents.

SICAV (société d'investissement à capital variable) : société anonyme ayant pour objet la gestion d'un portefeuille de valeurs mobilières. Son capital est variable, car il augmente par émission d'actions nouvelles souscrites par les épargnants et il diminue par remboursement de capital aux épargnants.

FCP (fonds commun de placement) : copropriété de titres. Contrairement aux SICAV, les FCP ne sont pas des entreprises et n'ont pas la personnalité juridique. Elles sont plus spécialisées que les SICAV et s'adressent davantage aux entreprises qu'aux ménages.

Les motifs du placement boursier sont de trois ordres :

– la **spéculation**, qui est une transaction effectuée dans le but de réaliser une plus-value grâce à la revente d'un actif à un cours supérieur à celui de l'achat. C'est cette fonction qui attire le plus le petit épargnant car la Bourse assure une certaine liquidité aux titres (possibilité de récupérer assez rapidement ses fonds) ;

– la recherche du rendement, c'est-à-dire du dividende dans le cas de l'action, ou de l'intérêt dans le cas de l'obligation. Le **price earning ratio (PER)** est un indicateur permettant d'évaluer le prix relatif d'une action ; c'est le rapport entre le cours du titre et son bénéfice net par action ;

– la participation au capital d'une entreprise (uniquement pour les actions).

Les échanges de titres s'effectuent sur le marché secondaire, mais les entreprises qui veulent prendre le contrôle d'une autre entreprise peuvent avoir recours aux OPA et OPE.

Une **offre publique d'achat (OPA)** est une intention annoncée publiquement de prendre le contrôle d'une société par rachat de ses titres aux actionnaires.

Une **offre publique d'échange (OPE)** est une intention annoncée publiquement de prendre le contrôle d'une société par l'échange de titres contre ceux de la société cible.

Le développement du marché financier est tout d'abord dû à un engouement croissant des épargnants pour les placements boursiers.

Un nouveau capitalisme populaire semble éclore durant les années 1980 ; celui-ci est favorisé par le développement des OPCVM, qui facilitent l'accès à la Bourse et qui, en diversifiant les portefeuilles (un **portefeuille** désigne l'ensemble des titres – actions, obligations, SICAV... – détenus par un agent économique), réduisent les risques. Ce capitalisme populaire a certainement aussi été favorisé par la répercussion médiatique des privatisations.

Actif »

Voir p. 47

Dividende »

Voir p. 95

Action »

Voir p. 95

Obligation »

Voir p. 95

SICAV »

Voir p. 95

Privatisation »

Voir p. 48

L'engouement des épargnants pour le marché financier est surtout dû aux gains qu'il leur procure. En effet, les rendements du marché financier et les plus-values ont fortement augmenté durant les années 1980.

Pour toutes ces raisons, la demande de titres est croissante, ce qui conduit tout naturellement à une tendance à la hausse des cotations. Or, la hausse nourrit la hausse (plus les cours augmentent, plus les épargnants achètent, plus les cours augmentent...). Le **CAC (cotation assistée en continu)** désigne à la fois le système informatique de cotation à la Bourse de Paris, amélioré et baptisé Supercac depuis 1995, et l'indice boursier de la place de Paris représentant les 40 actions les plus échangées). Base 100 en 1981, il a atteint 460,4 en 1987. Ce phénomène est à l'origine de la **bulle financière** (appelée aussi **bulle spéculative**), qui désigne la **capitalisation boursière** (valeur totale de tous les titres cotés) excessive, due à la surcotation des titres induite par la spéculation. Dans ce cas, la valeur des titres est sans commune mesure avec les fondamentaux de l'économie. Les **fondamentaux** désignent les données principales de la situation économique d'une entreprise (rentabilité, perspectives de profit...) ou d'un pays (croissance, inflation...). En principe, les fondamentaux devraient déterminer la valeur des actifs mobiliers.

◀ Bourse de Paris
Voir p. 94

Ce phénomène n'est pas propre à la France, on remarque durant cette décennie une hausse générale des indices boursiers.

Un **indice boursier** est un indicateur permettant de mesurer les évolutions d'un marché boursier. Chaque marché d'actions a un ou plusieurs indices. En France, le CAC 40 est le plus connu, mais il en existe de nombreux autres : CBF 120, SBF 250, MIDCAC...

Les principaux indices boursiers mondiaux sont :

- le **Dow Jones**, qui est le principal indice de la Bourse de New York. Créé en 1884, il a comme base 100 en 1928 ;
- le **Nikkei**, qui est le principal indice de la Bourse de Tokyo. Il regroupe 225 actions avec une base de 176,21 en 1949 ;
- le **Dow Jones Stoxx** (DJS), qui est le principal indice boursier européen. Créé en 1998, il couvre 16 pays d'Europe et compte plus de 600 valeurs.

Les entreprises font de plus en plus appel au marché financier pour financer leurs investissements, et au marché monétaire pour financer leurs besoins de trésorerie.

De nouveaux marchés financiers

Marché financier ►
Voir p. 94

De nouveaux marchés financiers ont été créés pour faciliter les opérations en Bourse.

Action ►
Voir p. 95
Obligation ►
Voir p. 95

Il s'agit d'abord des marchés à terme. Alors qu'un **marché au comptant** est un marché financier à règlement immédiat, un **marché à terme** est un marché caractérisé par le décalage de temps entre la conclusion du contrat et son exécution. La plupart de ces marchés à terme sont des **marchés dérivés** : marchés sur lesquels les cours des produits traités dépendent des cours d'autres produits (actions, obligations, taux d'intérêt...). Leur objectif est de permettre la couverture des risques de change, de taux et de portefeuille. En France, il existe deux marchés dérivés : le MATIF et le MONEP.

Portefeuille ►
Voir p. 96

Le **MATIF (marché à terme international de France)** est un marché à terme, créé en 1986, sur lequel se négocient des contrats à terme fermes et optionnels portant sur des taux ou des marchandises.

Le **MONEP (marché des options négociables de Paris)** est un marché à terme, créé en 1987, sur lequel se négocient des contrats à terme fermes ou des options sur indices ou sur actions.

Le **LIFFE (London International Financial Futures Exchange)** est le principal marché à terme britannique. Il a été créé en 1982.

Sur ces marchés à terme s'échangent des contrats fermes et des options. Une **option** est un droit, et non une obligation, d'acheter ou de vendre, à un prix convenu à l'avance, une certaine quantité d'un actif en contrepartie du paiement d'une prime.

Capital social ►
Voir p. 178

Le **second marché** est un marché financier, créé en France en 1983, destiné aux entreprises de taille moyenne. Les conditions d'accès y sont allégées (elles peuvent, par exemple, ne mettre à la disposition du public que 10 % de leur capital social) et il est possible, au bout de trois ans, de demander l'admission à la cote officielle.

À l'instar du **Nasdaq** (marché financier américain spécialisé dans les entreprises de haute technologie), le **nouveau marché**, créé en France en 1996, est un marché financier spécialisé dans les entreprises ayant un fort potentiel de croissance.

De nouveaux produits financiers

La tendance générale est celle de la **titrisation**, c'est-à-dire de la transformation de créances de différentes sortes en titres négociables sur les différents marchés financiers et monétaires.

De nouveaux titres sont ainsi apparus ; il s'agit, d'une part, de titres s'échangeant au comptant et, d'autre part, de titres s'échangeant sur les marchés à terme.

Les **titres de créance négociables (TCN)** sont des produits qui permettent un financement direct sur le marché monétaire ; ils sont apparus dans les années 1980. Ces produits, dont les billets de trésorerie et les certificats de dépôt sont dits négociables, peuvent être vendus avant terme et ont donc un certain degré de liquidité. Un **billet de trésorerie** est un titre de créance négociable que les entreprises peuvent émettre de façon à se procurer sur les marchés les fonds à court terme dont elles ont besoin. Un **certificat de dépôt** est un titre de créance à court terme émis par une institution financière.

« Liquidité
Voir p. 77

Les bons du Trésor ont changé de nature. Alors qu'il existait de nombreux types de bons du Trésor, la réforme de 1985 a unifié le système en créant les bons du Trésor négociables. Le **bon du Trésor négociable** est un titre représentatif d'une créance de l'État dont la souscription est ouverte à tous, aussi bien aux banques, aux entreprises, aux particuliers, qu'aux agents économiques étrangers. Ces bons sont très liquides, car négociables sur le marché. Il en existe deux sortes : les bons à taux fixes (BTF), qui sont des emprunts à court terme, et les bons à taux annuel normalisé (BTAN), qui ont une durée comprise entre deux et sept ans.

De nombreux produits sont constamment créés ; cela va du **swap**, qui est un échange de contrat (les swaps de devises permettent d'échanger une dette libellée dans une monnaie contre une dette libellée dans une autre monnaie ; les swaps de taux d'intérêt permettent d'échanger des dettes libellées dans une même monnaie mais ne bénéficiant pas du même taux – par exemple, variable ou fixe) aux **produits exotiques** (il s'agit de nombreux et divers nouveaux produits dérivés nés de l'imagination des financiers).

« Devise
Voir p. 234

Une nouvelle logique financière

Depuis les années 1970-1980, les banques voient leur rôle de transformation des liquidités et d'intermédiation s'émousser au profit du développement du marché financier.

Afin de combler le manque à gagner de la désintermédiation, les banques opèrent de plus en plus ce que l'on pourrait appeler une **intermédiation de marché** (mode de financement par le marché

SICAV ►
Voir p. 95

Désintermédiation
Voir p. 92 ►

**Contrôle des
changes** ►
Voir p. 239

Spéculation ►
Voir p. 96

**Bulle
financière** ►
Voir p. 97

financier, mais avec une intervention des banques en tant qu'intermédiaires entre les agents économiques et le marché financier. Ainsi, le particulier qui préfère acheter des SICAV plutôt que de déposer son argent à la banque devra tout de même passer par elle et lui verser une commission.

La désintermédiation n'est que l'une des facettes des profondes mutations que la sphère financière a connues. La **globalisation financière** désigne le mouvement de constitution d'un marché global, mondial et unifié des capitaux ; elle se caractérise par ce qu'on nomme « les trois D » : désintermédiation, déréglementation et décloisonnement.

La **déréglementation financière** désigne l'assouplissement des règles régissant l'activité bancaire, le fonctionnement des marchés financiers et les mouvements internationaux de capitaux. Ainsi, la levée du contrôle des changes a provoqué un développement considérable du marché des changes. De même, en limitant les domaines réservés (monopole des agents de change et ouverture difficile de nouvelles banques), la déréglementation a créé de profondes mutations. Les mécanismes de marché se sont en partie substitués à une régulation étatique.

Le **décloisonnement** consiste en la suppression des barrières entre les différents compartiments nationaux et internationaux des marchés financiers. Il a permis la constitution d'un marché mondial des capitaux.

Les risques de la financiarisation de l'économie

La sphère financière est en partie déconnectée de la sphère réelle, car son développement a été sans commune mesure avec celui de la production. Les cours boursiers évoluent indépendamment de l'activité économique.

Un ajustement devient inévitable lorsque, en raison de la spéculation, les cours boursiers sont surévalués par rapport aux résultats de l'économie et des entreprises. Qu'il s'effectue brutalement, comme ce fut le cas des mini-krachs boursiers de 1987 et de 1989, ou plus progressivement, il provoque toujours des dysfonctionnements. En effet, en diminuant les actifs financiers des agents économiques, le dégonflement de la « bulle financière » déprime la consommation et l'investissement, car les ménages et les entreprises tentent de reconstituer leur épargne. Cela est dû à l'**effet de**

richesse (relation positive entre la variation du cours des actifs financiers – qui se répercute sur la richesse des ménages – et la consommation).

Avec la globalisation et les facilités d'accès à l'information, le risque de krachs boursiers augmente. Le **risque systémique** désigne le risque de crise financière provenant de l'agrégation des actions individuelles de l'ensemble des intervenants sur le marché financier. Prise individuellement, chaque action de chaque intervenant peut être rationnelle (par exemple, vente des titres quand leurs cours baissent), mais leur agrégation provoque un approfondissement de la crise.

Le problème est que, par **mimétisme** (attitude qui consiste, pour un intervenant sur un marché, à adopter le comportement supposé des autres intervenants), la hausse des cours appelle la hausse des cours, ce qui crée des bulles financières. De même, la baisse des cours appelle la baisse des cours, ce qui crée des crises financières (crise asiatique de 1997, par exemple).

Le marché est alors sensible aux rumeurs et certaines prophéties deviennent autoréalisatrices (une **prophétie autoréalisatrice** est la réalisation d'un événement – par exemple, une chute des cours boursiers – anticipée par les agents économiques qui, agissant dans le sens de cette anticipation, créent de par leur comportement l'événement qu'ils préoyaient).

Face à l'augmentation des risques, il est nécessaire de mettre en place des instruments de régulation. Pour le moment, le contrôle se réalise surtout au niveau national. Ainsi, la **COB (commission des opérations en Bourse)** est en France l'autorité administrative chargée de surveiller les marchés financiers. Elle contrôle notamment l'information donnée par les sociétés. Mais la finance est mondialisée. Quelques tentatives de régulation au niveau mondial ont été menées ; ainsi, le **ratio Cooke** est une règle prudentielle ayant comme objectif de répondre au risque d'insolvabilité des établissements financiers ; il impose un rapport minimal de 8 % entre les fonds propres et les crédits distribués.

De façon à pénaliser les spéculateurs et à limiter les mouvements de capitaux à court terme, qui peuvent être déstabilisants, l'économiste Tobin a proposé de mettre en place une taxe. La **taxe Tobin** est une taxe d'un taux inférieur à 1 % sur toutes les opérations de change afin de décourager la spéculation. Cette taxe n'a pas été

◀ **Régulation**
Voir p. 246

◀ **Fonds propres**
Voir p. 178

appliquée parce qu'elle se heurte aux intérêts des spéculateurs et parce qu'une telle mesure est très difficile à mettre en place.

7

MARCHÉ

A Les mécanismes du marché

- La demande
- L'offre
- La confrontation de l'offre et de la demande sur le marché

B L'inefficience du marché

C Marché et société

- L'institutionnalisation du marché
- Rapports marchands et rapports non marchands

Demande de travail ►

Voir p. 160

Offre de travail ►

Voir p. 160

Le **marché** est le lieu (réel ou fictif) où la demande et l'offre d'une marchandise se rencontrent et donnent naissance à des échanges.

Les marchandises échangées sur les marchés peuvent être de nature différente. Ainsi, par exemple, le **marché du travail** est le marché sur lequel la demande de travail, qui provient des entreprises et des administrations, se confronte à l'offre de travail qui provient de la population active ; le prix du travail est le salaire. Le **marché des capitaux** est le marché sur lequel se confrontent la demande de capitaux et l'offre de capitaux (provenant de l'épargne) ; le prix du capital est le taux d'intérêt.

Les mécanismes du marché

Microéconomie ►

Voir p. 450

Agent

économique ►

Voir p. 44

L'étude du marché est le domaine privilégié de la microéconomie car celle-ci étudie le comportement des principaux agents économiques (essentiellement les consommateurs et les producteurs) et postule que c'est l'agrégation de leurs comportements qui forme l'économie. Ces agents économiques rationnels évoluent dans une économie de marché régulée par la variation des prix ; ils se livrent à un **calcul économique**, c'est-à-dire une comparaison systématique des avantages et des coûts de chacune des possibilités de choix de façon à maximiser la satisfaction.

Pour que la régulation par les prix (le **prix** est la valeur d'échange d'une marchandise) soit optimale et que l'économie soit réellement et totalement une **économie de marché** (système économique libéral régi par la loi du marché), il est nécessaire que la **concurrence** (compétition entre les offreurs sur un même marché) soit effective et donc que soient respectées les **conditions de la concurrence pure et parfaite**, c'est-à-dire les conditions qui assurent une libre variation et qui permettent à la loi de l'offre et de la demande d'être opérante

- l'**atomicité du marché** (multitude d'offreurs et de demandeurs sur le marché) est nécessaire pour qu'aucun des agents ne puisse à lui seul maîtriser les prix ou le niveau de la production ;
- grâce à l'**homogénéité des produits** (les produits sont semblables afin d'être comparables), la concurrence s'effectue sur le prix et non sur la qualité du produit ;
- la libre entrée, la libre sortie du marché et la mobilité des facteurs de production permettent de fluidifier ce dernier ;

– la transparence du marché permet à tous les agents d'obtenir toutes les informations nécessaires.

La **loi de l'offre et de la demande** désigne le mécanisme selon lequel les prix diminuent lorsque l'offre est supérieure à la demande et augmentent lorsque la demande est supérieure à l'offre, ce qui induit un rééquilibrage. Ce mécanisme n'est effectif que si le prix est parfaitement flexible.

■ La demande

La **demande** est, en microéconomie, la quantité d'un produit que les agents économiques sont prêts à acheter à un prix donné. En macroéconomie, la demande est l'ensemble des emplois de la production : consommation finale, consommation intermédiaire, investissement et exportations.

Le terme de demande s'applique pour des objets ou produits différents : demande de biens et services (c'est celle-ci qui sera surtout étudiée ici), mais aussi demande de travail, demande de capital ou demande de monnaie.

Le consommateur est un agent rationnel qui cherche à maximiser son **utilité** (degré de satisfaction généralement procuré par la consommation des produits) et donc à acheter au meilleur prix les produits qui lui apportent le plus de satisfaction. L'**équilibre du consommateur**, appelé aussi **optimum du consommateur**, est le niveau d'utilité maximum que le consommateur peut atteindre avec un budget donné.

Chaque consommateur rationnel n'achète un produit que s'il lui procure davantage d'utilité que ne lui coûte en désutilité son prix. Or, chaque unité consommée supplémentaire a une utilité inférieure à la précédente ; l'utilité marginale est donc décroissante.

Si nous ne possédons pas de véhicule, la première automobile achetée nous procure une grande satisfaction, la seconde aussi, mais moins que la première et ainsi de suite. On peut aussi reprendre le célèbre exemple de Carl Menger qui explique qu'un premier litre de blé servira à l'alimentation et aura donc une grande utilité, un second litre de blé pourra être utilisé pour l'alimentation du bétail et aura donc un niveau d'utilité inférieur et le troisième litre pourra servir à fabriquer de l'alcool, d'où une utilité encore plus faible.

◀ **Flexibilité des prix**
Voir p. 168

◀ **Consommation finale**
Voir p. 58

◀ **Consommation intermédiaire**
Voir p. 35

◀ **Investissement**
Voir p. 174

◀ **Exportation**
Voir p. 192

◀ **Utilité marginale**
Voir p. 514

◀ **Menger**
Voir p. 448

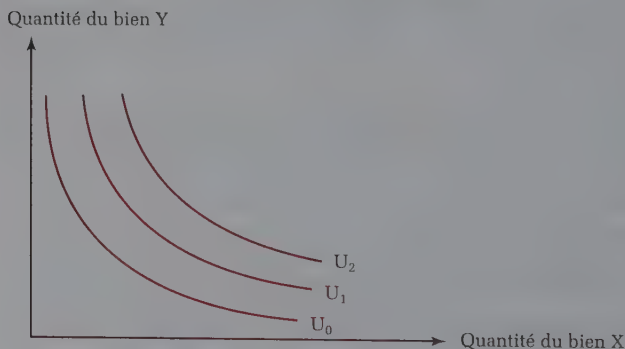
Le choix entre deux biens

La théorie du consommateur suppose que tout consommateur a un ensemble bien défini de préférences et qu'il n'est jamais totalement saturé d'un bien, ce qui signifie que même si l'utilité marginale est décroissante, elle n'est jamais nulle et toujours positive. Pour simplifier l'étude mathématique et la représentation graphique, l'analyse microéconomique suppose que les produits sont parfaitement divisibles et qu'il est donc toujours possible d'ajouter ou de soustraire n'importe quelle quantité de produit.

Considérons un bien représentant l'ensemble de l'alimentation et un autre représentant l'habillement. Le consommateur choisit la combinaison de consommation optimale entre ces deux biens. Il est tout à fait possible d'imaginer qu'une relativement forte consommation d'habillement et une relativement faible consommation d'alimentation lui procurent la même utilité qu'une relativement faible consommation d'habillement et une relativement forte consommation d'alimentation.

À partir de là, on comprend que, pour un niveau d'utilité totale donné, il existe une infinité de combinaisons de ces deux biens ; chacune de ces combinaisons procure indifféremment la même utilité au consommateur. La **courbe d'indifférence** est la courbe qui retrace toutes les combinaisons de deux biens procurant le même niveau d'utilité au consommateur. À chaque nouveau degré d'utilité correspond une nouvelle courbe d'indifférence ; plus l'utilité est élevée plus la courbe d'indifférence se situe sur la droite.

Les courbes d'indifférence



Une modification du prix d'un des deux biens peut provoquer deux effets :

– l'**effet de substitution** désigne la modification de la combinaison de consommation à la suite de la variation du prix d'un des biens : le bien dont le prix relatif a augmenté est moins consommé au profit de l'autre bien ;

– l'**effet de revenu** désigne la modification du pouvoir d'achat du consommateur à la suite de la variation du prix d'un des biens : une augmentation du prix réduit le pouvoir d'achat et donc la satisfaction globale, alors qu'une baisse du prix augmente le pouvoir d'achat et donc la satisfaction globale.

La fonction de demande du consommateur

Si la demande globale du consommateur dépend surtout de son niveau de revenu, sa demande pour un bien particulier résulte essentiellement du prix de ce bien. Ici, le terme prix doit être compris au sens large, c'est-à-dire le prix relatif du bien par rapport aux autres biens.

La demande est considérée comme une fonction décroissante du prix : le consommateur rationnel consomme tant que son utilité marginale est supérieure à la désutilité que représente le prix – si l'utilité était mesurable (comme le pensaient les premiers microéconomistes), on pourrait dire que l'équilibre du consommateur se situe au point qui égalise l'utilité marginale avec la désutilité du prix de vente (au-dessus, il a un manque à gagner). On comprend, dans ce cas, que lorsque le prix augmente, la demande diminue.

Mais la réaction de la demande face à une modification de prix n'est pas équivalente pour tous les produits. Ainsi, par exemple, la demande de sel de table ou d'allumettes ne change quasiment pas quand le prix varie, alors que la demande d'automobiles change fortement. C'est l'élasticité de la demande par rapport au prix qui mesure le degré de variation de la demande lorsque le prix varie. L'élasticité se mesure par le rapport entre le taux de variation de la demande et le taux de variation du prix.

Un **bien de première nécessité** est un produit qui a une demande relativement inélastique alors qu'un **bien de luxe** est un produit qui a une demande relativement élastique.

La pente de la **courbe de demande** (courbe qui détermine la quantité demandée en fonction du prix ; elle est généralement décrois-

« **Demande**

Voir p. 105

« **Utilité**

marginale

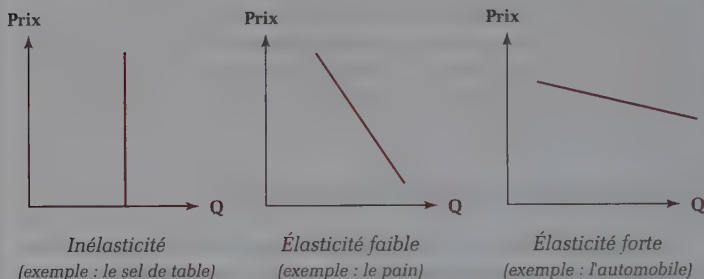
Voir p. 514

« **Élasticité**

Voir p. 512

sante) résulte donc du degré d'élasticité de la demande par rapport au prix. Une droite verticale correspond à une demande inélastique, et plus la pente est faible, plus l'élasticité est forte.

Différentes élasticités-prix



Dans certains cas, parfois reconnus par l'analyse microéconomique, la demande n'est pas une fonction décroissante du prix.

- **L'effet Giffen** est un effet qui met en évidence que la baisse du prix de certains produits de toute première nécessité, appelés produits inférieurs, peut provoquer une baisse de leur demande (symétriquement, la hausse de leur prix induit une hausse de leur demande). Ainsi, la baisse du prix du pain peut permettre aux consommateurs d'acheter davantage de produits alimentaires supérieurs et donc moins de pain.

- **L'effet d'anticipation** est un effet qui met en évidence que la hausse du prix peut aussi susciter une hausse de la demande si le consommateur prévoit que cette hausse se poursuivra. Cet effet joue aussi pour la baisse des prix conduisant alors à une baisse de la demande.

- **L'effet d'ostentation**, appelé aussi **effet Veblen**, car il a été mis en avant par l'économiste sociologue américain d'origine scandinave Thorstein Veblen (1857-1929), montre que, pour des produits de luxe, certains demandeurs préfèrent des achats à prix élevé, signes de leur statut ou du groupe auquel ils se réfèrent.

- **L'effet de marque**, appelé aussi **effet Akerlof**, est un effet mettant en évidence le fait que le consommateur peut être amené à préférer des produits chers, gage, selon lui, d'une meilleure qualité.

■ L'offre

L'**offre** désigne en microéconomie la quantité d'un produit que les agents économiques sont prêts à vendre (et éventuellement à produire) à un prix donné. En macroéconomie, l'offre globale est l'ensemble des ressources en biens et services (production et importations).

Le terme d'offre s'applique pour des marchandises et produits différents : offre de biens et services (c'est celle-ci qui sera surtout étudiée ici), mais aussi offre de travail, offre de capital ou offre de monnaie.

L'entrepreneur est un agent rationnel qui cherche en premier lieu le profit. L'activité de l'entreprise est la production ; pour cela, elle achète des facteurs de production qu'elle combine de la façon la plus efficace possible.

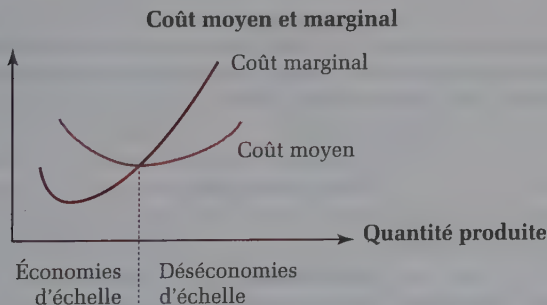
◀ **Offre de travail**
Voir p. 160

◀ **Profit**
Voir p. 45

◀ **Facteurs de production**
Voir p. 37

Le comportement du producteur en concurrence pure et parfaite

Le coût marginal est le coût induit par la production d'une unité supplémentaire. En raison de la loi des rendements décroissants, il est d'abord une fonction décroissante (les coûts fixes sont de mieux en mieux rentabilisés) puis croissante (loi des rendements décroissants) de la quantité produite.



L'entreprise rationnelle cherche à maximiser son profit. Pour déterminer la quantité à produire qui maximise ce profit, l'entreprise compare ce que lui rapporte et ce que lui coûte chaque unité produite. Il s'agit alors de comparer le coût marginal et la recette marginale et de produire la quantité qui permet exactement d'égaliser ces deux termes. Produire moins signifierait un manque à gagner et produire plus signifierait une perte.

En situation de concurrence pure et parfaite, l'entreprise est un **price taker** (agent économique n'ayant à lui seul aucune influence sur le niveau du prix) ; le prix provient du marché. En raison de l'atomi- cité du marché, chaque entreprise ne peut agir que très marginalement sur les prix et les quantités produites. Dans ces conditions, la demande à l'entreprise est infinie pour un prix donné. Elle peut être représen- tée par une droite horizontale : au-dessus du prix du marché, les ventes sont nulles et aucune entreprise ne vend en dessous puisque la totalité de la production peut être écoulee au prix du marché.

Dans une situation de concurrence pure et parfaite, la recette margi- nale de l'entreprise est égale au prix de vente puisque chaque unité ven- due supplémentaire lui rapporte ce prix de vente. L'entreprise doit donc produire la quantité qui égalise le prix de vente et le coût marginal.

Au-dessus de ce point, l'entreprise a un manque à gagner et en dessous, elle réalise une perte sur la dernière unité produite.

On peut donc affirmer, qu'au-dessus d'un certain seuil, la **courbe d'offre** (courbe qui détermine la quantité produite en fonction du prix ; elle est généralement croissante) de l'entreprise se confond avec la courbe de coût marginal.

Le **seuil de rentabilité** (ou **point mort**) désigne la situation dans laquelle l'entreprise ne réalise ni profit, ni perte. Ce point se situe à l'intersection entre la courbe du coût marginal et celle du coût moyen ; au-dessous l'entreprise réalise des pertes et au-dessus des profits. Mais la perte peut être acceptée à titre temporaire car la pour- suite de la production, sans couvrir le coût unitaire, permet au moins de couvrir une partie des coûts fixes tant que le prix de vente est supérieur au coût variable unitaire.

Coût unitaire ►

Voir p. 42

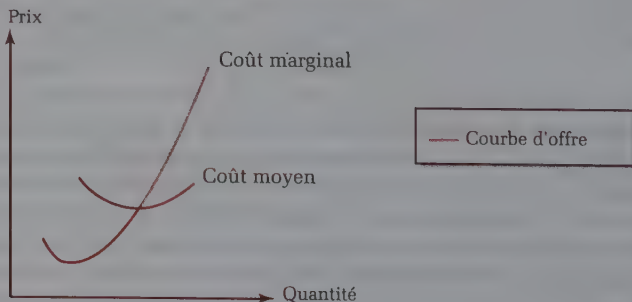
Coût fixe ►

Voir p. 41

Coût variable ►

Voir p. 42

Fonction d'offre



Sur une longue période, le profit a tendance à s'annuler. En effet, tout **surprofit** (en microéconomie, rémunération du capital au-dessus de sa productivité marginale) attire de nouveaux offreurs, ce qui modifie la courbe d'offre, fait augmenter le niveau de la production et baisser les prix.

◀ **Productivité marginale**
Voir p. 449

Autres structures de marché et autres logiques entrepreneuriales

La situation opposée à celle de la concurrence est celle du monopole. Le **monopole** désigne, à la fois, la forme de marché sur lequel se trouve un seul offreur, et l'entreprise qui est le seul offreur sur le marché. Le **monopsonne** désigne, à la fois, la forme de marché sur lequel se trouve un seul demandeur, et l'entreprise qui est le seul demandeur sur le marché.

On différencie habituellement trois types de monopoles : le **monopole naturel** (forme de monopole justifié par des conditions techniques – coûts fixes élevés par exemple – qui font que des entreprises concurrentes ne seraient pas rentables), le **monopole légal** (forme de monopole protégé par des règlements administratifs) et le **monopole d'innovation** (forme de monopole, étudiée par Schumpeter, résultant de la fabrication par l'entreprise d'un nouveau produit ; il s'agit d'un monopole temporaire car l'innovation est rapidement imitée par d'autres entreprises).

◀ **Schumpeter**
Voir p. 455

◀ **Innovation**
Voir p. 182

Le monopole a parfois intérêt à discriminer. Un **monopole discriminant** est un monopole qui vend son produit à des prix différents en fonction de l'élasticité de la demande par rapport aux prix. Ainsi, les producteurs automobiles vendent généralement plus cher sur leur marché national qu'à l'étranger.

◀ **Élasticité**
Voir p. 512

Le monopole n'est pas un « price taker », mais un « **price maker** » (agent économique qui est en mesure de fixer le prix sur un marché). Pour fixer son prix, il doit tenir compte de l'élasticité de la demande par rapport au prix. La demande qui s'adresse au monopole n'est pas infinie (comme en concurrence pure et parfaite), elle est une fonction décroissante du prix car la demande au monopole est identique à la demande au marché. Lorsqu'un monopole produit une unité supplémentaire, il est obligé de diminuer le prix pour pouvoir vendre davantage.

La **rente de monopole** désigne le surprofit du monopole ; contrairement à celui des entreprises en concurrence pure et parfaite, ce surprofit est durable même sur longue période.

La **concurrence imparfaite** est une forme de marché intermédiaire entre le monopole et la concurrence pure et parfaite. Il existe

trois principaux cas de concurrence imparfaite : le cartel, la concurrence monopolistique et l'oligopole.

Un **cartel** est un regroupement de producteurs qui s'entendent pour fixer les prix et la quantité produite. Lorsque plusieurs entreprises créent un cartel, elles passent un accord entre elles afin de limiter la concurrence et se retrouver dans une situation la plus proche possible du monopole. Les cartels durables sont rares car la formation de cartel impose des coûts de négociation et surtout des coûts de surveillance très élevés. Chacun est incité à tricher en vendant moins cher ou en produisant plus et une surveillance est nécessaire. De plus, lorsque le cartel est efficace, les surprofits qu'il engendre incitent de nouvelles entreprises à entrer sur le marché.

Monopole ►
Voir p. 111

Surprofit ►
Voir p. 111

La **concurrence monopolistique** est une forme de marché sur lequel les offreurs différencient leur produit afin de persuader les consommateurs qu'il est unique et ainsi de profiter d'un certain avantage de monopole. L'entreprise qui cherche à différencier son produit, veut développer une « **concurrence hors prix** » (concurrence qui porte sur des critères autres que le prix : qualité des produits, service après-vente...). Cette différenciation peut porter sur des critères objectifs (couleur, esthétique, résistance...) ou sur des critères subjectifs (mode, prestige de la marque...). Ce sont ces stratégies de différenciation qui incitent à faire usage de la publicité. La compétitivité des entreprises ne dépend donc pas que du prix ; la **compétitivité produit** (compétitivité qui porte sur des critères autres que le prix : qualité des produits, service après-vente...) est souvent déterminante.

Concurrence ►
Voir p. 104

Compétitivité ►
Voir p. 194

L'**oligopole** est une forme de marché sur lequel se positionnent un nombre limité d'offeurs. La décision de chaque entreprise a une influence sur les autres entreprises ; elles doivent donc adopter un comportement de type stratégique. Dans le cas du **duopole** (forme de marché sur lequel se positionnent uniquement deux offreurs), on considère que chaque entreprise cherche soit à dominer le marché, soit à se comporter en satellite, c'est-à-dire à ajuster sa stratégie en fonction de la stratégie de l'entreprise concurrente.

■ La confrontation de l'offre et de la demande sur le marché

Sur chacun de ces marchés agrégés se confrontent une **offre globale** (somme des offres de chacun des vendeurs présents sur le marché) et une **demande globale** (somme des demandes de chacun des

acheteurs présents sur le marché). Chaque marché est régulé par un prix qui est parfaitement flexible. L'offre est une fonction croissante du prix, alors que la demande en est une fonction décroissante.

Tout choc qui modifie l'offre ou la demande provoque un ajustement des prix qui assure ainsi un retour à l'équilibre. Il faut distinguer les déplacements de la courbe des déplacements sur la courbe. Le **déplacement sur la courbe** est, en microéconomie, une modification du couple prix/quantité d'offre ou de demande ne se produisant qu'avec un nombre de demandeurs ou d'offreurs donné (les fonctions d'offre et de demande demeurent inchangées). Il s'agit par exemple du nombre d'heures de travail qu'offre une population active donnée. Mais, la plupart du temps, la variation des prix provoque l'arrivée de nouveaux offreurs ou demandeurs sur le marché ou le départ de certains d'entre eux du marché ; on observe dans ce cas un **déplacement de la courbe** (en microéconomie, glissement de la courbe d'offre ou de demande dû à l'entrée ou à la sortie d'agents sur le marché ; cela provoque une modification des fonctions d'offre ou de demande).

◀ **Smith**

Voir p. 442

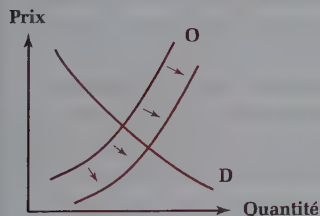
◀ **Microéconomie**

Voir p. 450

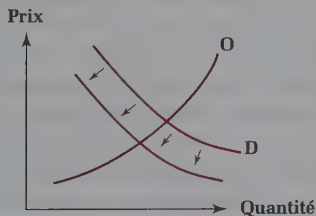
◀ **Population active**

Voir p. 20

Le déplacement de la courbe



Augmentation
du nombre d'offreurs

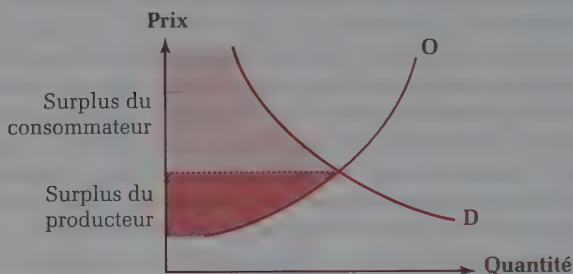


Diminution du nombre
de demandeurs

Au **prix d'équilibre** (prix permettant l'égalisation de l'offre et de la demande), les demandeurs qui effectuent la transaction (c'est-à-dire ceux qui achètent) sont tous ceux qui avaient proposé un prix égal ou supérieur au prix d'équilibre. De nombreux demandeurs se retrouvent donc avec un surplus. Le **surplus du consommateur** désigne l'utilité gagnée par les consommateurs qui disposent de produits à prix plus bas que ce qu'ils étaient prêts à payer. Inversement, les offreurs qui ont proposé des prix plus faibles que le prix d'équilibre se retrouvent avec un surplus.

Le **surplus du producteur** désigne le gain induit par la différence entre le prix d'équilibre et le prix qu'ils avaient posé au départ.

Surplus du consommateur et du producteur



L'inefficience du marché

Il y a trois cas principaux dans lesquels la théorie microéconomique traditionnelle reconnaît l'inefficience du marché : le monopole, les biens collectifs et les externalités.

La situation de monopole est contraire à l'intérêt général car le monopole fixe des prix plus élevés et un niveau de production plus faible de ceux qui résulteraient du marché. L'État doit donc intervenir, en interdisant le monopole, en le nationalisant ou en imposant une tarification au coût marginal.

L'État doit aussi prendre en charge les activités produisant des biens collectifs (défense nationale ou phare par exemple). Lorsqu'il n'est pas possible d'exclure les utilisateurs qui ne paient pas, les individus sont tentés d'adopter un comportement de passager clandestin. C'est donc à l'État de se charger de la production de ce type de biens et de contraindre tous les individus à contribuer au financement grâce à l'impôt.

L'État doit prendre en charge les « externalités ». Certaines externalités sont positives (implantation d'une usine qui profite aux commerçants locaux par exemple), mais la plupart des externalités sont négatives (pollution, épuisement des ressources naturelles, coûts sociaux et médicaux d'un travail éprouvant...). L'État doit internaliser l'effet externe en taxant les activités à effets externes négatifs et en subventionnant les activités à effets externes positifs.

Monopole ►
Voir p. 111
Bien collectif ►
Voir p. 268

Coût marginal ►
Voir p. 515

Effet externe ►
Voir p. 121

Il faut noter que ces différentes interventions sont jugées légitimes par la théorie libérale traditionnelle (notamment l'école du bien-être), mais critiquées par les théoriciens néolibéraux de l'école du *public choice*.

« École du bien-être
Voir p. 449

« École du *public choice*
Voir p. 466

Marché et société

■ **L'institutionnalisation du marché**

L'**institutionnalisation du marché** désigne le processus qui fait du marché une institution majeure au centre de l'économie. Cela sous-entend que le marché n'est pas naturel, mais qu'il est une construction sociale.

Pour les libéraux, le marché est un ordre naturel ; il est universel. Ainsi, Smith pense que les hommes ont un penchant naturel à échanger.

« Smith
Voir p. 442

En réalité, l'économie de marché n'est pas naturelle car certaines sociétés traditionnelles en sont dépourvues. Dans certaines de ces sociétés, il existe un système d'échange non marchand, parfois basé sur le **don** (échange sans contrepartie) ou/et sur le **contre-don** (échange à réciprocité différée).

Karl Polanyi s'oppose à la conception libérale du marché.

Karl Polanyi (1886-1964) est un économiste et historien d'origine hongroise. Il a émigré en Grande-Bretagne, puis aux États-Unis. Son œuvre principale (*La Grande Transformation*, 1944) met en question la façon dont le marché est analysé par la théorie économique.

Polanyi affirme que le marché n'est devenu une institution majeure dans les pays européens qu'à partir du début du XIX^e siècle. Auparavant, les rapports économiques n'étaient pas séparés des autres rapports sociaux, familiaux ou politiques. Le marché est apparu en grande partie sous l'influence de l'État. Il s'est alors produit une séparation des sphères économiques et sociales qui a permis l'émergence des marchés autorégulateurs. Puis, selon Polanyi, au XX^e siècle a eu lieu la « grande transformation » qui, grâce à la mise en place de la législation sociale, a réduit la rupture entre les deux sphères qui avaient été séparées.

Le marché ne peut se passer de l'intervention de l'État ; il doit par exemple garantir les droits de propriété.

Un **droit de propriété** est le droit de disposer librement d'un bien que l'on possède (ce bien n'est pas forcément économique) ; il peut

« Le marché
Voir p. 104

École du *public choice* ►
Voir p. 466

Règles ►
Voir p. 403
Contre-pouvoir ►
Voir p. 281

Socialisation ►
Voir p. 390

s'agir du droit à disposer d'air pur par exemple). D'après les néolibéraux – et plus particulièrement les théoriciens de l'école du *public choice* –, le seul rôle de l'État est de garantir les droits de propriété.

L'État est aussi souvent amené à mettre en place des *institutions* (ensemble des règles et des organisations qui structurent la société aussi bien dans la sphère économique que dans la sphère sociale) qui encadrent le marché. Ainsi, il réglemente la concurrence et protège les consommateurs et les salariés par la définition d'un certain nombre de règles.

Certains contre-pouvoirs, comme les associations de consommateurs, limitent aussi les éventuels abus nés de la liberté des marchés.

D'autre part, la participation au marché requiert des comportements adaptés. Les difficultés à se rallier à l'économie de marché que rencontrent les anciens pays socialistes montrent qu'une culture libérale est nécessaire au bon fonctionnement du marché. Cette socialisation au marché permet aux acteurs économiques d'intérioriser les valeurs de la culture libérale (la volonté de s'enrichir par exemple).

■ Rapports marchands et rapports non marchands

Les rapports économiques sont essentiellement fondés sur l'*échange marchand* (échange réalisé sur un marché et dont la contrepartie est monétaire). Ces échanges structurent notre société et s'étendent aujourd'hui à des domaines nouveaux. La *marchandisation* désigne le processus de généralisation des rapports marchands à l'ensemble des sphères économiques et sociales de la société.

Les rapports sociaux non marchands ne disparaissent pas pour autant. Les liens entre les individus ne sont pas toujours marchands, ainsi par exemple un salarié est soumis à une hiérarchie et à des règles formelles et informelles dans l'entreprise ; dans ce cas, le lien qui unit l'entreprise et son salarié est à la fois un lien marchand et un lien de subordination.

Par ailleurs, le don est encore présent dans les sociétés industrielles où les associations caritatives compensent parfois certains abus du marché.

8

CROISSANCE ET DÉVELOPPEMENT

A La croissance économique

- Définition et mesure de la croissance économique
- Les facteurs de la croissance économique
- Théories de la croissance

B Le développement

- Définition et mesure du développement
- Les causes du sous-développement
- Sortir du sous-développement
- L'institution d'un nouvel ordre économique international
- L'hypothèque de l'endettement extérieur

La croissance économique

■ Définition et mesure de la croissance économique

Qu'est-ce que la croissance économique ?

Produit intérieur brut (PIB) ►
Voir p. 36
Produit national brut (PNB) ►
Voir p. 36

La **croissance économique** est un processus quantitatif se traduisant par l'augmentation, au cours d'une longue période, d'un indicateur représentatif de la production de richesses d'un pays. Cet indicateur est le plus souvent le produit intérieur brut (PIB) en volume, voire le produit national brut (PNB) en volume (parfois le PIB ou le PNB par habitant). La croissance économique ne doit pas être confondue avec l'**expansion**, qui désigne l'augmentation du PIB (ou du PNB) en volume, au cours d'une courte période.

La croissance économique ne doit pas être assimilée au progrès économique. En effet, le **progrès économique** est, selon François Perroux, une évolution des sociétés se traduisant par l'augmentation des revenus réels de la population et une amélioration de ses conditions de vie, en particulier en matière de sécurité, de liberté, d'éducation, de santé... Le progrès économique est donc aussi un progrès social (certains auteurs disjoignent ces deux formes de progrès : le progrès économique se traduit par la hausse des revenus réels ; le progrès social, par l'amélioration des conditions de vie). Ainsi, la croissance économique peut ne pas se traduire par le progrès économique. Il en est ainsi, par exemple, lorsque la répartition des revenus défavorise une grande partie de la population.

Développement ►
Voir p. 127

François Perroux (1903-1987) est un économiste français qui a particulièrement étudié les questions du développement. Par ailleurs, il a remis en cause les fondements de l'analyse néoclassique en dénonçant l'irréalisme du modèle de concurrence pure et parfaite : l'économie réelle, au sein de laquelle l'État est actif, est la résultante de la confrontation entre acteurs économiques inégaux, les uns dominant les autres. Il a notamment publié : *Le Capitalisme*, 1948 ; *L'Économie du xx^e siècle*, 1961 ; *Pouvoir et économie*, 1973.

Comment mesurer la croissance économique ?

La croissance économique étant un processus quantitatif, il convient de la mesurer. Pour cela, il est nécessaire de retenir un indicateur significatif, en général le PIB. L'évolution de cet agrégat au

Agrégat ►
Voir p. 71

cours d'une période permet d'établir le taux de croissance de l'économie d'un pays.

La **croissance réelle** (ou **croissance en volume**) est l'évolution, au cours d'une période déterminée, du PIB (parfois du PNB) en volume. Le **taux de croissance** (ou **taux de croissance en volume**) est calculé en comparant l'évolution du PIB (parfois du PNB) en volume entre deux dates au PIB (ou au PNB) en volume correspondant à la date de début de la période ; le résultat est exprimé en pourcentage. Par exemple, si le PIB en volume d'un pays vaut 1 300 milliards d'euros en 1999 et 1 400 milliards d'euros en 2002, le taux de croissance est calculé de la manière suivante :

Évolution du PIB / niveau initial du PIB, soit $+ 100 / 1\,300 = + 0,077$, c'est-à-dire + 7,7 %. Le PIB en volume a augmenté de 7,7 % entre 1999 et 2002 ; le taux de croissance de l'économie au cours de cette période est de 7,7 %.

La **croissance nominale** est l'évolution en valeur du PIB (parfois du PNB) au cours d'une période déterminée. Le **taux de croissance nominale** est calculé en comparant l'évolution du PIB (parfois du PNB) en valeur entre deux dates, au PIB (ou au PNB) en valeur correspondant à la date du début de la période ; le résultat est exprimé en pourcentage.

Le taux de croissance nominal est peu utilisé dans la pratique : en effet, il intègre l'effet de la variation des prix sur le PIB et par conséquent reflète mal l'évolution réelle de la production de richesses.

Le taux de croissance peut être établi sur la totalité d'une période de plusieurs années ou en rythme annuel (il en est de même du taux de croissance nominal).

Le **taux global de croissance** se calcule en comparant l'évolution du PIB en volume au cours d'une période de plusieurs années, au PIB en volume correspondant à la date de début de période. Dans l'exemple précédent, le taux global de croissance du PIB est de 7,7 % entre 1999 et 2002.

Le **taux de croissance annuel moyen** est le taux de croissance annuel qui, appliqué à l'identique, année après année, sur l'ensemble d'une période de plusieurs années, aboutit à un accroissement du PIB (ou du PNB) identique à celui que mesure le taux de croissance global. Le principe du calcul du taux de croissance annuel moyen est le suivant : soit x , le taux de croissance annuel, exprimé en nombre décimal (0,077 est le nombre décimal correspondant à 7,7 %) ; le PIB en volume en 1999 est de 1 300 milliards d'euros. En 2000, il serait de $1\,300 + 1\,300 \times x$, soit $1\,300 \times (1 + x)$; en 2001, il serait de $1\,300 \times (1 + x) + [1\,300 \times (1 + x)] \times x$, soit $1\,300 \times (1 + x)^2$;

en 2002, il serait de $1\,300 \times (1 + x)^3$, soit 1 400 milliards d'euros. Par conséquent, $(1 + x)^3 = 1\,400 / 1\,300 = 1,077$ (soit $1 +$ le taux global de croissance exprimé en nombre décimal). Par conséquent, $1 + x = \sqrt[3]{1,077}$, soit 1,025. Ainsi, $x = \sqrt[3]{1,077} - 1 = 0,025$, c'est-à-dire 2,5 %.

Le taux de croissance annuel moyen est de 2,5 % par an : le PIB en volume s'est accru de 2,5 % en moyenne par an, soit un taux global de croissance de 7,7 % entre 1999 et 2002.

Pour une période de n années et un taux global de croissance égal à G (exprimé en nombre décimal), le taux de croissance annuel moyen est égal à $\sqrt[n]{1 + G} - 1$ (le résultat étant un nombre décimal qu'il faut exprimer en pourcentage).

Le taux de croissance annuel moyen calculé sur une longue période permet d'établir un *trend* de croissance (un *trend* est la tendance générale dans laquelle s'inscrit l'évolution d'un phénomène économique au cours d'une longue période).

Les imperfections de la mesure de la croissance économique

L'indicateur de croissance, le PIB (ou parfois le PNB), souffre de plusieurs imperfections :

- Le PIB (ou le PNB) est un indicateur imparfait de la production de richesses d'un pays. Une partie des biens et des services est produite dans le cadre de l'**économie souterraine** (ou **économie parallèle**), qui désigne l'ensemble des activités de production qui ne sont pas enregistrées par le système de statistiques des États. Ces activités peuvent être légales : il en est ainsi des activités domestiques, des services licites rendus entre voisins. D'autres activités, relevant de l'économie souterraine, sont illégales : il s'agit d'activités de production de biens et de services non autorisées par la loi (trafic de drogue, prostitution...), ou du **travail au noir**, qui désigne le fait de travailler sans être déclaré aux autorités fiscales et aux organismes de protection sociale pour ne pas être soumis aux prélèvements obligatoires.

Dans certains pays, en particulier les pays en développement, l'économie souterraine inclut une **économie informelle**, qui désigne l'ensemble des unités de production de petite taille, mobilisant peu de capital et une main-d'œuvre faiblement qualifiée, et dont la comptabilité est soit inexistante soit trop parcellaire pour permettre une évaluation précise de leur production.

La production de biens et de services au sein de l'économie souterraine n'est pas ou est mal prise en compte par les systèmes de comptabilité nationale des États. De ce fait, le PIB sous-estime la production de richesses réellement effectuée.

- La croissance économique peut être source d'externalités positives ou négatives, n'intervenant pas dans le calcul du PIB. Une **externalité** (ou **effet externe**) est la conséquence négative ou positive, pour un agent économique, de l'activité d'autres agents économiques, sans que ceux-ci n'en supportent les coûts (dans le cas d'effets externes négatifs) ou n'en retirent un gain (dans le cas d'effets externes positifs).

Par exemple, l'activité productive des entreprises peut élever le niveau de pollution au détriment de la santé de la population, qui subit dans ce cas une externalité négative. Le PIB s'accroît doublement : d'une part, en raison de la production des entreprises ; d'autre part, du fait de la production de services destinés à répondre à la demande de soins médicaux des ménages. La production de richesses paraît alors surestimée : la croissance du PIB résultant des externalités négatives ne devrait pas être prise en compte.

Les efforts des entreprises pour réduire leurs émissions polluantes se traduisent par des commandes adressées à d'autres entreprises (par exemple, des biens d'équipement consommant moins d'énergie) qui sont enregistrées dans le PIB. La population, qui bénéficie dans ce cas d'un effet externe positif, réduit ses dépenses de santé puisque la pollution diminue : le PIB se contracte puisque cette externalité positive n'est pas considérée comme un accroissement de richesses.

- L'évolution du PIB dépend en partie de celle des prix relatifs des produits. Le **prix relatif** désigne le rapport entre le prix nominal d'un produit, c'est-à-dire son prix monétaire, et le prix d'un autre produit considéré comme base de référence, ou les prix de l'ensemble des produits synthétisés par l'indice des prix.

En général, sur longue période, le prix des services s'accroît davantage que les prix industriels et agricoles ; le prix relatif des services augmentent. Toute chose égale par ailleurs, l'essor du secteur tertiaire influe positivement sur la croissance du PIB.

■ Les facteurs de la croissance économique

Le rythme de croissance économique dépend de la qualité intrinsèque de la combinaison productive, associant plusieurs facteurs de production (travail, capital). Dans cette perspective, la **croissance potentielle** désigne, selon les auteurs, la croissance économique qu'autorise la pleine utilisation des facteurs de production ou l'utilisation optimale de ces facteurs.

La croissance économique peut être une **croissance extensive**, c'est-à-dire une hausse du PIB (ou du PNB) sur longue période, résultant de

◀ **Combinaison productive**
voir p. 37

◀ **Facteurs de production**
voir p. 37

Efficiency ►

Voir p. 38

Fourastié ►

Voir p. 49

Innovation ►

Voir p. 182

Compétitivité ►

Voir p. 194

l'accroissement de la quantité de facteurs de production (capital, travail) ; la croissance économique peut être une **croissance intensive**, c'est-à-dire une hausse du PIB (ou du PNB) sur longue période, résultant de l'accroissement de l'efficacité des facteurs de production se traduisant par une productivité plus élevée du capital et/ou du travail. La croissance économique est en réalité à la fois extensive et intensive. Toutefois, selon l'époque et les pays, l'une des deux formes de croissance est prédominante ; par exemple, la croissance économique des pays socialistes d'Europe de l'Est et de l'ex-URSS était davantage extensive qu'intensive ; en revanche, la croissance économique française était pour la plus grande part intensive, au cours des **Trente Glorieuses** (selon Jean Fourastié, période d'une trentaine d'années, de 1945 à 1975, au cours de laquelle l'économie française connaît d'importantes mutations économiques et sociales et une forte croissance économique).

L'efficacité de la combinaison productive résulte pour partie de son environnement : par exemple, l'existence d'infrastructures éducatives, sanitaires, ferroviaires, routières... favorise la croissance ; il en est de même d'un contexte culturel propice à l'innovation.

Le rythme de croissance économique dépend également de l'évolution de la demande. Celle-ci correspond à un ensemble de dépenses effectuées par les agents économiques, privés et publics, nationaux ou étrangers (consommation finale, consommations intermédiaires, investissements, exportations).

La relation qui impute la croissance économique à l'évolution de la demande est d'autant plus intense que la compétitivité de l'appareil productif est telle qu'il puisse répondre à la demande ; dans le cas contraire, une partie de la demande se porte sur les produits étrangers (importations) et dope la croissance des autres pays.

Si la croissance (ou l'expansion) est la conséquence de l'augmentation de la demande, celle-ci dépend en retour de la croissance. Par exemple, la croissance peut générer des économies d'échelle : les coûts unitaires diminuent au fur et à mesure que le PIB augmente. La compétitivité-prix des firmes est alors dopée, provoquant un accroissement des exportations...

■ Théories de la croissance

Des théories classiques à la théorie de la croissance endogène

Pour Adam Smith et David Ricardo, la croissance économique dépend de l'**accumulation du capital**, c'est-à-dire le processus d'ac-

croissement du stock de capital résultant de l'investissement net. L'investissement étant financé par l'épargne (celle des capitalistes pour l'essentiel), celle-ci est donc perçue comme un élément favorisant la croissance.

Par ailleurs, Smith analyse les effets positifs de la division du travail sur la productivité des travailleurs et la croissance de la production.

Cependant, à long terme, la croissance amène les économies nationales au stade de l'état stationnaire.

Smith et Ricardo perçoivent que le progrès technique est de nature à contrecarrer les forces conduisant à l'état stationnaire, mais ils en sous-estiment largement ses effets. Le **progrès technique** désigne l'ensemble des innovations instaurant de nouvelles manières de produire, de nouvelles combinaisons productives, qui induisent un accroissement de la productivité des facteurs de production. Ainsi, grâce au progrès technique, l'accumulation du capital peut être intensive : l'**accumulation intensive** est un mode d'accumulation tel que l'accroissement du stock de capital génère une augmentation plus que proportionnelle de la production ; en revanche, l'**accumulation extensive** est un mode d'accumulation tel que l'accroissement du stock de capital génère une croissance moins que proportionnelle de la production.

Le progrès technique apparaît comme un élément déterminant de la croissance économique dans des modèles établis par des auteurs contemporains.

Dans son ouvrage *Business Cycle* (1939), Schumpeter explique les phases longues de croissance, repérées par Nicolaï Kondratiev, par la diffusion des innovations majeures parmi lesquelles figurent de nouvelles méthodes de production. Le processus est enclenché au cours de la phase descendante du cycle par des entrepreneurs qui, pour développer leurs activités, assument les risques inhérents aux innovations. Celles-ci contribuent à relancer la croissance en provoquant une **destruction créatrice** (selon Schumpeter, processus de destruction d'activités anciennes et de création d'activités nouvelles du fait des innovations). Cette perspective endogénéise le progrès technique, ses déterminants étant liés à la croissance, elle-même induite par le progrès technique.

Le progrès technique occupe également une place importante dans le modèle d'inspiration néoclassique de Robert Solow.

Robert Solow (né en 1924) est un économiste américain, prix Nobel d'économie en 1987 pour ses travaux sur la théorie de la crois-

« **Investissement net**
Voir p. 175

« **État stationnaire**
Voir p. 444

« **Schumpeter**
Voir p. 455

sance économique. Au cours des années 1950 et 1960, il élabore plusieurs modèles de croissance d'inspiration néoclassique au sein desquels le progrès technique joue un grand rôle. Par la suite, il explore largement la théorie macroéconomique et s'est intéressé à l'économie de l'environnement. Il a notamment publié : *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, 1956 ; *Growth Theory*, 1970 ; *The Labor Market as a Social Institution*, 1990.

Pour Solow, le progrès technique intervient conjointement à l'augmentation de la population (qui accroît la quantité de facteur travail) pour soutenir le rythme de croissance économique, ces deux facteurs étant exogènes.

Depuis les années 1980, d'autres auteurs d'inspiration libérale, contestant la perspective de Solow, contribuent à l'émergence d'une théorie de la croissance endogène. La **croissance endogène** désigne un processus de croissance économique reposant sur des facteurs qui en sont aussi la conséquence. Élaborée par des économistes libéraux, la théorie de la croissance endogène légitime cependant les politiques structurelles de l'État dans plusieurs domaines : financement ou construction d'infrastructures, formation professionnelle, aides à la recherche-développement.

Par exemple, pour l'économiste américain Robert Lucas (né en 1937, prix Nobel d'économie en 1995), la croissance économique est favorisée par l'élévation du niveau de formation des individus qui est, en partie, une conséquence de la croissance : en effet, la croissance économique permet aux individus de disposer des ressources (revenus) nécessaires au financement de leur formation ; de plus, elle génère une demande de travail qualifié du fait de la mise en œuvre de technologies nouvelles, nécessitant une formation plus élevée. L'intervention de l'État en matière d'éducation et de formation est donc légitimée.

Lucas s'inscrit dans la lignée des travaux des économistes américains Gary Becker et Theodore Schultz qui, au cours des années 1960, exposent leurs théories du capital humain.

Theodore Schultz (1902-1998) est un économiste américain ayant orienté ses travaux vers les questions du développement. Il a particulièrement étudié le rôle de l'agriculture et les comportements des agriculteurs dans les pays en développement. C'est à ce titre qu'il reçoit le prix Nobel d'économie en 1979. Par ailleurs, Schultz explicite le rôle joué par le capital humain dans la croissance économique. Les dépenses en éducation et en formation contribuent de ce fait un

Recherche-
développement ►
Voir p. 174

Demande de
travail ►
Voir p. 160

Gary Becker ►
Voir p. 468

élément essentiel des politiques de développement (*The Economic Value of Education*, 1963 ; *Human Resources*, 1972).

Croissance équilibrée et croissance déséquilibrée

Les théories de la croissance ont également ouvert des débats sur les caractéristiques de la croissance, singulièrement sur son caractère équilibré ou déséquilibré.

En 1939, l'économiste britannique Roy Harrod (1900-1978) élabore un modèle de croissance qu'il reformule en 1948. Il établit que la **croissance équilibrée**, c'est-à-dire la croissance qui, d'une part, assure l'égalité au plan macroéconomique entre épargne et investissement et, d'autre part, garantit le plein-emploi, a peu de chance d'être réalisée : en effet, le taux de croissance de l'économie est le plus souvent différent du taux de croissance requis pour assurer l'égalité entre épargne et investissement.

La situation la plus probable est donc celle d'une **croissance déséquilibrée**, c'est-à-dire une croissance économique n'assurant pas l'équilibre macroéconomique entre épargne et investissement et/ou ne garantissant pas le plein-emploi. Harrod ajoute qu'aucune force centripète ne ramène l'économie nationale vers un rythme de croissance équilibrée : au contraire, des forces centrifuges accentuent les déséquilibres. Pour toute économie nationale, la croissance équilibrée représente donc une voie étroite (« un équilibre de fil de rasoir ») qu'il est quasiment impossible de maintenir. Il revient alors à l'État d'intervenir dans l'économie pour préserver le plein-emploi ou contrer les dérives inflationnistes excessives.

L'économiste américain Evsey Domar (1914-1991) développe en 1946 un modèle de croissance dont les conclusions sont similaires à celles d'Harrod. Pour Domar, l'investissement exerce un double effet : d'une part, il dope la demande et enclenche le mécanisme du multiplicateur keynésien ; d'autre part, il induit un accroissement de l'offre en augmentant le stock de capital. La croissance équilibrée est celle qui assure la compatibilité entre l'accroissement de la demande, qui dépend de la valeur du multiplicateur, d'autant plus élevée que la propension à épargner est faible, et l'accroissement de l'offre, qui est fonction de la productivité du capital. Il est donc peu probable que ces deux effets soient durablement conciliables.

La compatibilité des approches d'Harrod et de Domar conduit à l'élaboration du **modèle Harrod-Domar** : modèle, établi à la fin des

◀ **Multiplicateur d'investissement**
Voir p. 184

◀ **Multiplicateur**
Voir p. 184
◀ **Propension à épargner**
Voir p. 458
◀ **Productivité du capital**
Voir p. 40

années 1940, synthétisant les analyses du Britannique Roy Harrod et de l'Américain Evsey Domar pour montrer le caractère aléatoire de la croissance équilibrée.

Au cours des années 1950, plusieurs auteurs proposent leur solution au problème du « fil du rasoir » en énonçant les conditions permettant de perpétuer la croissance équilibrée.

Kaldor ►
Voir p. 462

Les économistes post-keynésiens Nicholas Kaldor (1905-1986) et Joan Robinson (1903-1983) associent la croissance équilibrée au partage du revenu national entre salaires et profits. Par exemple, si la part des profits dans le revenu national est en dessous du niveau qui assure un investissement de plein-emploi, le chômage pèse sur les salaires réels, provoquant une hausse des profits qui dope l'investissement...

Pour Robert Solow, le problème du « fil du rasoir » trouve sa solution dans le caractère substituable des facteurs de production (capital, travail) et dans la flexibilité de leurs prix. Cette approche, développée à la fin des années 1950, est fortement inspirée des thèses néoclassiques. Par exemple, lorsque le chômage s'accroît, le prix relatif du travail (prix du travail par rapport au prix du capital) diminue, incitant les chefs d'entreprises à mettre en œuvre de nouvelles combinaisons productives utilisant davantage de facteur travail et moins de facteur capital. Ainsi, la croissance assure naturellement le plein-emploi.

Combinaison productive ►
Voir p. 37

L'approche de Solow ouvre également un débat sur le poids respectif des facteurs de croissance ainsi que sur le rôle du progrès technique. Le modèle de croissance élaboré par Solow en 1956 et 1957 est fondé sur une fonction de production agrégée de type Cobb-Douglas. Sur cette base, il établit que l'augmentation quantitative des facteurs travail et capital (dont la productivité est supposée constante) n'explique qu'une faible part de la croissance (les travaux de Solow portaient sur la croissance économique américaine entre 1909 et 1949). Pour Solow, le **facteur résiduel**, c'est-à-dire la partie de la croissance non expliquée par la variation de la quantité de facteurs de production (le facteur résiduel est alors l'équivalent d'un troisième facteur de production), constitue une mesure de la contribution du progrès technique à la croissance. Le progrès technique est ici considéré comme un facteur exogène de croissance, c'est-à-dire s'expliquant pour des raisons relevant de l'environnement dans lequel se déroule le processus de croissance et non de ce processus lui-même (a contrario, un facteur de croissance endogène proviendrait du processus

Fonction de production ►
Voir p. 43

Progrès technique ►
Voir p. 123

même de croissance ; dans ce cas, le progrès technique serait à la fois cause et conséquence de la croissance).

Depuis les années 1960, de nombreux travaux, tels ceux du Britannique Angus Maddison, de l'Américain Edward Denison et des Français Edmond Malinvaud, Jean-Jacques Carré et Paul Dubois, approfondissent l'approche de Solow en mesurant non seulement la contribution quantitative du capital et du travail à la croissance mais également leur contribution qualitative : une part du progrès technique exogène contribue à relever la productivité du capital et celle du travail.

En outre, l'explication de la croissance intègre l'analyse des conséquences de certains éléments, telle l'insertion dans le commerce international. Ces approches réduisent la part du **résidu**, c'est-à-dire la partie restant inexpliquée de la croissance après prise en compte non seulement de la variation de la quantité de facteurs de production mais aussi de l'amélioration de leur qualité et du rôle de certains éléments spécifiques (le résidu n'est donc pas assimilable au facteur résiduel défini par Solow). Cependant, la part du résidu reste toujours significative. Par exemple, Malinvaud, Carré et Dubois estiment que le résidu explique la moitié de la croissance française entre 1951 et 1969 (l'effet de la variation de la quantité des facteurs de production n'expliquant que 20 % de la croissance).

→ **Malinvaud**
Voir p. 460

■ Le développement

■ Définition et mesure du développement

Qu'est-ce que le développement ?

La croissance économique doit être distinguée du **développement** : celui-ci désigne un processus qualitatif de transformation des structures économiques, sociales et mentales qui accompagne et favorise la croissance économique d'un pays ; le développement s'inscrit dans la longue durée.

Au début des années 1970, plusieurs auteurs doutent de la pérennité du développement, en raison du caractère destructeur pour l'environnement de la croissance économique. Le **rapport Meadows** est une étude publiée en 1972, conduite par une équipe de chercheurs du *Massachusetts Institute of Technology* qui dressent un tableau alarmant des conséquences sur l'environnement de la poursuite de la

croissance économique. Cette équipe était dirigée par Donnella Meadows. Sur la base des conclusions de ce rapport, plusieurs auteurs préconisent la **croissance zéro**, c'est-à-dire la stagnation du PIB ou du PNB (pour certains auteurs, du PIB ou du PNB par habitant) afin de préserver l'environnement et les ressources naturelles. Au cours des années 1980, la prise en compte des préoccupations environnementales de la communauté internationale préside à l'élaboration du concept de développement durable qui fait l'objet d'un rapport rédigé pour le compte de l'Organisation des Nations unies par la Norvégienne Gro Brundtland. Le **développement durable** est un développement fondé sur une croissance économique permettant de satisfaire les besoins des générations actuelles tout en préservant la possibilité de satisfaire ceux des générations à venir.

Le **sous-développement** est la situation qui caractérise des pays qui ne peuvent faire croître durablement le PIB (ou le PNB) en volume en raison des dysfonctionnements de leurs structures économiques, sociales, mentales.

Le sous-développement se traduit par l'impossibilité de couvrir les « **coûts de l'homme** », c'est-à-dire, selon François Perroux, les frais que doivent engager les individus et les collectivités publiques pour garantir à la population une vie digne de l'homme. Ces frais correspondent à la satisfaction des besoins physiologiques (se nourrir, se vêtir, se loger...) et à l'accès aux biens collectifs essentiels : distribution d'eau potable, système de soins, éducation... Par exemple, la population des pays en développement souffre de **sous-nutrition** ou de **sous-alimentation** (insuffisance de la ration calorique en regard des besoins alimentaires) et de **malnutrition** (déséquilibre alimentaire, source de carences).

Par conséquent, un **pays développé** est un pays dont la population est apte à faire croître durablement le PIB (ou le PNB) en volume et peut satisfaire ses besoins physiologiques et essentiels. A contrario, un **pays sous-développé** est un pays dont la situation ne permet pas à sa population ou à une grande partie d'entre elle de vivre humainement et dont les structures socio-économiques sont inadaptées au point de nuire à la croissance économique.

De la fin des années 1940 à la fin des années 1960, les expressions « pays sous-développés » et « tiers-monde » sont utilisées conjointement, souvent comme des synonymes. Le **tiers-monde**, expression inventée en 1952 par Alfred Sauvy, désigne un groupe de pays

Perroux ►
Voir p. 118

Croissance
économique ►
Voir p. 118

pauvres et marginalisés sur la scène mondiale, formant un troisième monde aux côtés des pays capitalistes et socialistes ; le tiers-monde est supposé regrouper des pays dont les dirigeants manifestent une conscience commune de leur situation qui fonde leur solidarité au plan international. L'expression tiers-monde est créée par analogie avec le tiers état d'avant la Révolution française de 1789 qui était un troisième ordre aux côtés de la noblesse et du clergé.

Alfred Sauvy (1898-1990) est un démographe français, fondateur en 1945 de l'Institut national des études démographiques (INED) ; opposé au malthusianisme, il dénonce cependant les effets négatifs sur le développement de certains pays d'une croissance démographique excessive. Il se préoccupe par ailleurs des effets négatifs du vieillissement sur l'incitation à innover de la population. Il considère que le progrès technique est globalement créateur d'emplois. Dans un article paru en 1952, dans le magazine *L'Observateur*, il crée l'expression tiers-monde : *Théorie générale de la population*, 1956 ; *Histoire économique de la France*, 1965 ; *La Machine et le chômage*, 1980.

◀ **Progrès technique**
Voir p. 118

L'expression tiers-monde revêt une dimension politique plus marquée que l'expression pays sous-développés. C'est aussi le cas du concept de périphérie, forgé dès la fin des années 1940 par l'économiste argentin Raúl Prebisch (1901-1985). Pour cet auteur, les relations économiques internationales s'articulent autour d'un **centre**, c'est-à-dire l'ensemble des pays développés qui occupent une position dominante au sein de l'économie mondiale au détriment d'une **périphérie**, c'est-à-dire les pays sous-développés dont les exportations de produits primaires et l'approvisionnement en biens d'équipement dépendent du centre. Les relations économiques internationales sont alors organisées par le centre, qui ponctionne les richesses de la périphérie, perpétuant son sous-développement.

◀ **Prebisch**
Voir p. 141

Au cours des années 1970, les organismes internationaux substituent l'expression pays en voie de développement (PVD) à pays sous-développés ; puis, depuis les années 1980, l'expression pays en développement ou PED est préférée à PVD. Un **pays en voie de développement (PVD)** ou un **pays en développement (PED)** est un pays qui a entamé le processus de développement sans avoir atteint le stade des pays développés ; par extension, les pays n'ayant pas entamé leur développement sont inclus dans les PED.

C'est également au cours des années 1970 que l'opposition pays développés/PVD (ou PED) est centrée sur son aspect géographique : le **Nord**, c'est-à-dire les pays développés, y compris l'Australie et la Nouvelle-Zélande pourtant situées dans l'hémisphère sud, est confronté aux revendications du **Sud**, c'est-à-dire les PVD (ou PED). La référence géographique à l'origine de l'expression Nord/Sud atténuée, sans le faire totalement disparaître, le caractère conflictuel des relations entre pays développés et PVD (ou PED) : le Nord et le Sud constituent les deux éléments d'un même monde. En cela le couple Nord/Sud se différencie du couple centre/périphérie, dont le fondement réside dans l'opposition des intérêts entre pays développés et PVD.

Les indicateurs de développement

Il a été longtemps d'usage d'évaluer le niveau de développement des pays par le PNB (ou le PNB par habitant). Le faible niveau de cet indicateur traduisait alors le sous-développement. Dans cette optique la Banque mondiale distingue plusieurs catégories de pays :

- les pays à faible revenu (PNB/habitant inférieur à 755 \$ en 1999) ;
- les pays à revenu intermédiaire (PNB/habitant compris entre 756 et 9 625 \$, en distinguant une tranche inférieure (de 756 à 2 995 \$) et une tranche supérieure (de 2 996 à 9 625 \$) ;
- les pays à revenu élevé (PNB/habitant supérieur à 9 625 \$).

Si les pays à faible revenu appartiennent bien à la catégorie des PED, il n'est pas possible d'assimiler les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure à des PED : par exemple, la Grèce appartient à cette catégorie ; de nombreux pays en transition également.

La **transition** désigne le passage d'une économie socialiste fondée sur la **collectivisation** (appropriation collective des moyens de production) au **capitalisme** (système économique fondé sur la propriété privée des moyens de production et l'accumulation du capital).

Par ailleurs, certains PED appartiennent à la catégorie des pays à revenu élevé (Brunei, Singapour...).

Le PNB/habitant est un indicateur partiel, imparfait. Par exemple, son niveau ne révèle rien du degré d'inégalité des revenus, qui diffère grandement selon les pays : très élevée en Amérique latine, l'inégalité des revenus est plus modeste en Asie de l'Est... En outre, le PNB/habitant prend mal en compte les revenus en nature, pourtant très présents dans les PED. Par ailleurs, il est établi sur la base des

Banque
mondiale ►
Voir p. 236

Accumulation
du capital ►
Voir p. 122

taux de change courants du dollar. Or, 1 dollar en Éthiopie n'a pas le même pouvoir d'achat qu'1 dollar à Singapour. C'est pourquoi les statistiques de la Banque mondiale sont également établies sur la base de taux de change fondés sur le principe de la **parité de pouvoir d'achat (PPA)**, c'est-à-dire l'équivalence entre le pouvoir d'achat d'une unité monétaire d'un pays (la quantité de biens et de services que permet de se procurer cette unité monétaire) et le pouvoir d'achat de n unités monétaires d'un autre pays. Les taux de change entre monnaies nationales sont établies sur ce principe : par exemple, si le pouvoir d'achat de 100 euros dans la zone euro équivaut au pouvoir d'achat de 90 dollars aux États-Unis, 1 euro vaut 0,90 cents de dollar sur la base de la parité de pouvoir d'achat.

La comparaison des PNB/habitant, établie en appliquant des taux de change fondés sur le principe de la parité de pouvoir d'achat, modifie les niveaux apparents de développement des pays et réduit leurs écarts.

Le sous-développement doit être apprécié par des indicateurs plus complexes que le PNB/habitant.

La non-couverture des « coûts de l'homme » résulte en partie de revenus trop faibles. Par conséquent, le PNB/habitant (ou le revenu par habitant) n'est pas sans importance. Mais cette perspective est trop restrictive. C'est pourquoi, depuis 1990, le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) élabore de nouveaux indicateurs de développement.

Par exemple, l'**indicateur de développement humain (IDH)** est un indicateur de développement, établi à la suite des travaux d'Amartya Sen (né en 1933, prix Nobel d'économie en 1998), qui synthétise plusieurs autres indicateurs : PIB par habitant, espérance de vie à la naissance, taux d'alphabétisation des adultes et taux de scolarisation. La valeur maximum de cet indicateur est 1 ; sa valeur minimum est 0. En 1999, l'IDH des pays du tiers-monde est de 0,65 (0,92 pour les pays développés) mais, pour les pays moins avancés, il n'est que de 0,44 tandis qu'il dépasse 0,85 dans les pays les plus avancés d'Asie de l'Est.

D'autres indicateurs ont été élaborés pour prendre davantage en compte le caractère humain du développement. Ainsi, l'**indicateur sexospécifique de développement humain (ISDH)** est un indicateur de développement, créé en 1990, corrigeant l'IDH en fonction des inégalités hommes/femmes. L'**indicateur de participation des femmes (IPF)** est un indicateur de développement créé en 1995 pour

◀ **Coûts de l'homme**
Voir p. 128

évaluer le contrôle qu'exercent les femmes sur leur destinée dans les domaines économique et politique. Il prend en compte la part des femmes exerçant une fonction de direction ou d'encadrement supérieur, une profession technique ou libérale, une fonction parlementaire. Il intègre également le niveau de revenu disponible des femmes en regard de celui des hommes. Cet indicateur synthétique vaut 1 lorsque la participation des femmes est la plus grande et 0 dans le cas contraire. En 1999, l'IPF, calculé pour 64 pays, varie entre 0,26 (Égypte) et 0,84 (Norvège).

L'**indicateur de pauvreté humaine (IPH)** est un indicateur de développement humain permettant d'appréhender l'étendue de la pauvreté au sein des pays. Un indicateur de pauvreté humaine est établi pour les PED. Il synthétise plusieurs données : longévité, instruction, satisfaction des besoins essentiels (difficultés d'accès à l'eau potable, à la santé, malnutrition des enfants de moins de 5 ans). Sa valeur est comprise entre 0 et 100 %. En 1999, cet indicateur est calculé pour 90 PED : il varie de 4 % en Uruguay (la pauvreté touche 4 % de la population) à 64 % au Niger.

Un autre indicateur de pauvreté humaine est établi pour les pays développés. Il synthétise, comme le précédent, plusieurs données : longévité, instruction, difficulté d'accès aux conditions de vie décentes (revenu disponible individuel inférieur ou égal à la moitié du revenu médian), exclusion (part des chômeurs de longue durée dans la population active). Sa valeur est comprise entre 0 et 100 %. Établi pour 17 pays en 1999, cet indicateur montre que la pauvreté touche 7 % des Norvégiens et 16 % des Américains.

Enfin, l'**indicateur de développement technologique (IDT)** est un indicateur de développement élaboré en 2001 pour rendre compte de la capacité des pays à innover, à diffuser les innovations et à élever les compétences humaines en matière technologique. Il synthétise plusieurs indices : un indice d'innovations technologiques (nombre de brevets par habitant, redevance et droits de licences payés par l'étranger), un indice de diffusion des technologies récentes (nombre d'ordinateurs reliés à Internet par habitant, importance des exportations de produits à contenu technologique intermédiaire ou élevé dans l'ensemble des exportations), un indice de diffusion des technologies anciennes (nombre de lignes téléphoniques et consommation électrique par habitant), un indice de compétences humaines (durée moyenne de scolarité de la population de 15 ans et plus et taux d'accès dans les filières scientifiques et techniques de l'ensei-

Malnutrition ►
Voir p. 128

**Revenu
disponible** ►
Voir p. 57

Innovation ►
Voir p. 182

nement supérieur). Plus l'IDT est proche de 1 et plus le développement technologique est élevé ; un IDT proche de 0 révèle un faible niveau de développement technologique. Sur 72 pays pour lesquels il a été possible de calculer l'IDT, la Finlande arrive en tête (IDT = 0,744) devant le États-Unis (IDT = 0,733). Le Soudan (0,071) et le Mozambique (0,066) sont les pays les moins bien classés.

Les PED ne constituent pas un tiers-monde homogène

Dès les années 1950, le tiers-monde est diversifié. En effet, il regroupe des pays dissemblables par leurs cultures, l'étendue de leur territoire, leur démographie, leur système politique, leur niveau de développement appréhendé par le PNB/habitant...

Depuis les années 1970, l'éclatement du tiers-monde est encore plus net, comme en témoignent les indicateurs de développement humain. Par exemple, en 1999, l'IDH de ces pays est de 0,65 (0,92 pour les pays développés), mais, pour les pays les plus avancés (Asie de l'Est), il atteint 0,85 et seulement 0,44 dans les pays moins avancés (PMA). Un **pays moins avancé (PMA)** est un pays en développement caractérisé par un faible niveau du PNB/habitant (moins de 755 \$ en 1999) ; la part de l'industrie manufacturière dans le PNB et dans la population active est modeste ; en revanche, celle de l'agriculture est très forte ; enfin, l'IDH est très faible. Selon le PNUD, 40 pays (sur 112 PED), dont 30 en Afrique, appartiennent à la catégorie des PMA.

Au cours des années 1980, le terme « nouveaux pays industrialisés » (NPI) – l'OCDE utilise plutôt l'appellation pays nouvellement industrialisés (PNI) – s'impose progressivement. Un **nouveau pays industrialisé (NPI)** ou **pays nouvellement industrialisé (PNI)** est un pays en développement connaissant une industrialisation marquée : les produits manufacturés représentent une part élevée de ses exportations, la production industrielle enregistre une croissance élevée (ce qui n'exclut pas des phases de crises), l'écart avec les pays développés se réduit... La liste des NPI ou PNI varie selon les auteurs ou organisations internationales. Toutefois, une série de pays revient le plus fréquemment : le Brésil, le Mexique, la Thaïlande, Singapour, Hongkong, la Chine, Taiwan, la Corée du Sud, le Chili...

Certains auteurs préfèrent l'appellation **pays émergents**, qui sont des pays en développement ouvrant des perspectives de débouchés aux firmes exportatrices du reste du monde, des oppor-

FMN ►
Voir p. 210

tunités d'investissements aux FMN et de placements en capitaux mondiaux sur de nouveaux marchés financiers en forte expansion. La liste des NPI et celle des pays émergents se recoupent très largement.

L'éclatement du tiers-monde est amplifié du fait de stratégies de développement différentes. Au cours des années 1970, le tiers-monde comprend essentiellement trois groupes de pays : les nouveaux pays industrialisés (NPI) comme le Brésil, le Mexique, la Corée du Sud ; les pays les plus pauvres (les PMA) qui sont marginalisés dans l'économie mondiale ; les pays spécialisés sur l'exportation de produits primaires qui bénéficient d'une forte croissance de la demande mondiale et qui connaissent une situation favorable : il s'agit principalement des membres de l'**Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)** : organisation, fondée en 1960, réunissant l'Algérie, l'Arabie saoudite, l'Indonésie, l'Irak, l'Iran, le Qatar, le Koweït, la Libye, le Nigéria, les Émirats arabes unis et le Venezuela, dans le cadre d'une entente destinée à soutenir et à valoriser le prix du pétrole pour permettre aux membres de l'organisation de financer leur développement. Au début des années 1970, l'OPEP contrôlait 55 % de la production mondiale de pétrole (40 % actuellement). Cette position dominante lui a permis d'augmenter le prix du pétrole dont les pays industrialisés étaient fortement dépendants : le premier choc pétrolier, à savoir la forte augmentation du prix du pétrole sur une période relativement courte, intervient en 1973-1974 (le prix du baril est multiplié par 3) ; le second choc intervient en 1979-1980 (triplement du prix).

Choc pétrolier ►
Voir p. 156

NPI ►
Voir p. 133
Endettement extérieur ►
Voir p. 148

Depuis les années 1980, la diversification des pays du tiers-monde s'amplifie. Des NPI ayant adopté des stratégies de développement orientées sur leur marché intérieur – en Amérique latine notamment – subissent un endettement extérieur excessif : la hausse des taux d'intérêt et du dollar au début des années 1980 a accru considérablement la charge de la dette. D'autres NPI, principalement en Asie de l'Est, se sont insérés dans les échanges mondiaux en valorisant le contenu de leurs exportations. Ils rattrapent les pays développés. Toutefois, la crise asiatique de 1997-1998 révèle la fragilité de certains d'entre eux. Parmi les pays exportateurs de produits primaires, la situation des PMA s'aggrave et leur marginalisation s'accroît. Les pays de l'OPEP subissent les effets de dissensions politiques internes graves et de la baisse quasi continue du prix du pétrole depuis le début des années 1980.

PMA ►
Voir p. 133

■ Les causes du sous-développement

Des analyses lient le sous-développement aux rigueurs du climat (trop froid ou trop chaud), au manque de ressources naturelles... mais de nombreux contre-exemples les invalident. Aussi faut-il mobiliser d'autres approches théoriques pour cerner les causes du sous-développement : certaines n'attribuent pas systématiquement le sous-développement au développement des pays avancés ; cet aspect est en revanche privilégié par d'autres analyses.

Les causes du sous-développement qui ne relèvent pas systématiquement du développement des pays avancés

• Le sous-développement, conséquence de l'inadaptation des institutions et de la culture

Certains auteurs soutiennent l'idée que le sous-développement provient de l'inefficience des institutions des PED ou de l'incompatibilité entre la culture traditionnelle et celle que nécessite et véhicule le développement.

Par exemple, l'absence d'un droit réel de propriété privée de la terre en Afrique noire n'incite pas aux progrès agricoles ; le fatalisme dissuade d'innover ; les dysfonctionnements de l'État déstabilisent l'économie nationale et ne favorisent pas l'essor des infrastructures.

Karl Gunnar Myrdal s'inscrit dans une telle perspective.

Karl Gunnar Myrdal (1898-1987) est un économiste suédois. D'abord spécialisé sur les questions monétaires (années 1920-1930), il oriente ensuite ses recherches sur l'étude des fluctuations puis des déséquilibres cumulatifs (dynamique des inégalités). Devenu haut fonctionnaire aux Nations unies en 1947, il est sensibilisé aux problèmes du développement auxquels il consacre au cours des années 1950 et 1960, plusieurs ouvrages dans lesquels il combine les analyses économique et sociologique (*L'Équilibre monétaire*, 1931 ; *Le Drame de l'Asie*, 1957) ; il reçoit le prix Nobel d'économie en 1974.

Myrdal lie le sous-développement aux caractéristiques propres aux PED, à leurs institutions. Par exemple, il considère que le système fiscal des PED est une institution néfaste au développement, car elle accroît les inégalités entre riches et pauvres en raison de l'évasion fiscale. L'égalisation des revenus doperait la consommation des pauvres.

Le développement passe alors par des réformes radicales des institutions des PED, qui doivent en outre bénéficier de l'aide financière des pays développés pour amorcer leur décollage.

◀ **Institutions**
Voir p. 116

◀ **Évasion fiscale**
Voir p. 252

◀ **Décollage**
Voir p. 136

L'intérêt de ce type d'approche est de montrer que le développement n'est pas seulement économique : il nécessite des institutions (dont l'État) et des caractéristiques socioculturelles qui le favorisent.

• Le sous-développement comme retard de développement

Cette analyse est très largement d'inspiration libérale. Elle est notamment développée, au cours des années 1960, par Walt Whitman Rostow.

Walt Whitman Rostow (né en 1916) est un économiste et historien américain ; au cours des années 1960, il a été conseiller des présidents Kennedy et Johnson pour les affaires de sécurité nationale. En 1960, il expose une analyse qu'il oppose explicitement à celle de Marx. Pour Rostow, le développement est un processus linéaire en cinq étapes ou cinq stades de développement. Parmi les ouvrages qu'il a publiés, on peut citer : *Les Étapes de la croissance économique, un manifeste non communiste*, 1960 ; *Réflexion sur le xx^e siècle*, 1998.

Rostow établit un modèle de développement en cinq étapes :

- la première étape est celle de la société traditionnelle : ce stade de développement correspond aujourd'hui à celui des PMA ;

- la deuxième étape est celle où sont réunies les conditions préalables au développement (émergence d'une classe d'entrepreneurs, d'un État dont les interventions favorisent le développement, la modernisation de l'activité agricole). Certains PED intermédiaires y sont parvenus ;

- la troisième étape est celle du **take off** ou **décollage**, qui désigne une période d'une à trois décennies au cours de laquelle une économie nationale accède à un niveau de développement tel que la croissance est durable et autoentretenu ; au cours de cette étape, le taux d'investissement augmente de manière conséquente, la productivité agricole s'accroît, des industries nouvelles se développent et dynamisent l'ensemble de l'économie, la classe des entrepreneurs s'élargit. Plusieurs NPI ont atteint ce stade de développement ;

- après leur décollage, les pays accèdent à la quatrième étape, le stade de la maturité, celui qu'ont atteint plusieurs NPI d'Asie ;

- la cinquième étape, la société de consommation de masse, est celle à laquelle sont parvenus les actuels pays développés.

Pour Rostow, l'aide au développement fournie par les pays développés, l'insertion dans les échanges mondiaux en fonction des facteurs de production disponibles, et l'imitation de l'expérience des pays industrialisés doivent permettre aux PED d'accéder progressivement au stade de pays développés.

Marx ►
Voir p. 452

PMA ►
Voir p. 133

Taux d'investissement ►
Voir p. 176

Consommation de masse ►
Voir p. 334
Aide au développement ►
Voir p. 147

Cette analyse a suscité d'importants débats. Par exemple, au début des années 1960, l'Américain Alexander Gerschenkron soutient que le développement ne suit pas les étapes décrites par Rostow.

Alexander Gerschenkron (1904-1978) est un économiste et historien américain d'origine russe. Au cours des années 1960, il développe une analyse fondée sur l'observation de l'industrialisation du Japon à la fin du XIX^e siècle et de l'URSS. Il en conclut que les pays en retard sur le plan industriel peuvent mettre en œuvre des stratégies spécifiques leur permettant de rattraper, voire de dépasser les pays en avance (*Economic Backwardness in Historical Perspective*, 1962).

Cependant, Rostow n'exclut pas non plus la spécificité du développement de chaque pays : au sein de chaque étape, les trajectoires nationales peuvent être très différentes. Par exemple, au cours du *take off*, dans certains pays, la demande extérieure a joué un rôle important, tandis que dans d'autres, ce fut plutôt la demande interne, celle-ci pouvant être d'origine privée ou publique.

• Le sous-développement fondé sur le dualisme

François Perroux relie le sous-développement à la désarticulation résultant du dualisme de l'économie des PED. Le **dualisme** est une configuration d'une économie nationale telle qu'un secteur moderne côtoie un secteur traditionnel. Ainsi, dans les PED, un secteur moderne, regroupant des unités de production à forte intensité capitaliste dont l'activité est liée aux échanges commerciaux et financiers avec l'étranger, côtoie un secteur traditionnel au sein duquel des unités de production à forte intensité de main-d'œuvre centrent leur activité sur la satisfaction des besoins fondamentaux de la population des zones rurales ; à la frontière de ces deux secteurs s'insère souvent une économie informelle. La **désarticulation** désigne une situation telle que l'essor du secteur moderne n'exerce aucun effet d'entraînement (ou très peu) sur le secteur traditionnel. Dès lors, le développement est bloqué.

D'autres auteurs ne perçoivent pas le dualisme comme un frein au développement.

Arthur Lewis (1915-1991) est un économiste britannique ; il reçoit le prix Nobel d'économie en 1979 pour ses travaux en économie du développement. Au cours des années 1950, il élabore un modèle d'économie dualiste favorable au développement. Au cours des années 1970, Lewis montre que le développement ne peut être fondé sur les seules exportations vers les pays développés (surtout lorsqu'il

« **Perroux**
Voir p. 118

« **Intensité
capitaliste**
Voir p. 37

« **Économie
informelle**
Voir p. 120

s'agit d'exportations de produits primaires). Le développement exige également une réorientation de l'activité économique vers le marché intérieur et la modernisation de l'agriculture (*The Theory of Economic Growth*, 1955 ; *L'Ordre économique international*, 1978).

Pour Lewis, le développement se traduit par l'extension progressive du secteur moderne qui crée des emplois et absorbe le surplus de main-d'œuvre provenant du secteur traditionnel. La croissance des investissements dans le secteur moderne accroît la productivité du travail : les salaires peuvent augmenter sans entamer les profits. Progressivement, le dualisme va disparaître.

Arthur Lewis développe une analyse permettant d'interpréter le dualisme comme une étape du développement. D'autres auteurs soulignent les blocages du développement liés au dualisme. Ainsi, l'Américain Ragnar Nurske (1907-1959) développe, au cours des années 1950, son analyse des cercles vicieux du sous-développement.

Un **cercle vicieux** est une relation circulaire entre plusieurs variables, revenant à son point de départ en aggravant ou en perpétuant une situation initiale défavorable ; a contrario, un **cercle vertueux** est une relation circulaire entre plusieurs variables revenant à son point de départ en perpétuant ou en améliorant une situation initiale favorable. Un **cercle vicieux du sous-développement** est un cercle vicieux mettant en relation plusieurs éléments qui entretiennent, voire aggravent, le sous-développement. Par exemple, la faiblesse des revenus au sein des PED génère une épargne modeste, voire nulle, d'autant que la pression démographique est forte du fait d'une fécondité élevée ; les investissements sont alors bridés faute de financement et les gains de productivité sont très faibles ; la hausse des revenus est par conséquent modérée ou nulle (voire négative), etc. Par conséquent, le développement des PED est entravé.

Nurske voit une possibilité de briser les cercles vicieux dans l'aide internationale et le choix d'une stratégie de **développement équilibré**, qui désigne un développement fondé sur l'essor harmonieux des investissements : prioritairement, l'État doit contribuer à la croissance des investissements en infrastructures ; puis, l'essor des investissements productifs tous azimuts permettra de consolider le processus de développement.

En revanche, Albert Otto Hirschman préconise une autre stratégie.

Albert Otto Hirschman (né en 1915) est un économiste et sociologue américain d'origine allemande. Ses travaux en économie du

développement portent sur les vertus des déséquilibres induits par la croissance et le développement et sur les effets bénéfiques des industries motrices. Ses recherches sociologiques le conduisent à étudier les fondements des comportements individuels ou collectifs et le changement social. Principaux ouvrages : *Stratégie de développement économique*, 1958 ; *Défection et prise de parole*, 1972 ; *La Passion et les intérêts*, 1977 ; *Un certain penchant à l'autosubversion*, 1995.

◄ **Changement social**
Voir p. 428

Hirschman élabore un modèle de **développement déséquilibré**, qui désigne un développement fondé sur les déséquilibres dans les relations entre agents économiques, induits par le lancement de programmes d'investissements directement productifs faisant apparaître des goulets d'étranglement ; ceux-ci nécessitent alors de nouveaux investissements (y compris en infrastructures)... Un **goulet** ou **goulot d'étranglement** est un obstacle freinant ou bloquant la circulation d'un flux entre agents économiques. Par exemple, l'augmentation de la demande de machines due à l'essor de l'industrie automobile peut se heurter à l'incapacité des producteurs à accroître leur offre de biens d'équipement nécessitant l'accroissement des investissements dans ce secteur.

François Perroux défendait dès les années 1950 une thèse analogue à celle d'Hirschman en préconisant la création par l'État de pôles de croissance, générateurs d'effets d'entraînement.

◄ **Perroux**
Voir p. 118

Un **pôle de croissance** est un foyer pouvant correspondre, au sein d'un pays, à une ou plusieurs entreprises, une ou plusieurs branches ou secteurs, une ou plusieurs entités géographiques (villes, régions), à partir desquelles la croissance se propage à l'ensemble de l'économie en raison de forts effets d'entraînement en amont et en aval.

◄ **Branche**
Voir p. 67
◄ **Secteur**
Voir p. 67

Un **effet d'entraînement** est le processus par lequel l'essor de l'activité d'une entreprise, d'une branche, d'un secteur ou d'une entité géographique, provoque l'essor de l'activité d'autres entreprises, branches, secteurs ou entités géographiques. Un effet d'entraînement peut s'exercer vers l'aval (fourniture de biens, de services, de capitaux) ou vers l'amont (commandes de biens, de services, demande de capitaux) des entités qui en sont à l'origine. Par exemple, la croissance de l'activité agricole provoque celle de l'activité industrielle du fait des commandes d'engrais, de pesticides, de machines agricoles (effet d'entraînement amont) ou du fait de la fourniture de produits agricoles (dont les prix peuvent baisser en raison de la croissance de la productivité des travailleurs agricoles) aux industries agro-alimentaires (effet d'entraînement aval).

Les causes du sous-développement centrées sur la domination exercée par les pays développés sur les PED

Ces approches affirment que les blocages du développement proviennent des structures des PED, résultant de la domination des pays développés : les PED sont alors dépendants des pays développés. La **dépendance** est l'état de sujétion, de subordination, d'un pays à l'égard d'un ou de plusieurs pays dominants ; la dépendance peut être financière, commerciale, technologique, politique, culturelle... L'**école de la dépendance** est un courant de l'économie du développement qui attribue le sous-développement à la dépendance dans laquelle sont les PED à l'égard des pays développés dominants. Les thèses des auteurs appartenant à ce courant (Prebisch, Singer, Perroux, Amin...) sont fréquemment qualifiées de dépendantistes.

Dualisme ►
Voir p. 137
Désarticulation ►
Voir p. 137

Par exemple, le dualisme et la désarticulation de l'économie peuvent être les fruits de la colonisation, promue par le **colonialisme**, qui est une doctrine légitimant la conquête puis la domination économique et politique d'un territoire ou d'un pays par un autre pays. Les arguments du colonialisme peuvent être économiques (élargir les débouchés, contrôler de nouvelles sources d'approvisionnement en produits primaires...), politiques (élargir la sphère d'influence du pays colonisateur, réduire celle d'autres puissances colonisatrices...), doctrinaux (civiliser des peuples jugés barbares...). La **décolonisation**, c'est-à-dire l'accès à la souveraineté politique, à l'indépendance, des pays colonisés, n'élimine pas la dépendance : le **néocolonialisme** est le processus, intervenant après la décolonisation, par lequel les pays avancés dominent des PED indépendants qui sont leur ex-colonies. La **domination** est, selon François Perroux, une relation asymétrique qui confère à l'entité dominante A la capacité d'influencer une entité B, sans réciprocité ou sans que la réciprocité atteigne le même degré d'influence. La domination peut être intentionnelle ou non. Dans le cas du néocolonialisme, elle est intentionnelle. Par exemple, les firmes du Nord implantent leurs filiales dans les PED pour bénéficier des faibles coûts de la main-d'œuvre, sans induire d'effets d'entraînement significatifs sur le reste de l'économie. Cette désarticulation de l'économie se perpétue tant que la domination subsiste.

Les théories non marxistes de la domination

Pour l'Argentin Raúl Prebisch, les pays développés (le centre), et plus précisément les FMN, cantonnent les PED (la périphérie) à l'exporta-

Périphérie ►
Voir p. 129

tion de produits primaires. Or, ces produits ne bénéficient pas d'une demande mondiale très dynamique ; leurs cours sont très instables, d'où, le plus souvent, une détérioration des termes de l'échange (c'est-à-dire la baisse du prix relatif des exportations), préjudiciable au développement des PED. Pour Prebisch, la domination exercée par le centre est volontaire. En revanche, François Perroux, relayé par Paul Bairoch, développe l'hypothèse d'une domination involontaire : l'avance technologique et le niveau de développement du Nord sont tels que, *de facto*, sans volonté particulière, il domine le Sud.

Raúl Prebisch (1901-1985) est un économiste argentin dont les travaux ont pour l'essentiel porté, à partir des années 1950, sur les questions du sous-développement. L'exemple des pays d'Amérique latine lui permet de concevoir le sous-développement comme la conséquence de la domination des pays développés et des structures spécifiques aux PED (approche structuraliste). Il soutient (avec l'Allemand Hans Singer) que les PED, spécialisés dans la production et l'exportation de produits primaires, souffrent de la détérioration de leurs termes de l'échange. C'est pourquoi il préconise une stratégie de développement par substitution d'importations orientée vers le marché intérieur (*The Economic Development of Latin America*, 1950 ; *Capitalismo periférico*, 1981).

◄ **Perroux**
Voir p. 118

◄ **Substitution d'importations**
Voir p. 143

Les théories marxistes et néo-marxistes de la domination

Les théories attribuant le sous-développement à l'impérialisme des pays développés proposent une analyse, le plus souvent d'inspiration marxiste. Par exemple, pour Lénine, la baisse tendancielle des taux de profit dans les pays capitalistes incite les firmes à étendre leur domination sur le monde entier. L'impérialisme se traduit notamment par la formation de firmes multinationales et le partage du Globe par les grandes puissances : leur domination bloque le développement des pays dominés.

Pour les auteurs tiers-mondistes, souvent qualifiés de néo-marxistes, le Nord exploite le Sud comme les capitalistes exploitent les travailleurs.

Pour ces auteurs, l'**extraversion**, c'est-à-dire l'orientation vers l'extérieur d'une part importante de l'activité économique nationale, insère les PED dans un échange international inégal qui contribue à transférer des richesses de la périphérie vers le centre. C'est pourquoi les PED doivent se déconnecter de la division internationale du

◄ **Impérialisme**
Voir p. 202

◄ **Lénine**
Voir p. 202

◄ **Division internationale du travail**
Voir p. 196

travail imposée par les pays dominants et opter pour des stratégies promouvant un **développement autocentré**, c'est-à-dire un développement fondé sur l'essor de l'appareil productif national, prioritairement orienté vers la demande intérieure, ce qui suppose l'application de mesures protectionnistes. Ainsi, l'**introversion**, à savoir l'orientation vers le marché intérieur d'une part largement prépondérante de l'activité économique nationale, doit permettre aux PED de s'extraire de la domination des pays développés.

Cette thèse est notamment celle de **Samir Amin** ; pour cet économiste égyptien, né en 1931, la périphérie (les PED) joue un double rôle : elle fournit des produits bon marché au centre (les pays développés) et offre des opportunités de taux de profit élevés aux capitaux du Nord, en particulier du fait de l'exploitation d'une main-d'œuvre peu coûteuse. La bourgeoisie nationale des PED ne peut en aucun cas jouer un rôle positif dans le développement, car elle est inféodée aux intérêts étrangers. Les PED doivent donc se soustraire à la domination des pays développés par la mise en œuvre de stratégies promouvant le développement autocentré. Principaux ouvrages publiés : *L'Accumulation à l'échelle mondiale*, 1970 ; *L'Échange inégal et la loi de la valeur*, 1973 ; *L'Empire du chaos*, 1991.

■ Sortir du sous-développement

Industrialisation ►
Voir p. 50

L'industrialisation est au cœur du développement. Les deux révolutions industrielles qu'ont connues les pays aujourd'hui développés, entre la fin du XVIII^e siècle et le début du XX^e, ont favorisé leur développement. Une **révolution industrielle** est un ensemble de profondes mutations structurelles accompagnant et favorisant l'essor des activités industrielles.

La mise en œuvre des stratégies d'industrialisation dans les PED est donc un facteur déterminant de leur **stratégie de développement** (ensemble d'objectifs à long terme et les politiques qu'il faut mettre en œuvre pour les atteindre). Les objectifs sont à la fois économiques (croissance et niveau du PIB et du PIB/habitant, part de l'industrie dans le PIB...) et sociaux (espérance de vie, mortalité infantile, taux de scolarisation...) ; les politiques mises en œuvre pour atteindre ces objectifs imposent un certain nombre de choix : faut-il privilégier l'agriculture ou l'industrie ? le marché intérieur ou les exportations ? une forte intervention de l'État ou les mécanismes de marché ?

Parmi les stratégies de développement, les stratégies d'industrialisation et celles favorisant le développement agricole occupent une place essentielle.

Les stratégies d'industrialisation

Certaines stratégies d'industrialisation sont fondées sur l'approvisionnement du marché intérieur.

L'industrialisation peut reposer sur une stratégie de **substitution d'importations**, c'est-à-dire le remplacement des importations de produits industriels par des productions locales à l'abri de barrières protectionnistes. La substitution s'applique, dans un premier temps, aux biens de consommation ; dans un second temps, les biens d'équipement sont à leur tour concernés dans une logique de remontée de filières. La **remontée de filières** est une stratégie consistant, à partir de la production d'un produit donné, à développer progressivement sur le territoire national l'activité d'unités de production intervenant en amont de la production de ce produit, constituant de ce fait une filière de production composée d'activités productives complémentaires.

La stratégie d'industrialisation par substitution d'importations, mise en œuvre dès les années 1930 en Amérique latine, est appliquée après la seconde guerre mondiale dans un grand nombre de PED : Corée du Sud et Taiwan (au cours des années 1950), Égypte, Inde... Dans la plupart de ces pays, l'industrie progresse.

Mais cette stratégie connaît plusieurs défaillances à partir des années 1960 : le protectionnisme réduit la concurrence et favorise l'inflation ; la remontée de filières se heurte au manque de capitaux et/ou à un endettement extérieur croissant qui s'alourdit, à partir de la fin des années 1970, du fait de la hausse du dollar et des taux d'intérêt...

L'industrialisation peut reposer sur l'essor d'**industries industrialisantes**, c'est-à-dire des activités industrielles situées en amont du système productif (l'industrie lourde notamment), qui sont supposées exercer des effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie. Ce type d'industrialisation est fortement inspiré de l'exemple soviétique des années 1930 : **économie centralement planifiée** (pays dont l'activité économique est régie par une planification, le plus souvent impérative, élaborée par l'État), l'URSS a durablement privilégié l'essor de l'industrie lourde depuis la fin des années 1920.

L'industrialisation par industries industrialisantes est adoptée en Inde et en Chine à la fin des années 1940, en Algérie à partir de

◀ **Effet d'entraînement**
Voir p. 139

◀ **Planification**
Voir p. 262

1966... Dans ces pays, dont certains ont opté ouvertement pour un mode de développement socialiste (Chine, Algérie...), le rôle de l'État est très actif (planification, entreprises publiques). Cette stratégie enregistre des résultats satisfaisants dans un premier temps : la part de l'industrie dans le PIB augmente. Cependant, elle connaît plusieurs limites : importations de biens alimentaires et de biens d'équipement induisant une dépendance forte à l'égard de l'extérieur ; appareils productifs surdimensionnés ; sous-équipement du secteur agricole...

Les stratégies d'industrialisation peuvent être fondées sur la **promotion d'exportations**, c'est-à-dire l'essor des exportations et l'insertion dans le commerce international.

De nombreux PED privilégient l'exportation de produits primaires pour financer les investissements dans l'industrie et les importations de biens d'équipement. De plus, l'exportation de produits primaires non agricoles permet de développer une industrie extractive dont les effets d'entraînement pourraient impulser une industrialisation plus diversifiée. Toutefois, la dégradation des termes de l'échange des pays exportateurs de produits primaires non pétroliers depuis les années 1950 a réduit l'impact de cette stratégie. Par ailleurs, les PED exportateurs de pétrole, comme l'Algérie, l'Irak, le Nigeria..., ont pâti, au cours des années 1980, de la chute du dollar et du prix du pétrole.

La **valorisation des exportations de produits primaires** est une stratégie d'industrialisation qui consiste à transformer les produits primaires dans le pays où ils sont produits pour valoriser les exportations. Plusieurs pays exportateurs de pétrole ont adopté cette stratégie dans les années 1970 ; c'est aussi le cas de nombreux pays latino-américains (Brésil, Argentine...) – sans que cela soit leur stratégie prioritaire – et africains (Côte-d'Ivoire, Sénégal...), depuis les années 1960. Cette spécialisation place les PED sous la dépendance de la demande des pays du Nord et ne résout pas le problème de la dégradation des termes de l'échange.

Il est donc nécessaire que les PED fassent évoluer leur spécialisation et adoptent une stratégie de **substitution d'exportations**, c'est-à-dire la promotion des exportations de produits manufacturés en remplacement des exportations de produits primaires ou la substitution d'exportations de produits manufacturés à fort contenu technique aux exportations de produits à fort contenu de main-d'œuvre. L'efficacité de la stratégie d'industrialisation par substitution d'exportations est conditionnée par la capacité des pays à faire évoluer

Termes de
l'échange ►
Voir p. 195

Spécialisation ►
Voir p. 195

leur spécialisation, surtout lorsqu'ils recourent à l'endettement extérieur pour financer la croissance : la substitution d'exportations permet de dégager les moyens nécessaires au remboursement de la dette.

Certaines stratégies d'industrialisation combinent plusieurs stratégies. Ainsi, la Corée du Sud développe depuis les années 1970 une stratégie perpétuant la promotion des exportations mise en œuvre depuis les années 1960, favorisant dans le même temps l'essor d'industries lourdes et de biens durables (à l'abri de barrières douanières) pour faire évoluer le contenu des exportations (substitution d'exportations). Cette stratégie a connu un net succès jusqu'à la fin des années 1990 et connaît actuellement une phase d'ajustement.

« **Bien durable**
Voir p. 134

Les stratégies de développement agricole

La réussite des stratégies de développement repose également sur l'importance accordée aux transformations de l'agriculture afin, d'une part, d'accroître l'efficacité de ce secteur pour réduire la dépendance alimentaire et, d'autre part, d'intégrer le monde rural à la dynamique du développement. Le développement du secteur agricole doit bénéficier au secteur industriel et réciproquement.

« **Efficacité**
Voir p. 38

La modernisation de l'agriculture implique la transformation des structures agricoles. Par exemple, une **réforme agraire** est un ensemble de mesures destinées à transformer les conditions de production dans l'agriculture par la redistribution des terres au bénéfice de ceux qui les cultivent ; les grands propriétaires fonciers perdent alors une partie ou la totalité de leurs domaines.

Dans certains cas, les paysans doivent acheter leurs terres à l'État, qui indemnise les grands propriétaires fonciers expropriés ; dans d'autres cas, la redistribution peut s'opérer sans indemnisation et sans rachat par les paysans. Les réformes agraires socialistes imposent la collectivisation du sol ; en revanche, l'appropriation privée du sol préside à d'autres réformes agraires.

Les résultats des réformes agraires sont souvent décevants. La redistribution gratuite des terres créent des micro-exploitations peu propices à la mécanisation et ne concernent parfois que les terres les moins fertiles ; l'obligation de racheter les terres créent de facto des inégalités dans les campagnes entre paysans riches et paysans pauvres ; enfin, les réformes fondées sur la collectivisation du sol échouent du fait de la démotivation des paysans...

La modernisation de l'agriculture implique également l'évolution des techniques culturales. La révolution verte en est un exemple.

La **révolution verte** est un modèle de développement de l'agriculture élaboré au début des années 1960, promouvant une forte croissance de la production agricole au sein des PED. Fruit des recherches conduites par le professeur Norman Borlaug (prix Nobel de la paix en 1970), des variétés de céréales à hauts rendements (blé, maïs, riz), nécessitant l'usage d'engrais, de pesticides et des terres suffisamment arrosées ou irriguées, laissent espérer une forte hausse des rendements en quelques années.

Adoptée au Mexique, aux Philippines, en Inde..., la révolution verte s'est en effet traduite par un accroissement de la production, même si la croissance ralentit depuis les années 1980. Elle a provoqué dans certains cas un déficit commercial (importations d'intrants comme les engrais, les pesticides...) et le creusement de la dette extérieure (en Inde, notamment). Dans d'autres pays, les importations d'intrants ont été compensées par les exportations de céréales. Enfin, elle a davantage bénéficié aux paysans riches, capables de payer les intrants nécessaires et a provoqué un **exode rural** (mouvements de population quittant les zones rurales pour aller vivre dans les villes) alimentant le chômage urbain en aggravant les problèmes liés à une urbanisation excessive (l'**urbanisation** est l'accroissement de la part de la population d'un pays vivant dans les villes).

La modernisation de l'agriculture offre la possibilité d'exporter. Il en résulte des recettes pouvant être mobilisées pour la croissance. Mais les termes de l'échange des PED exportateurs de produits primaires non pétroliers ont eu tendance à se dégrader depuis les années 1950. Aussi, les recettes d'exportation ne suffisent plus au financement des importations de biens d'équipement destinés à dynamiser la croissance.

Il est par ailleurs fréquent d'opposer cultures d'exportation (arachide, coton...) et cultures vivrières. Selon les auteurs tiers-mondistes, la promotion des **cultures d'exportation** (productions agricoles destinées à répondre à la demande extérieure) pourrait retirer les meilleures terres aux **cultures vivrières** (productions agricoles destinées à répondre à la demande intérieure permettant ainsi d'accroître le niveau de subsistance de la population) et nuire, de ce fait, au bien-être des populations. Cette approche est contestée, notamment par Paul Bairoch.

■ L'institution d'un nouvel ordre économique international

La réussite des stratégies de développement nécessite et provoque la modification de la place qu'occupent les PED dans l'économie mondiale.

Après le second conflit mondial, les pays issus de la décolonisation contestent l'ordre économique et politique mondial et affirment leur volonté de contrer la domination des pays avancés, qu'ils soient capitalistes ou socialistes.

Au début des années 1960, le **groupe des 77**, qui désigne un groupe réunissant à l'origine 77 PED au sein de l'ONU, œuvre pour la prise en compte des besoins spécifiques des pays sous-développés. Malgré les difficultés liées aux oppositions au sein même des PED, l'action revendicatrice de ces pays aboutit, en 1974, à plusieurs résolutions de l'ONU prônant l'instauration d'un **nouvel ordre économique international (NOEI)**, qui est une conception des relations économiques internationales, remettant en cause la division internationale du travail traditionnelle et les conditions d'insertion des PED dans l'économie mondiale, pour qu'elles leur soient plus favorables.

Cependant, les résultats des politiques destinées à favoriser l'intégration des PED dans l'économie mondiale sont décevants. Par exemple, l'**aide au développement**, qui est l'ensemble des actions mises en œuvre par les pays développés au bénéfice des PED, devait être l'un des pivots du NOEI. Or, elle est restée limitée. Ainsi, l'**aide publique au développement (APD)**, c'est-à-dire les dons et prêts à conditions préférentielles accordés aux PED par le secteur public des pays développés, est loin de respecter l'objectif fixé par la Cnuced en 1968 (l'aide devrait représenter au moins 1 % du PNB des pays développés ; ce taux est ramené à 0,7 % par l'OCDE). En outre, l'**aide multilatérale** (aide au développement transitant par les institutions internationales comme le FMI ou la Banque mondiale) est, depuis les années 1980, de plus en plus conditionnelle : son octroi est soumis au respect de certaines dispositions telle la mise en œuvre de politiques de libéralisation de l'économie ; enfin, l'**aide bilatérale** (aide fournie par un pays à un autre pays ou à un groupe de pays) peut être liée. L'**aide liée** est une aide au développement qui est octroyée sous la condition que le pays qui la reçoit l'utilise pour assurer des débouchés au pays qui la fournit.

« **Division internationale du travail**
Voir p. 196

« **CNUCED**
Voir p. 207
« **OCDE**
Voir p. 198

« **FMI**
Voir p. 236
« **Banque mondiale**
Voir p. 236

■ L'hypothèque de l'endettement extérieur

La mise en œuvre des stratégies de développement implique un accroissement de l'endettement extérieur qui peut être préjudiciable aux

PED. C'est pourquoi plusieurs plans de gestion de la dette ont été mis en œuvre ; ils ont contribué à une amélioration relative de la situation des PED, dont certains sont encore confrontés à de grandes difficultés.

L'endettement extérieur et ses effets

L'**endettement extérieur** ou **dette extérieure** est le volume des dettes contractées par les agents économiques d'un pays à l'égard de ceux d'autres pays. La dette extérieure des PED représente aujourd'hui environ 2 100 milliards de dollars.

La dette extérieure peut être une **dette extérieure publique** : il s'agit, au sens strict, de la dette contractée par les autorités gouvernementales ou par des organismes publics ; au sens large, elle comprend également la dette contractée par des résidents du pays, avec garantie gouvernementale.

La **dette extérieure privée** est une dette contractée auprès d'agents économiques à l'étranger par les résidents, sans garantie gouvernementale.

Les prêteurs peuvent être des États ou des organismes internationaux (Banque mondiale, FMI...) ; ils peuvent aussi relever du secteur privé (surtout des banques). Le **Club de Paris** est un groupe créé au cours des années 1950 réunissant les créanciers publics (États) des PED pour discuter du réaménagement de leur dette extérieure publique. Un **réaménagement de la dette** est l'ensemble des modifications des conditions de remboursement de la dette.

Le **Club de Londres** est un groupe, créé au cours des années 1970, réunissant les créanciers privés (banques) des PED pour discuter du réaménagement de leur dette extérieure publique et privée.

Plusieurs indicateurs permettent de juger du niveau de l'endettement extérieur des pays.

Le **taux d'endettement** ou **ratio d'endettement** est égal au rapport entre la dette extérieure et le PNB ; il s'exprime en pourcentage. Pour l'ensemble des PED, il est de 62 % en 1985 ; en 1998, il est de 43 % (à peu près stable depuis la fin des années 1980). Le taux d'endettement des PMA est plus élevé : plus de 80 % à la fin des années 1980 ; 100 % en 1998 (presque 120 % en 1992).

Le **ratio de la dette** est égal au rapport entre le montant de la dette extérieure (le plus souvent à long terme) et les exportations annuelles de biens et services ; ce ratio s'exprime en pourcentage. Pour l'ensemble des PED, ce ratio s'établit à 135 % en 1998 (250 % en 1986).

Le FMI considère qu'un ratio de la dette inférieur à 165 % est soutenable.

Le **ratio du service de la dette** est égal au rapport entre, d'une part, le **service de la dette** (versement des intérêts annuels et de la part du capital remboursé par an), et, d'autre part, les exportations annuelles de biens et services ; ce ratio s'exprime en pourcentage. Pour l'ensemble des PED, le ratio de la dette est de 20 % en 1998 contre 29 % en 1985. Il est à peu près stable depuis 1993. Pour les PMA, ce ratio s'établit à 13 % en 1998 contre 20 % en 1985 et 25 % en 1989, date à partir de laquelle il décline. Le FMI considère qu'un ratio inférieur à 20 % représente une situation saine ; au-delà de 30 %, la situation devient difficile.

Jusqu'aux années 1960, la dette extérieure des PED reste d'un montant limité. À partir des années 1970, elle s'accroît et la charge que représente son remboursement est de plus en plus lourde. Dans la deuxième partie des années 1980, des programmes de gestion de la dette sont mis en œuvre : le montant de la dette continue de croître (plus de 2 000 milliards à la fin des années 1990), mais le ratio du service de la dette s'améliore (20 % environ pour l'ensemble des PED). Dans certains cas, il est encore très inquiétant (74 % au Brésil, 58 % en Argentine...).

La gestion de la dette extérieure des PED

Avant 1985, les mesures destinées à endiguer la croissance de la dette extérieure des PED s'avèrent insuffisantes : il s'agit pour l'essentiel de mesures de **rééchelonnement de la dette**, c'est-à-dire l'allongement de la période de remboursement des emprunts, assorties de politiques d'ajustement structurel par les PED auxquels les institutions internationales, mais aussi des banques, accordent de nouveaux prêts.

Les **politiques d'ajustement structurel (PAS)** sont des politiques économiques promues par le FMI depuis les années 1970 pour réduire les déséquilibres externes, sources d'endettement extérieur ; elles comportent un volet conjoncturel, correspondant à la mise en œuvre de politiques d'austérité classiques de freinage de la demande intérieure pour réduire les importations et l'inflation ; sur le plan structurel, les PAS visent à instaurer une économie de marché assainie, propre à garantir une croissance durable : il s'agit alors de libéraliser l'économie (liberté des prix, réduction des subventions...) et

◀ **Subvention**
Voir p. 261

Privatisation ►

Voir p. 48

Libre-

échange ►

Voir p. 196

donc de désengager l'État (diminution du nombres de fonctionnaires, privatisations..), de promouvoir l'épargne comme moyen privilégié de financement des investissements, de promouvoir le libre-échange... Ainsi, les PAS s'inscrivent nettement dans une perspective libérale.

En 1985, le **plan Baker**, un programme de gestion de la dette extérieure des PED, impulsé par James Baker, secrétaire au Trésor de Ronald Reagan, offre aux PED les plus endettés la perspective de nouveaux prêts leur permettant de faire face à leurs engagements en consolidant leurs dettes. La **consolidation** est un ensemble de mesures destinées à renforcer la capacité des débiteurs à rembourser leurs dettes. Il est également demandé aux PED trop endettés de mettre en œuvre des PAS pour assainir leur économie et assurer les conditions d'un retour à la croissance. Cependant, la reprise des prêts n'a pas vraiment eu lieu. Plutôt que d'accorder de nouveaux prêts, les banques préfèrent provisionner leurs créances douteuses, c'est-à-dire réserver une partie de leur profit à la compensation du non-remboursement éventuel de leurs créances (ce qui diminue le montant du bénéfice imposable).

**Ratio du service
de la dette** ►

Voir p. 149

En 1989, un nouveau plan est engagé : le **plan Brady** est un programme de gestion de la dette extérieure des PED destiné à réduire l'endettement et le ratio du service de la dette des pays les plus lourdement endettés auprès des banques. Il a été impulsé par Nicholas Brady, secrétaire au Trésor du président George H. Bush. Ces pays peuvent emprunter des fonds au FMI et à la Banque mondiale (sous condition d'appliquer une PAS). Ces fonds permettent à ces pays de racheter les titres représentatifs de leur dette auprès des banques, à un coût moindre que leur valeur nominale (décote) ; les PED peuvent également échanger ces titres contre des obligations (soit avec décote, soit portant un taux d'intérêt inférieur à celui qu'ils devaient jusqu'alors supporter), dont le remboursement est garanti par le Trésor américain. Dans tous les cas, les banques acceptent donc d'annuler partiellement leurs créances (décote et/ou réduction des taux d'intérêt). De nombreux pays en ont bénéficié.

Obligation ►

Voir p. 195

9

CRISES ET FLUCTUATIONS

A Les cycles

- Les cycles longs
- Les cycles majeurs et mineurs

B La nature des crises

- Crises de l'Ancien Régime, crises mixtes et crises classiques
- La crise de la fin du xx^e siècle

Inflation ►
Voir p. 83
Déflation ►
Voir p. 83

La **crise économique** est un ensemble de déséquilibres économiques se traduisant généralement par une dépression ou une récession, des problèmes monétaires (inflation ou déflation) et, le plus souvent, un sous-emploi.

La **récession** désigne, au sens strict, le ralentissement de la hausse de la production (taux de croissance positif mais qui diminue par rapport à la période précédente). Au sens le plus courant, elle caractérise une période de faible taux de croissance faisant suite à une période de fort taux de croissance (à partir du milieu des années 1970 en France par exemple).

La **dépression** désigne la baisse de la production (taux de croissance économique négatif).

Les **fluctuations** désignent les variations des grandeurs économiques (production, emploi...).

Les cycles

Le **cycle** est une fluctuation qui revient avec une certaine régularité et une certaine périodicité. Chaque cycle est composé d'une phase ascendante (croissance économique) et d'une phase descendante (crise économique).

■ Les cycles longs

Kondratieff, dans *Les Vagues longues de la conjoncture*, paru en 1926, remarque que les prix suivent des vagues longues de variation.

Le **cycle Kondratieff** (ou **cycle long**) est un cycle d'une durée variant de quarante à soixante ans. Schumpeter a le premier utilisé l'appellation « cycle Kondratieff ». Un cycle Kondratieff est composé de deux phases : une phase d'expansion (souvent qualifiée de phase A), durant laquelle les prix et la production augmentent ; et une phase de récession (souvent qualifiée de phase B), durant laquelle les prix baissent et la production diminue ou augmente faiblement.

Les principales explications des cycles Kondratieff sont l'irrégularité du progrès technique et les variations de la quantité de monnaie :

- Selon Schumpeter des périodes à fort progrès technique succèdent à des périodes à faible progrès technique. En effet, les innovations se manifestent par grappes. Une **grappe d'innovations** désigne

Schumpeter ►
Voir p. 455

Progrès technique ►
Voir p. 123

un nombre important d'innovations qui surviennent durant une même période, car elles sont dépendantes les unes des autres. Ainsi, une innovation dans un secteur crée des goulets d'étranglement dans les secteurs complémentaires. Ceux-ci sont incités à innover à leur tour ; par exemple, une innovation dans le tissage nécessite des innovations complémentaires dans le filage. Les phases A correspondent à des périodes de progrès technique important (*take off*, ou deuxième révolution industrielle par exemple), alors que les phases B correspondent à des périodes de faible progrès technique.

- La succession des phases est parfois imputée à la variation du rapport entre la quantité de monnaie et le volume de la production. En cas d'augmentation de la quantité de monnaie (due par exemple à la découverte de nouveaux gisements d'or), les prix augmentent ainsi que la demande et, par conséquent, la production. Mais une augmentation trop importante de la production par rapport à la quantité de monnaie risque de créer un déséquilibre entre l'offre et la demande de biens et de services, une **surproduction** (situation d'un secteur ou d'une économie caractérisée par l'excès de l'offre sur la demande, ce qui conduit généralement à une baisse de la production et des prix) et donc une baisse des prix. On retrouve ici les deux phases A et B.

Les cycles Kondratieff n'expliquent pas toutes les grandes crises : la crise des années 1970-1980, avec ses tensions inflationnistes, son progrès technique important, ne présente pas beaucoup d'analogies avec une phase B d'un cycle Kondratieff. De la même façon, les crises de l'Ancien Régime étaient essentiellement des crises de sous-production agricole qui semblent bien étrangères à la théorie des cycles.

■ Les cycles majeurs et mineurs

Le **cycle des affaires**, appelé aussi **cycle majeur** ou **cycle Juglar**, (du nom de l'économiste français – 1819-1905 – qui les a mis en lumière dans *Les Crises commerciales et leur retour périodique en France*) est un cycle d'une durée moyenne de six à dix ans.

La théorie traditionnelle des cycles suppose que l'économie est toujours en déséquilibre. Lorsque la demande est supérieure à l'offre, les prix augmentent, ainsi que la production, mais au lieu de parvenir à une situation d'équilibre (la hausse des prix permet d'augmenter l'offre et de diminuer la demande), l'économie se retrouve dans la situation opposée : l'offre devient supérieure à la demande, ce qui se

◀ **Goulet d'étranglement**
Voir p. 153

◀ **Innovation**
Voir p. 182

◀ **Take off**
Voir p. 136

traduit par une baisse des prix et une baisse de la production. L'économie passe donc d'un déséquilibre à un autre.

Le **cycle mineur** ou **cycle Kitchin** (du nom de l'économiste américain qui les a mis en évidence en 1923) est un cycle court d'une durée approximative de quarante mois et de faible amplitude : ni vraie crise ni expansion forte, mais seulement accélération économique et décélération.

Il y aurait une certaine périodicité dans la gestion des stocks ; ainsi, des périodes durant lesquelles les entreprises stockent (d'où une production plus forte) succéderaient à des périodes durant lesquelles les entreprises vident leurs stocks (d'où une production moins forte).

■ La nature des crises

Les crises sont de nature différente ; ainsi, leurs causes peuvent être exogènes (un **facteur exogène** est une cause extérieure au phénomène étudié) ou endogènes (un **facteur endogène** est une cause interne au phénomène étudié).

■ Crises de l'Ancien Régime, crises mixtes et crises classiques

Les crises de l'Ancien Régime et les crises mixtes ont des causes exogènes liées à la sous-production agricole.

La **crise de l'Ancien Régime** (ou **crise à antécédence agricole** ou **crise frumentaire**) est une crise économique spécifique aux économies dominées par le poids de l'agriculture ; ses causes proviennent toujours de difficultés agricoles. La crise de 1788-1789, analysée par Labrousse, en est un exemple éloquent. Un incident climatique provoque une chute de la production agricole conduisant à l'augmentation des prix des produits agricoles et à la forte baisse des revenus des agriculteurs. Ces difficultés de l'agriculture se diffusent rapidement à l'ensemble de l'économie.

La **crise mixte** est une crise du capitalisme naissant (la crise de 1846-1850 en est un exemple). Elle a une antécédence agricole, mais sa diffusion provoque une crise financière et industrielle. Ainsi, les premiers enchaînements de la crise mixte sont semblables à ceux des crises de l'Ancien Régime, mais les dysfonctionnements atteignent

aussi le secteur monétaire et financier, ce qui tend à accentuer la crise. En raison de la crise agricole, certains capitaux se détournent de l'industrie pour contribuer à l'achat des produits agricoles dont les prix ont augmenté et, éventuellement, pour les importer. Le manque de capitaux nuit donc à l'industrie, ce qui aggrave la crise et est à l'origine de difficultés bancaires.

Une **crise classique** (comme la grande dépression de la fin du XIX^e siècle ou la grande crise des années 1930) est une crise provoquée par une surproduction et se caractérise par la baisse (ou le ralentissement) de la production et la baisse des prix.

La **grande dépression** désigne la crise de surproduction qui a touché l'Europe à partir des années 1870-1880 (entre 1873 et 1896 pour la France).

La **grande crise**, ou **crise des années 1930**, désigne la crise de surproduction de grande ampleur qui a touché tous les pays industriels dans les années 1930. Elle a débuté aux États-Unis en 1929 par le krach boursier de Wall Street, puis s'est diffusée dans tout le monde développé.

Ces crises font suite à une période de croissance importante, à l'origine d'une très forte spéculation boursière et d'une tendance à la surproduction (certains auteurs préfèrent le terme de **sous-consommation** : situation provoquée par la faiblesse des revenus d'une grande partie de la population et caractérisée par l'insuffisance de la consommation pour écouler l'ensemble de la production). Elles ont comme détonateur des difficultés bancaires et financières : série de krachs boursiers (le **krach boursier** est un effondrement du cours des valeurs mobilières sur le marché boursier, les actions étant généralement les plus touchées) et de difficultés bancaires (krachs boursiers de Vienne et de Berlin en 1873 et, pour le cas de la France, le krach bancaire de l'Union générale et la chute boursière de 1882) pour la grande dépression ; le krach boursier qui secoua Wall Street le jeudi 24 octobre 1929 pour la crise des années 1930. Elles ont des manifestations comparables : le choc boursier déprime la demande et conduit à des anticipations pessimistes ; la production diminue, ce qui conduit au chômage et à la diminution des revenus ; celle-ci entraîne la baisse de la demande, qui accentue la baisse de la production. C'est la **spirale récessionniste** (cercle vicieux à l'origine de l'auto-entretien de la crise : le ralentissement de la production provoque celui des revenus, donc celui de la demande, et donc celui de la production...) et déflationniste.

◀ **Surproduction**
Voir p. 153

◀ **Cercle vicieux**
Voir p. 138

■ La crise de la fin du xx^e siècle

La situation préalable : une forte croissance

La croissance des années 1960 fut beaucoup plus forte que celle de toutes les autres périodes de l'histoire économique. Cela a conduit à un développement très rapide caractérisé par de fortes hausses du pouvoir d'achat et une réduction de la pauvreté, l'apparition de la consommation de masse et d'une société de loisirs, le développement de la protection sociale et, plus largement, de l'État-providence.

Certains des facteurs de croissance s'essouffent à partir de la fin des années 1960 ; c'est le cas de la productivité, qui ralentit en raison de la crise de l'organisation fordiste du travail ; de la demande des ménages, qui ralentit en raison d'une saturation relative en biens durables et du ralentissement démographique ; de l'investissement des entreprises, qui ralentit en raison de la saturation de la demande et de la concurrence des nouveaux pays industrialisés.

À la fin des années 1960, l'opinion publique connaît un revirement concernant la croissance. Par exemple, le rapport Meadows met en évidence le phénomène de la rareté. Il a comme titre éloquent *Limits of Growth*, traduit en français par *Halte à la croissance*.

Le choc pétrolier a joué un rôle de détonateur

Le **choc pétrolier** désigne le choc économique provoqué par la forte augmentation des tarifs pétroliers. Le premier choc pétrolier a eu lieu en 1973 et le second en 1979.

Le choc pétrolier casse la croissance économique mondiale et provoque une forte inflation. Il entraîne, par ailleurs, d'importants déficits commerciaux pour les pays importateurs.

Le choc pétrolier n'est pas pour autant le responsable de la crise, il n'en est que le révélateur ; trois arguments vont dans ce sens :

- certains facteurs de croissance s'étaient essouffés dès la fin des années 1960 ;
- le choc pétrolier a permis d'augmenter fortement les exportations des pays développés vers les pays de l'OPEP ;
- la baisse du prix relatif du pétrole entre 1973 et 1979 ainsi que la baisse importante des tarifs pétroliers à partir de 1982 et surtout 1984 n'ont pas permis de sortir le monde de la crise.

Consommation de masse ►

Voir p. 334

Protection sociale ►

Voir p. 244

État-providence ►

Voir p. 245

Productivité ►

Voir p. 39

Rapport

Meadows ►

Voir p. 127

Le **contre-choc pétrolier** désigne la baisse importante des tarifs pétroliers à partir de 1984, due à un ralentissement de la demande de pétrole – elle-même due à la crise économique, aux économies d'énergie et au développement des énergies de substitution – alors que la production de pétrole, notamment réalisée par des pays n'appartenant pas à l'OPEP, augmentait.

Les manifestations de la crise de la fin du xx^e siècle

Il est possible de distinguer trois phases :

- La crise inflationniste des années 1970 : les trois manifestations principales de la crise durant les années 1970 sont la récession économique, l'inflation galopante et les débuts du chômage de masse. Le taux d'accroissement PIB se réduit ; la croissance de la productivité devient supérieure à celle de la production, l'économie devient une économie de sous-emploi. En raison des habitudes keynésiennes et des pressions syndicales, les salaires augmentent, durant les années 1970, à un rythme supérieur à celui de la valeur ajoutée. Ces augmentations de salaire nourrissent l'inflation et provoquent la baisse du taux de marge des entreprises, qui sont ainsi obligées de réduire leur investissement et leur autofinancement par manque de disponibilités financières. Pour résumer : malgré le maintien de la demande intérieure, les entreprises investissent peu et produisent peu par manque de disponibilité financière et de confiance en l'avenir.

- Durant les années 1980, les politiques économiques se modifient ; leurs objectifs sont de restaurer la part du profit dans la valeur ajoutée afin de favoriser l'investissement par autofinancement et de lutter contre l'inflation. Ces politiques permettent un certain assainissement monétaire, puisque l'inflation diminue, et peu à peu le crédit est remplacé par le recours au marché financier et l'autofinancement pour le financement de l'investissement. À partir du milieu des années 1980, une reprise économique est largement perceptible. En 1989, la crise semble terminée. L'inflation est vaincue, la croissance est revenue et tout laisse à penser que le chômage va se résorber.

- Les incertitudes des années 1990-2000. À partir de 1989-1990, l'économie mondiale semble renouer avec la crise. De nouveau, le chômage augmente et la croissance diminue. Cette nouvelle récession est très différente de celle des années 1970 : l'inflation est faible et les comptes des entreprises sont assainis. À la fin des années 1970, les entreprises ne pouvaient satisfaire la demande, car elles man-

◀ **Récession**

Voir p. 152

◀ **Inflation galopante**

Voir p. 85

◀ **PIB**

Voir p. 36

◀ **Productivité**

Voir p. 39

◀ **Valeur ajoutée**

Voir p. 35

◀ **Taux de marge**

Voir p. 72

◀ **Autofinancement**

Voir p. 90

◀ **Marché financier**

Voir p. 94

quaient de disponibilités financières pour investir ; au début des années 1990, les entreprises disposent de capacités de financement, mais elles investissent peu, car elles manquent de débouchés du fait de l'insuffisance de la demande. Une reprise s'amorce à partir du milieu des années 1990 ; celle-ci est incertaine, il semble que la croissance redevienne cyclique. L'inflation semble définitivement vaincue, mais le chômage est encore important et la croissance irrégulière. Enfin, à l'aube du xx^e siècle, il semble que la croissance des pays industrialisés soit dopée par la « **nouvelle économie** » (ensemble des activités liées aux nouvelles technologie, de l'information et de la communication – NTIC).

10

TRAVAIL ET EMPLOI

A Le marché du travail dans l'univers néoclassique

B La relation salaire/emploi

- Le débat entre Keynes et les néoclassiques
- Le schéma IS-LM
- L'école du déséquilibre
- La courbe de Phillips

C La flexibilité

D Les politiques de l'emploi

Il ne faut pas confondre les notions de travail et d'emploi. L'**emploi** désigne toute forme d'occupation rémunérée. La définition du travail est plus large. Le travail s'identifie à l'ensemble des activités humaines, intellectuelles ou manuelles, rémunérées ou non, qui sont subordonnées à la production de choses utiles.

A Le marché du travail dans l'univers néoclassique

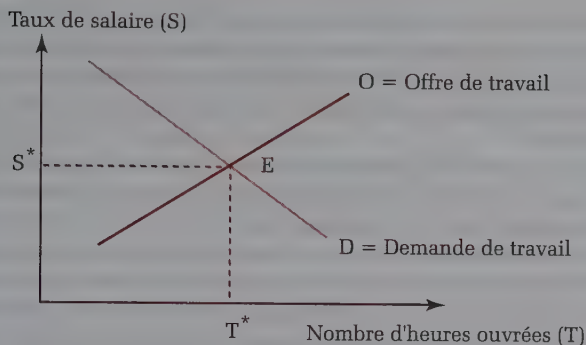
L'école néoclassique se situe dans un univers de concurrence pure et parfaite. Dans cet univers, le bon déroulement des opérations économiques repose sur trois hypothèses :

- la première a trait à l'homogénéité du facteur travail : les compétences, les aptitudes ou les savoir-faire ne constituent pas des signes distinctifs entre les salariés ; chaque poste répond aux mêmes exigences et les instructions nécessaires à l'accomplissement d'une tâche donnée sont exécutées très rapidement ;
- la seconde est relative à la libre circulation de l'information : tout changement intervenu dans les conditions de production est porté immédiatement à la connaissance des agents concernés ;
- la troisième porte sur l'exigence de mobilité de la main-d'œuvre (changement de lieu, de profession, de secteur d'activité ou de catégorie sociale). Si elle se limite aux mouvements dans un bassin d'emploi, un espace économique, une région ou un pays, on parlera de mobilité géographique. Si elle s'accompagne d'un changement de métier, on préférera le terme de mobilité professionnelle. Enfin, la mobilité sectorielle fait référence au passage d'un secteur d'activité à un autre.

Sous ces conditions, et si, en outre, offreurs et demandeurs sont considérés comme des *price takers*, le **salaire d'équilibre** est le salaire déterminé par la rencontre de l'offre et de la demande de travail qui égalise les quantités offertes et demandées.

L'**offre de travail** correspond à la demande d'emploi qui émane des salariés. C'est une fonction croissante du salaire réel.

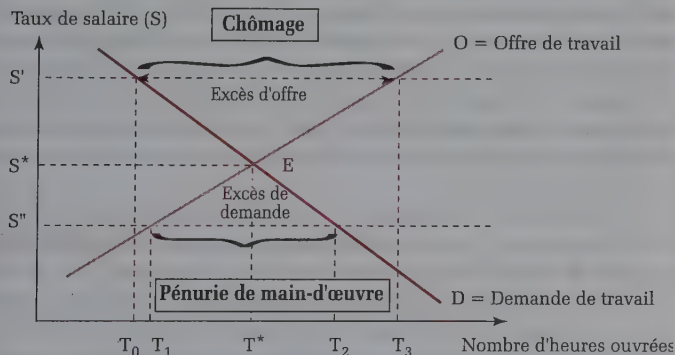
La **demande de travail** correspond à l'offre d'emploi qui émane des entreprises. C'est une fonction décroissante du salaire réel (**salaire réel** : pouvoir d'achat du salaire nominal, que l'on obtient en divisant l'indice du **salaire nominal**, qui est le salaire à prix courant, par l'indice des prix).



Le point E représente le taux de salaire et la quantité de travail d'équilibre. À ce niveau, tous ceux qui désirent occuper un emploi en ont la possibilité. De leur côté, les firmes voient leurs besoins en main-d'œuvre également satisfaits.

La régulation se fait de la manière suivante :

◀ **Régulation**
Voir p. 246



Lorsqu'on s'éloigne du salaire d'équilibre, deux cas de figures peuvent intervenir :

- le premier se traduit par l'apparition du chômage ($T_3 - T_0$) ;
- le second par une pénurie de main-d'œuvre ($T_2 - T_1$).

◀ **Chômage**
Voir p. 25

La longueur de chaque segment dépend des pentes respectives des droites D et O. Les dysfonctionnements ne sont en tout cas momentanés. Tout dérapage est exclu, car les forces de la concurrence nous ramènent au point E. Un mécanisme de tâtonnement se met en place, de telle

SMIG ►
Voir p. 265
SMIC ►
Voir p. 265

Population active ►
Voir p. 20

Employabilité ►
Voir p. 27

Théorie du capital humain ►
Voir p. 468
Becker ►
Voir p. 468

sorte que, progressivement, les désaccords s'amenuisent. Si les effectifs sont trop nombreux, une baisse des rémunérations incite à des retraits d'activité (passage de S' à S^*) ; à l'inverse, pour attirer davantage de travailleurs, un relèvement des prestations s'impose (S'' tend alors vers S^*).

L'instauration d'un salaire minimum de type SMIG ou SMIC fait que l'offre du travail devient durablement supérieure à la demande.

De nombreux individus cherchent à travailler alors que les entreprises refusent d'embaucher une main-d'œuvre dont le coût est jugé excessif. Selon la théorie néoclassique, il s'agit d'un chômage volontaire, dû au refus des individus de réviser à la baisse leurs prétentions salariales. Si ceux-ci acceptent cet ajustement, les entreprises embauchent tous ceux qui souhaitent travailler au niveau du salaire d'équilibre, et le plein-emploi est réalisé. **Le plein-emploi est la situation où toutes les personnes appartenant à la population active trouvent facilement un emploi ; ne subsiste alors plus qu'un chômage résiduel qui correspond souvent à des périodes de changement d'activité.**

Si cette construction est intéressante, elle a cependant fait l'objet de nombreuses critiques qui, tout en restant à l'intérieur du même paradigme néoclassique, dénoncent l'irréalisme des hypothèses, s'interrogent sur la nature du lien contractuel, ou font valoir la présence d'inégalités. L'employabilité (faculté pour un individu de trouver un emploi sur le marché) diffère selon la catégorie de main-d'œuvre et l'accès à l'information est sélectif, tous les individus ne disposant pas des mêmes ressources.

On peut citer la théorie du capital humain de Becker et la théorie du **job search**, théorie qui renouvelle les fondements microéconomiques de l'emploi en remettant en cause l'hypothèse de la libre circulation et de la transparence de l'information (E. S. Phelps, *Micro-economic Foundations of Inflation and Employment Theory*, 1970). Pour cette théorie, l'information comporte une part d'incertitude, est inégalement distribuée et peut faire l'objet de manipulation ou de rétention. Sa connaissance et sa maîtrise représentent donc un coût. Dans cette perspective, l'augmentation de l'ancienneté au chômage est due à un **chômage de prospection** (situation où un individu est en quête d'un emploi conforme à ses attentes et à ses aptitudes, sa durée pouvant s'allonger en fonction de l'octroi de revenus de transfert et d'indemnités spécifiques).

De son côté, la **théorie des insiders/outsiders** est une théorie analysant la progression des salaires malgré la hausse du chômage. En effet, les salaires sont négociés par ceux qui sont bien installés sur le marché du

travail (*insiders*), qui connaissent les coûts du *turn-over* et cherchent donc à protéger leurs intérêts. Les chômeurs (*outsiders*) sont exclus des négociations. Ils n'arrivent pas à faire entendre leur point de vue, qui est de fournir un emploi à ceux qui n'en ont pas moyennant une diminution générale des rémunérations accordées.

La théorie du dualisme présente également un intérêt particulier. Le **dualisme (du marché du travail)** est la situation où le marché du travail n'est pas homogène, composé d'un segment primaire et d'un segment secondaire. Le **segment primaire** est le segment du marché sur lequel les emplois sont stables, bien payés, avec des possibilités de promotion et une syndicalisation forte. Le **segment secondaire** est le segment du marché du travail sur lequel les emplois sont instables, mal payés, sans promotion, avec un taux de syndicalisation très faible. Cette théorie permet de comprendre pourquoi des travailleurs dont la productivité est identique reçoivent des rémunérations différentes selon qu'ils exercent leur activité dans un segment ou dans l'autre.

« **Productivité**
Voir p. 39

Enfin, les analyses en termes de salaire d'efficience montrent que l'échange marchand est caractérisé par l'incertitude. Employeurs et salariés ignorent le résultat final de la transaction. Ne sachant pas quel effort est susceptible de faire l'ouvrier qu'il embauchera, le chef d'entreprise est conduit à verser une rémunération minimale. De son côté, le travailleur a tendance à minorer sa contribution productive. Pour sortir de l'impasse, l'employeur propose des rémunérations supérieures à celles ayant cours sur le marché, censées favoriser une meilleure productivité.

■ La relation salaire/emploi

■ Le débat entre Keynes et les néoclassiques

« **Keynes**
Voir p. 456

Si l'on en croit l'analyse néoclassique, le volume de l'emploi dépend du salaire réel. Pour remédier au chômage, les pouvoirs publics mettent donc en œuvre une politique déflationniste. Il en résulte une diminution générale des prix qui, d'une part, abaisse le niveau du salaire réel (ce qui a un effet mécanique sur l'augmentation de l'emploi) et, d'autre part, entraîne ce qu'on appelle un **effet Pigou**, soit une progression du pouvoir d'achat des encaisses monétaires détenues par les agents économiques, progression qui se solde par une augmentation de la demande, elle-même génératrice de création d'emplois. Le chômage disparaît alors.

« **Pigou**
Voir p. 449

Dépenses

publiques ►

Voir p. 244

Consommation ►

Voir p. 58

Investissement ►

Voir p. 174

Commerce

extérieur ►

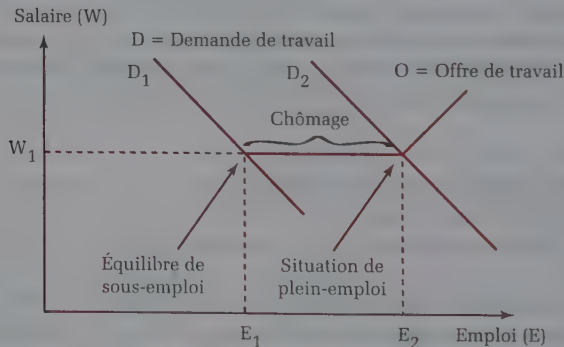
Voir p. 192

Keynes a une vision différente : le volume de l'emploi n'est pas en relation avec le niveau des rémunérations, d'abord parce que les salariés sont victimes d'une **illusion monétaire** (leur information étant imparfaite, ils sont avant tout sensibles au montant de leur salaire nominal et n'accordent qu'une attention limitée au pouvoir d'achat), et aussi surtout parce que la variable stratégique est la production mise en œuvre. Celle-ci dépend de la demande effective.

À la place de la séquence : salaire réel → emploi → production, on a une séquence du type : demande effective → production → emploi. La demande effective s'écrit de la manière suivante : $C + I + G + (X - M)$.

Outre les dépenses publiques (G), elle comprend la consommation (C), l'investissement (I) et le solde du commerce extérieur ($X - M$).

Il suffit que la demande de consommation et d'investissement anticipée par l'entrepreneur chute pour que les décisions d'embauche soient révisées à la baisse et qu'un équilibre de sous-emploi apparaisse. **L'équilibre de sous-emploi** est la situation dans laquelle offre et demande de travail sont à l'équilibre, mais à un niveau éloigné du plein-emploi des facteurs de production (correspondant au point E_1 sur le graphique ci-après).



La courbe d'offre de travail comprend une partie horizontale exprimant l'hypothèse de rigidité du salaire nominal. En-dessous d'un certain seuil de rémunération, les salariés refusent de travailler. Pour résorber le chômage correspondant au point d'équilibre (W_1, E_1), il faut déplacer la courbe de demande vers la droite. Plusieurs moyens sont envisageables :

– on peut d'abord injecter du pouvoir d'achat pour augmenter la consommation ; toutefois, la loi psychologique fondamentale de Keynes affirmant que la propension marginale à consommer est décroissante, cela risque d'être partiellement inefficace ;

– on peut aussi agir sur le taux d'intérêt par le biais de la politique monétaire puisque la décision d'investissement dépend de la comparaison entre efficacité marginale du capital et taux d'intérêt. Néanmoins, Keynes indique clairement que la décision d'investissement n'est pas pleinement rationnelle : elle dépend d'anticipations sur l'état de la situation économique à venir. Dans ces conditions, si l'avenir est jugé sombre, la baisse du taux d'intérêt ne suffira pas pour emporter la décision de l'entrepreneur ; de plus, dans la zone de **trappe à liquidité** (situation dans laquelle, le taux d'intérêt étant trop faible, toute monnaie supplémentaire est thésaurisée), la politique monétaire est inefficace.

Le moyen privilégié sera donc la politique budgétaire. Le déficit budgétaire sera d'autant plus efficace qu'interviendra le mécanisme du multiplicateur d'investissement.

■ L'école du déséquilibre

Représentée au milieu des années 1960 par R. Clower et A. Leijonhufvud, cette école s'efforce de concilier les analyses libérales et keynésiennes. R. Clower réduit le point de vue de Keynes à un cas particulier de l'analyse néoclassique, celui où il y a rigidité des prix.

A. Leijonhufvud introduit la notion de « **corridor** », théorie selon laquelle tant que l'économie est dans une situation proche du plein-emploi, son équilibre se rétablit automatiquement. Mais, en dehors de ce « couloir de sécurité », le système se dérègle et les forces déstabilisatrices l'emportent. Lorsqu'il y a rigidité des prix, les marchés des biens et du travail sont rationnés. Le **rationnement** est une situation où les déséquilibres ne peuvent se réduire que par une limitation des quantités échangées. On raisonne alors en termes d'excès d'offre ou d'excès de demande.

◀ **Propension marginale à consommer**
Voir p. 516

◀ **Taux d'intérêt**
Voir p. 78

◀ **Politique monétaire**
Voir p. 249

◀ **Efficacité marginale du capital**
Voir p. 178

◀ **Modèle IS/LM**
Voir p. 270

◀ **Leijonhufvud**
Voir p. 460

		Marché du travail	
		Excès d'offre	Excès de demande
Marché des biens	Excès d'offre	Chômage keynésien 1	Cas atypique 4
	Excès de demande	Chômage classique 2	Inflation contenue 3

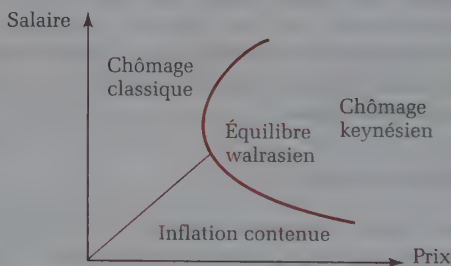
Chômage keynésien ►
Voir p. 461
Chômage classique ►
Voir p. 461

Salaire réel ►
Voir p. 160

Surproduction ►
Voir p. 153

Le chômage keynésien ne s'explique pas par un niveau de rémunération trop élevé mais correspond à une insuffisance de la demande sur le marché des biens. Le chômage classique, au contraire, prend place lorsque la **productivité marginale du travail** (rapport entre l'augmentation de la production et l'augmentation de la quantité de travail utilisé) est inférieure au salaire réel. Quand la demande est excédentaire sur les deux marchés, la rigidité prédomine et l'on parle alors d'inflation contenue. La dernière case présente peu d'intérêt : quand les firmes sont en situation de surproduction, on ne voit pas pourquoi elles continueraient à embaucher.

Ces différents types de déséquilibre peuvent être représentés graphiquement :



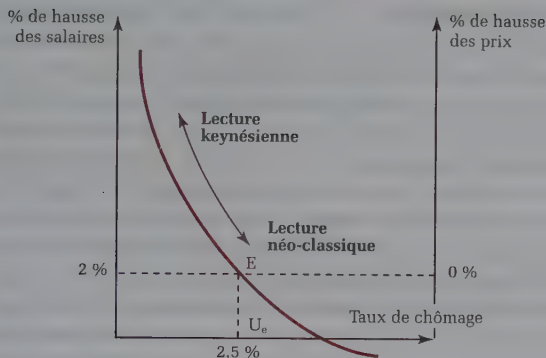
Si nous nous situons sur un plan théorique, le chômage keynésien est le scénario le plus probable. Imaginons en effet que nous soyons confrontés à un excès de demande sur le marché des biens (variante 2 et 3) : le prix des marchandises aura alors tendance à augmenter. En l'absence de procédure d'indexation, il y aura réduction du pouvoir d'achat et contraction de la demande. Si les besoins en main-d'œuvre sont importants, l'accroissement des rémunérations exercera tôt ou tard un effet dissuasif sur les stratégies d'investissement.

Voir aussi
Action des
pouvoirs publics ►
(p. 272)

Salaire nominal ►
Voir p. 160

■ La courbe de Phillips

La courbe de Phillips met en évidence l'existence d'une relation inverse entre les variations respectives du taux de salaire nominal et du taux de chômage.



La représentation graphique ci-dessus permet aussi d'établir une relation également inverse entre taux de chômage et inflation. Sur cette courbe, on voit apparaître un taux de chômage naturel (ici, $U_e = 2,5\%$) qui se produit lorsque l'accroissement des salaires suit celui de la productivité ; dans ce cas, il n'y a aucune inflation. Dans cette situation, les agents sont satisfaits du partage de leur temps entre travail et loisir. Par ailleurs, ce taux incompressible accompagne le fonctionnement normal du marché du travail. Il correspond à la durée de recherche d'un emploi par les salariés qui changent d'activité.

Au cours des années 1970, la courbe de Phillips s'est déplacée vers le haut et la gauche. On a eu alors toujours plus d'inflation pour un niveau de chômage donné. Cela a débouché sur la stagflation.

- ◀ **Inflation**
Voir p. 83
- ◀ **Chômage naturel**
Voir p. 465

M. Friedman explique ce dérapage inflationniste par le jeu des anticipations. Lorsque l'État pratique une politique inflationniste, les prix progressent plus vite que les rémunérations et l'amélioration des conditions d'embauche est, en fait, attribuable à une détérioration du pouvoir d'achat. C'est alors qu'intervient le phénomène des anticipations adaptatives. Lorsque les salariés réalisent qu'ils ont été « abusés », ils exigent un rattrapage, lequel, à son tour, conduit à des surenchères : ils s'adaptent au nouvel environnement et l'État doit pratiquer toujours plus d'inflation pour redresser le chômage.

- ◀ **Stagflation**
Voir p. 85
- ◀ **Friedman**
Voir p. 465

À long terme, le taux de chômage (secteur réel) et le taux d'inflation (secteur monétaire) sont indépendants. On dit alors qu'il y a dichotomie entre le réel et le monétaire et cette dichotomie s'affirme par la verticalité de la courbe de Phillips au niveau du taux de chômage naturel.

- ◀ **Anticipations adaptatives**
Voir p. 277

La flexibilité

**Flexibilité
des prix** ►
Voir p. 105

Toujours dans la tradition néoclassique, le concept de flexibilité des prix désigne la libre variation des prix en fonction de l'offre et de la demande.

La **flexibilité externe** est une situation où l'ajustement se fait par le recours au marché du travail externe à l'entreprise. Licenciements et appels à une main-d'œuvre temporaire sont alors à l'honneur. Lorsque la demande est instable, certaines modulations s'imposent, comme le recours à un contingent annuel d'heures supplémentaires, l'établissement de protocoles de compensation ou la constitution d'équipes de suppléance. L'utilisation d'un **contrat à durée déterminée** (contrat de travail comportant une limite temporelle par opposition au **contrat à durée indéterminée**, contrat qui ne prend fin qu'à la suite d'une volonté de rupture du travailleur ou en cas de faute grave remettant en cause les termes mêmes du contrat) joue le rôle d'amortisseur conjoncturel et permet de prévenir les situations de sureffectif.

**Parcellisation
des tâches** ►
Voir p. 333

La **flexibilité interne** est une situation où l'ajustement se fait grâce à la formation et à l'organisation du travail. C'est l'éclatement des métiers et la parcellisation des tâches qui se trouvent remis en cause pour valoriser l'intégration des activités. Ainsi, le conducteur de la chaîne de montage devra-t-il veiller aussi à ce que les outillages soient en bon état, remplacer les conduites défectueuses et, éventuellement, maîtriser certains logiciels.

Indexation ►
Voir p. 265

La flexibilité interne s'accompagne bien souvent d'une **individualisation des rémunérations**, politique salariale visant à remettre en cause les mesures d'indexation et de promotion à l'ancienneté pour responsabiliser le personnel, récompenser les plus méritants et lutter contre l'absentéisme. Cette politique passe par le versement de primes d'objectifs liées à la qualité des produits ou au volume des ventes.

Coût fixe ►
Voir p. 41
Coût variable ►
Voir p. 42

La flexibilité interne se double également d'une flexibilité quantitative ou qualitative. La **flexibilité quantitative** consiste en la diminution de la part des coûts fixes au profit des coûts variables (par exemple, réduction des effectifs en cas de difficultés conjoncturelles). La **flexibilité qualitative** consiste en l'adaptation des qualifications et l'organisation de la production aux évolutions de la demande.

D'autres changements organisationnels appartiennent au registre de la flexibilité :

- le *lean production*, ou production au plus juste : élimination des stocks, technique du juste à temps ;

- le *re-engineering*, ou reconfiguration : recherche de la réduction des coûts par l'émergence de nouveaux services internes s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication et permettant d'éviter l'emploi de cadres intermédiaires ;

- la **qualité totale**, opération ayant pour objectif la satisfaction complète du client et la chasse au gaspillage. Les cercles de qualité s'inscrivent dans cette perspective ;

- L'usine automatisée regroupe des machines-outils à commandes numériques, un système de manutention programmable (convoyeurs) et un ordinateur pour piloter l'ensemble. La construction automobile en est une parfaite illustration. Réglage, fixation ou soudure sont confiés à des « systèmes experts » capables de contrôler simultanément plusieurs processus.

Tous ces changements s'inscrivent dans des modèles nationaux bien typés que les chercheurs nomment « faits stylisés ». Ces faits servent à comprendre le monde mais n'incarnent jamais totalement la réalité concrète. Ce sont des visions épurées du monde.

Le **modèle scandinave** est un modèle de gestion des relations professionnelles qui accorde une place importante à l'apprentissage et à la polyvalence ; des organismes paritaires sont chargés de veiller au respect des réglementations et au maintien des acquis de la période précédente.

Le **modèle allemand** est un modèle de gestion des relations professionnelles proche du modèle scandinave ; il repose sur la **cogestion**, à savoir la gestion exercée par le chef d'entreprise avec la participation des travailleurs salariés.

Le **modèle américain** est un modèle de gestion des relations professionnelles qui pratique une flexibilité négociée ; les accords Saturn en sont l'exemple type. Au début des années 1980, pour rivaliser avec la concurrence japonaise, General Motors fait état d'une « totale coopération » entre direction et représentants du personnel. L'amélioration des rendements implique une redéfinition des tâches et une refonte du système de rémunération. En contrepartie, les travailleurs mis à pied sont rappelés en priorité et bénéficient d'une meilleure protection.

Le **modèle japonais** (ou **modèle J**) est un modèle de gestion des relations professionnelles qui a pour impératif de gérer le ralentissement de la croissance et le vieillissement de la population. Pour lutter contre les cloisonnements et les rigidités, on privilégie les transferts de poste ou d'établissement, le recours à une main-d'œuvre saisonnière, des promotions attribuées sur des compétences et des

◀ Cercle de
qualité
Voir p. 336

qualifications dûment reconnues et non plus seulement selon des critères d'ancienneté ; les compromis s'établissent de manière décentralisée et la formation, ainsi que la qualification, sont internalisées à l'entreprise (alors que les compromis s'élaborent de manière centralisée dans le modèle scandinave et que la formation et la qualification sont externalisées dans le modèle américain).

Les politiques de l'emploi

La **dépense pour l'emploi** est la mesure de l'effort que fait la nation pour lutter contre le chômage. Cette dépense s'élève aujourd'hui en France à un peu plus de 45,7 milliards d'euros, ce qui représente environ 4 % du produit intérieur brut. Elle se compose de dépenses dites passives et de dépenses dites actives.

- Les **dépenses actives** sont des dépenses pour l'emploi qui ont pour but d'obtenir une croissance plus riche en emplois en créant des conditions favorables à l'utilisation du facteur travail. Elles peuvent prendre l'aspect de la création d'emplois publics. D'une manière plus générale et moins directe, elles englobent toutes les actions qui donnent lieu à des aides (subventions, exonérations fiscales...) pour maintenir ou créer des emplois ; ces actions peuvent viser les catégories les plus touchées par le chômage, comme les jeunes ou les chômeurs de longue durée. Un **chômeur de longue durée** est une personne privée d'emploi depuis plus d'un an. On cherche alors à diminuer le **coût fiscal**, c'est-à-dire la différence entre le coût du travail et le salaire disponible, en agissant par la baisse des cotisations sociales qui pèsent lourdement sur les rémunérations les plus faibles. Les dépenses actives recouvrent aussi les mesures qui visent à rendre le marché du travail plus flexible, soit en améliorant la **flexibilité réglementaire** (actions qui consistent à rendre le cadre législatif plus souple, par exemple en supprimant l'autorisation administrative de licenciement), soit par des dispositions plus radicales de suppression du salaire minimum ou de remise en cause du pouvoir syndical (par exemple, la Grande-Bretagne).

Enfin, les politiques de formation sont également un volet important de ces dépenses. Elles ont pour finalité d'adapter la main-d'œuvre aux besoins de l'appareil productif en luttant contre le **chômage de reconversion** (chômage lié aux restructurations des entreprises) et le **chômage d'insertion** (chômage propre aux moins de

25 ans, auxquels il s'agit d'assurer un minimum de qualification qui n'a pu être obtenu dans le cadre du système éducatif). La dernière catégorie est le **chômage d'exclusion** (chômage qui s'accompagne d'une exclusion durable, voire définitive, du marché de l'emploi). Il concerne les travailleurs les plus âgés et se traite plutôt par des mesures de garantie de ressources qui relèvent de l'autre grande catégorie de dépenses pour l'emploi que sont les dépenses passives.

- Les **dépenses passives** sont des dépenses pour l'emploi qui ont pour but de réduire l'offre de travail, soit en diminuant le nombre d'actifs, soit en partageant l'emploi. Pour réduire le nombre d'actifs, on pourra abaisser l'âge de la retraite, inciter les femmes à rester au foyer ou les jeunes à prolonger leurs études, distribuer des aides pour le retour des immigrés dans leur pays d'origine. Le partage du travail prend la forme de la **réduction du temps de travail (RTT)**, ensemble de mesures qui consistent à employer plus de personnes avec le même nombre d'heures ouvrées.

Les modalités sont très différentes. Aux deux extrêmes, on opposera la modalité libérale, qui vise à promouvoir le temps partiel librement choisi, et la modalité organisée collectivement dans le cadre de la loi, comme celle sur les 35 heures en France. En ce qui concerne cette dernière, il est difficile de mesurer l'impact d'une telle disposition juridique sur l'économie. En effet, la création d'emplois n'est jamais la résultante mécanique de l'apparition d'heures disponibles. D'une part, la baisse du temps de travail peut s'accompagner de gains de productivité qui compensent la réduction entreprise ; d'autre part, tout dépend de la manière dont on traite la question de la compensation salariale (maintien de la rémunération à un niveau identique avec moins d'heures de travail, ou diminution de cette rémunération dans une proportion moindre de la RTT envisagée). La compensation salariale intégrale pèse lourdement sur les entreprises, qui voient leurs coûts de production augmenter. Une compensation partielle réduit le pouvoir d'achat et présente donc l'inconvénient d'être assez impopulaire.

→ Pouvoir
d'achat
Voir p. 59

Depuis le début des années 1970, les politiques d'emploi ont fortement évolué. Alors qu'au départ les mesures étaient essentiellement passives et s'intégraient dans une vision conjoncturelle de la crise, on s'est orienté progressivement vers un recentrage sur des « publics ciblés », à savoir les jeunes et les chômeurs de longue durée. Aujourd'hui, un nouveau fonctionnement se dessine avec la mise en chantier de la territorialisation de la politique d'emploi. La territorialisation est un mouvement qui remet en cause la toute-puissance de l'État et

entérine le déplacement vers le régional ou le local d'une partie des fonctions traditionnellement dévolues à l'administration centrale. Elle permet de mieux prendre en compte la diversité géographique, de créer un espace de proximité, de mieux mobiliser les acteurs.

Il est difficile de dresser un bilan de l'action des politiques d'emploi. Comme lorsqu'il s'agit de mesurer les effets de n'importe quelle politique, les économistes ont coutume de distinguer plusieurs formes d'évaluation :

- l'évaluation de réalisation s'assure que les moyens accordés ont bien été utilisés (nombre de bénéficiaires, nature des prestations, montant des sommes allouées) ;

- l'évaluation d'efficience apprécie les résultats en mettant en rapport les efforts consentis et les avantages obtenus ;

- l'évaluation de satisfaction, plus subjective, cherche à savoir si les populations visées jugent les problèmes correctement traités, en voie de trouver leur solution ou, plus simplement, évités.

Sur un plan plus méthodologique, l'analyse économique distingue l'évaluation *ex ante*, l'évaluation par expérimentation et l'évaluation *ex post* ;

- l'évaluation *ex ante* est une évaluation prévisionnelle ; on étudiera par exemple, à partir d'un modèle de flexibilité, les conséquences de la baisse du temps de travail en intégrant un certain nombre de variables et en jouant sur les pondérations ;

- l'évaluation par expérimentation s'appuie sur un protocole permettant de comparer différents groupes d'acteurs ; dans cette configuration, on pourra étudier un groupe expérimental, qui fait l'objet d'une mesure particulière, comme l'attribution d'une réduction d'impôt pour l'employeur en cas d'embauche ;

- l'évaluation *ex post* vient après l'action des pouvoirs publics et se situe au niveau macroéconomique ; sur la base des résultats enregistrés, on comparera les effets d'interventions aussi diverses que la création d'emplois publics, l'aménagement du temps de travail, ou encore les politiques de relance.

INVESTISSEMENT

A Les formes d'investissement

- Investissement immatériel et investissement matériel
- Investissement brut et investissement net
- Les ratios fondés sur l'investissement

B Les déterminants de l'investissement

- L'investissement des entreprises
- L'investissement des ménages et des collectivités publiques

C Les effets économiques de l'investissement et du progrès technique

- L'investissement, facteur de croissance de l'offre
- L'investissement, facteur de croissance de la demande
- Investissement et emploi

**Agent
économique** ►
Voir p. 44

L'**investissement** est, au sens large, l'acquisition, au cours d'une période déterminée, de biens ou de services destinés à accroître l'efficacité de l'appareil productif d'un agent économique ou d'un pays.

Les formes d'investissement

■ Investissement immatériel et investissement matériel

Deux catégories d'investissement doivent être distinguées :

- L'**investissement immatériel** désigne les dépenses correspondant à l'usage de services productifs qui, au cours d'une période déterminée, améliorent l'efficacité du capital fixe. Il s'agit de l'achat de logiciels ou de brevets, de dépenses de publicité, de formation du personnel, de recherche-développement...

La **recherche-développement** est l'ensemble des activités liées, d'une part, à la recherche (fondamentale et appliquée) et, d'autre part, à l'expérimentation de nouveaux produits avant de décider de leur production en série, ou de nouveaux procédés de production avant de décider de leur adoption dans le processus productif.

- L'**investissement matériel** (ou **investissement physique**) est, d'une part, l'acquisition de biens de production durables utilisés au cours de plusieurs cycles de production, et, d'autre part, la création d'infrastructures matérielles (routes, ports...) et l'acquisition de logements par les ménages.

Un investissement en infrastructures et en logements (ou bâtiments) constitue un **investissement non productif** (ou **investissement improductif**), soit un investissement qui ne participe pas directement à la production de biens ou de services ; un **investissement productif** est un investissement qui agit sur le volume de capital fixe intervenant directement dans la production de biens ou de services. Toutefois, cette distinction est contestable : le rôle des infrastructures sur l'efficacité des appareils productifs des firmes est démontré depuis Adam Smith.

Smith ►
Voir p. 442

Dans le langage courant, investissement et placement sont souvent assimilés. Or, un investissement n'est pas un **placement**, qui désigne un usage de fonds destinés à rapporter un revenu financier. De même, il ne faut pas confondre investissement et investissement de portefeuille, qui se rapporte à des placements internationaux.

■ Investissement brut et investissement net

La mesure de l'investissement relève du système de comptabilité nationale. Dans ce cadre, l'**investissement brut**, c'est-à-dire l'investissement total effectué par un agent économique au cours d'une période donnée, est évalué par la formation brute de capital fixe. La FBCF inclut les biens de production durables fabriqués par les producteurs résidents pour leur propre compte. Depuis 1995, la FBCF comprend également une partie des investissements immatériels. La FBCF est réalisée par plusieurs secteurs institutionnels : les sociétés financières ou non financières, les administrations publiques et les ménages (la FBCF des ménages correspond à l'acquisition de logements et aux investissements effectués par les entrepreneurs individuels).

◀ **FBCF**
Voir p. 68

◀ **Secteur institutionnel**
Voir p. 66

L'investissement brut correspond à deux types d'investissement :

- Une partie de l'investissement brut est un **investissement de remplacement**, c'est-à-dire un investissement qui compense la dépréciation du capital fixe du fait de son usure physique et de son obsolescence. L'**obsolescence** est la dévalorisation que subit un bien, non pas du fait de son usure physique, mais en raison de la moindre satisfaction de son propriétaire ou des consommateurs, provoquée par la présence sur le marché de biens plus performants ou plus adaptés à la demande. Ainsi, le progrès technique se traduit par la production de nouvelles machines-outils dont l'efficacité est plus grande que celle des machines plus anciennes.

◀ **Progrès technique**
Voir p. 123

Lorsqu'au cours d'une période, l'investissement brut des agents économiques est inférieur à ce qu'exigerait l'investissement de remplacement, le stock de capital fixe disponible diminue : il y a dans ce cas un **désinvestissement**, qui correspond à la diminution du stock de capital fixe résultant du non-remplacement d'une partie du capital.

L'**amortissement** est la traduction comptable de l'investissement de remplacement. Il désigne l'opération par laquelle un agent économique consacre des ressources à compenser la dépréciation du capital fixe résultant de son usure physique ou de son obsolescence, au cours d'une période déterminée. L'amortissement correspond à la **consommation de capital fixe (CCF)**, c'est-à-dire, dans le cadre du système de comptabilité nationale, la partie de la FBCF destinée à compenser la dépréciation annuelle du capital fixe consécutive à son usure physique et à son obsolescence.

- Une autre partie de l'investissement brut correspond à un **investissement net**, soit un investissement nouveau, qui s'ajoute à l'investis-

sement de remplacement pour accroître le stock de capital fixe disponible. La **formation nette de capital fixe (FNCF)** est l'évaluation de l'investissement net dans le cadre du système de comptabilité nationale.

■ Les ratios fondés sur l'investissement

Le système de comptabilité nationale permet d'établir plusieurs ratios :

– le **taux d'investissement** est le rapport, exprimé en pourcentage, entre la FBCF d'un secteur institutionnel et la valeur ajoutée qu'il réalise au cours d'une période donnée. Au niveau macroéconomique, le taux d'investissement est le rapport, exprimé en pourcentage, entre la FBCF de l'ensemble des secteurs institutionnels et le produit intérieur brut ;

– le **taux d'autofinancement** est le rapport, exprimé en pourcentage, de l'épargne brute d'un secteur institutionnel et sa FBCF, au cours d'une période donnée. Au niveau macroéconomique, le taux d'autofinancement est le rapport, exprimé en pourcentage, entre l'épargne brute de l'ensemble des secteurs institutionnels et leur FBCF, au cours d'une période donnée.

Un taux d'autofinancement inférieur à 100 % révèle une situation de besoin de financement ; un taux d'autofinancement supérieur à 100 % révèle une situation de capacité de financement. Il est habituel que le taux d'autofinancement des ménages soit supérieur à 100 % et que celui des entreprises soit inférieur à 100 % ; les administrations publiques sont fréquemment dans la même situation que les entreprises.

La capacité des entreprises à s'autofinancer, mesurée par leur marge brute d'autofinancement, est en fait supérieure à ce que révèle leur taux d'autofinancement : en effet, la **marge brute d'autofinancement (MBA)** est égale au bénéfice (après impôts sur les bénéfices) auquel s'ajoutent les dotations aux amortissements et certaines provisions. Toutefois, une partie du bénéfice peut être distribuée aux propriétaires des entreprises (dividendes) ; par conséquent, la MBA est la capacité maximale d'autofinancement des entreprises ;

– le **taux d'accumulation** est le rapport, exprimé en pourcentage, entre la FBCF réalisée au cours d'une période et le stock de capital disponible. Les difficultés attachées à la mesure du capital rendent délicat le calcul de ce ratio. La hausse du taux d'accumulation traduit une reprise de l'investissement, généralement corrélée à une croissance économique plus soutenue.

FBCF ►
Voir p. 68

Besoin de
financement ►
Voir p. 91
Capacité de
financement ►
Voir p. 91

Amortissement ►
Voir p. 175

■ Les déterminants de l'investissement

■ L'investissement des entreprises

L'investissement des entreprises dépend de plusieurs facteurs : l'évolution de la demande, le coût relatif des facteurs de production, les contraintes financières.

« Facteurs de production
Voir p. 37

L'évolution de la demande

La croissance de la demande ouvre des perspectives de profits qui incitent les entrepreneurs à investir. Cette relation est formalisée par le **principe d'accélération** (ou **accélérateur**), qui désigne le mécanisme selon lequel la variation de la demande induit une variation plus que proportionnelle de l'investissement des entreprises : une accélération de la croissance de la demande induit une hausse plus importante de celle de l'investissement ; a contrario, un freinage de la demande (voire une baisse) provoque une décélération plus forte (voire une diminution) de l'investissement. Cet investissement est un **investissement induit** (investissement qui découle de la variation de la demande). Par opposition, un **investissement autonome** est un investissement dont les déterminants sont exogènes.

Le principe d'accélération est établi en 1909 par l'économiste français Albert Aftalion (1874-1956) ; en 1917, il est modélisé par l'économiste américain John Maurice Clark (1884-1963).

Le coût relatif des facteurs de production et les contraintes financières

Lorsque le coût du travail augmente davantage que celui du capital (le prix relatif du travail augmente), les combinaisons productives les plus capitalistiques sont privilégiées, ce qui dope l'investissement. Toutefois, les tests statistiques destinés à vérifier la validité de la relation entre le coût relatif des facteurs de production et l'investissement ne donnent pas de résultats solides.

Les contraintes financières interviennent aussi dans la décision d'investir. Lorsque les entrepreneurs ne peuvent totalement autofinancer leurs investissements, il leur faut recourir à l'emprunt. Dès lors, ils doivent prendre en compte le taux d'intérêt réel attaché à leur

Taux de rentabilité économique ►
Voir p. 93

emprunt. L'incitation à investir repose alors sur le niveau de la rentabilité de l'investissement. La rentabilité désigne le fait qu'un investissement génère un profit satisfaisant. Elle est évaluée par le taux de rentabilité économique des capitaux engagés dans la production. Ces capitaux proviennent des emprunts et des **capitaux propres** (ou **fonds propres**), à savoir le capital social, et les bénéfices non distribués et mis en réserve. Le **capital social** (au sens économique) est constitué par l'ensemble des apports du ou des propriétaires de l'entreprise.

Taux de rentabilité financière ►
Voir p. 93

La rentabilité peut aussi être appréciée par un indicateur de rentabilité financière ; celle-ci est mesurée par le taux de rentabilité financière. L'incitation à investir dépend alors de la profitabilité de l'investissement. La profitabilité est parfois assimilée à la rentabilité économique ou à la rentabilité financière. Dans un sens plus spécifique, la **profitabilité** est égale à la différence entre la rentabilité économique (ou la rentabilité financière) et le taux d'intérêt réel. Une profitabilité négative n'incite pas à investir, mais plutôt au désendettement ou au placement de l'épargne sur les marchés financiers. En revanche une profitabilité positive incite à investir, d'autant plus que l'effet de levier de l'endettement joue favorablement.

Keynes ►
Voir p. 456

Un raisonnement analogue, fondé sur les anticipations, conduit à des conclusions similaires. Par exemple, selon l'analyse keynésienne, l'incitation à investir repose sur l'**efficacité marginale du capital** qui est, pour Keynes, le taux de rentabilité économique qui résulterait d'une situation telle que la somme des profits anticipés générés par l'investissement, soit juste égale au montant de l'investissement. Il s'agit donc du taux de rentabilité économique minimum qui permettrait de couvrir la dépense que représente l'investissement. Pour que ce calcul ait un sens, il est nécessaire que la somme des profits anticipés soit actualisée. L'**actualisation** est une méthode permettant de calculer la valeur actuelle d'une somme future (exprimée en unités monétaires). Ce calcul repose sur un **taux d'actualisation**, soit le taux d'intérêt annuel moyen qu'il faut appliquer pendant n années à une somme actuelle pour que la somme obtenue la n ème année soit, pour les agents économiques, équivalente à la somme initiale. Un taux d'actualisation élevé signifie que les agents économiques se défient du futur et privilégient le présent ; dans ce cas, une somme actuelle de 100 euros équivaldra par exemple à 200 euros dans dix ans. En revanche, la confiance en l'avenir se traduit par un faible taux d'actualisation :

une somme actuelle de 100 euros équivaudra par exemple à 120 euros dans dix ans.

De manière générale, si la somme S_n dans n années équivaut pour les agents économiques à la somme S_1 aujourd'hui, le taux d'actualisation r (r étant un nombre décimal ; par exemple, le nombre décimal 0,02 équivaut à 2 %) est le taux d'intérêt annuel moyen tel que $S_n = S_1 \times (1 + r)^n$

Par conséquent, $S_n / S_1 = (1 + r)^n$; d'où $\sqrt[n]{S_n / S_1} = 1 + r$; donc, $r = \sqrt[n]{S_n / S_1} - 1$

Le tableau ci-dessous reprend les exemples précédemment cités :

	S_1	S_n	n	r
Défiance à l'égard de l'avenir	100 €	200 €	10	$\sqrt[10]{200 / 100} - 1 = 0,072$ soit 7,2 %
Confiance à l'égard de l'avenir	100 €	120 €	10	$\sqrt[10]{120 / 100} - 1 = 0,018$ soit 1,8 %

Les formules précédentes permettent de calculer la valeur actuelle d'une somme future. Si S_n représente une somme dans n années, sa valeur actuelle S_1 est égale à $S_n / (1+r)^n$.

S_1 est d'autant plus faible que r est élevé : la défiance à l'égard de l'avenir est grande et le présent est privilégié ; S_1 est d'autant plus élevée que r est petit : la confiance en l'avenir est grande.

Par conséquent, l'efficacité marginale du capital sera d'autant plus élevée que le taux d'actualisation est faible : en effet, la confiance en l'avenir gonfle la valeur actuelle des profits anticipés. Pour Keynes, l'efficacité marginale du capital dépend des perspectives d'évolution de la demande et des prix, lesquelles interviennent dans le montant des profits et influent ainsi sur le taux d'actualisation : des perspectives d'évolution favorables de la demande et des prix accroissent l'optimisme des entrepreneurs et diminuent leur taux d'actualisation puisque leur confiance en l'avenir est grande.

Par ailleurs, les entrepreneurs comparent l'efficacité marginale du capital au taux d'intérêt présent résultant de la confrontation de l'offre et de la demande de monnaie. Dès lors que l'efficacité marginale du capital, qui équivaut de fait à un taux de rentabilité écono-

mique anticipé, est supérieure au taux d'intérêt, il y a incitation à investir (analogie avec l'effet de levier de l'endettement).

L'analyse des déterminants de l'investissement menée jusqu'alors n'attribue pas au taux d'intérêt (réel ou nominal) une capacité spécifique à influencer sur l'investissement comme le supposaient les économistes classiques et néoclassiques. Pour ces auteurs, le taux d'intérêt est déterminé par la rencontre de l'offre et de la demande des capitaux. L'offre est constituée de l'épargne des agents économiques ; la demande est celle émanant des agents désirant investir. Dès lors que le taux d'intérêt est élevé, conséquence de la rareté des fonds prêtables en regard de leur demande, les entrepreneurs réduisent leurs projets d'investissement (dans le même temps, les agents économiques sont incités à épargner davantage).

Mais, la relation qui lie le niveau de l'investissement à celui du taux d'intérêt ne peut suffire à traduire les contraintes de financement qui pèsent sur les investisseurs. Par exemple, dès lors que l'autofinancement (financement de l'investissement d'un agent économique par sa propre épargne) est élevé, le recours à l'emprunt est limité, ce qui réduit l'impact négatif de hauts taux d'intérêt (ceux-ci devraient d'ailleurs baisser puisque la demande de capitaux diminue du fait de l'autofinancement). De même, des sources de financement alternatives à l'emprunt existent : une **augmentation de capital** (émission d'actions nouvelles pour accroître le capital social) ou l'émission de titres assimilables aux actions permettent de disposer de fonds sans endettement. La déréglementation financière au cours des vingt dernières années a conduit les investisseurs à recourir davantage à ce type de formule.

Action ►
Voir p. 95
Capital social ►
Voir p. 178
Déréglementation
Voir p. 260 ►

■ L'investissement des ménages et des collectivités publiques

Dans le système de comptabilité nationale, l'investissement des ménages correspond, d'une part, à leurs investissements immobiliers et, d'autre part, aux investissements des entrepreneurs individuels qui relèvent en grande partie des mêmes catégories d'explication que l'investissement des entreprises.

L'investissement immobilier des ménages dépend de plusieurs facteurs. Le taux d'intérêt est un élément important, dans la mesure où le prix des logements dépasse fréquemment les possibilités d'autofi-

nancement des ménages ; en outre, ceux qui destinent à la location le logement acquis fondent leur investissement sur un calcul de rentabilité similaire à celui des entrepreneurs. Il peut en être de même des acquéreurs-occupants, dont le revenu de l'investissement équivaut au loyer qu'ils se versent à eux-mêmes. Dans les deux cas, la question de l'acquisition d'un logement relève d'un arbitrage entre différentes opportunités d'usage de l'épargne.

L'âge des accédants à la propriété est également à prendre en compte, notamment parce qu'il influe sur les comportements d'épargne des ménages (niveau de l'épargne et son usage). Par exemple, Franco Modigliani élabore au cours des années 1950 et 1960 un modèle de cycle de vie de l'individu qui fonde le volume d'épargne d'un pays sur la structure par âge de sa population. **Le cycle de vie de l'individu** est une succession de phases marquant la vie d'une personne, caractérisées par des événements familiaux intervenant à différents âges (mariage, naissance et éducation des enfants, départ des enfants, retraite...). Au début de leur vie active, les individus sont emprunteurs, notamment s'ils souhaitent accéder à la propriété ; puis, la croissance de leurs revenus et de leur épargne leur permet de rembourser leurs dettes ; par la suite, la progression des revenus ralentit, mais les charges diminuent (ou augmentent moins) du fait des départs des enfants et du remboursement total des dettes contractées pour accéder à la propriété : l'épargne supplémentaire est alors placée ; enfin, après l'âge de la retraite, les revenus diminuent, mais la consommation ne baisse pas pour autant, les individus puisant dans leur patrimoine. Dans cette perspective, le niveau d'épargne nationale dépend davantage de la structure par âge de la population que du revenu national. L'investissement immobilier est également lié à la structure par âge de la population. Ainsi, une population vieillissante devrait ralentir la demande de logements.

◀ **Patrimoine**

Voir p. 63

◀ **Revenu national brut**

Voir p. 71

Franco Modigliani (né en 1918) est un économiste américain, d'origine italienne, appartenant au courant de la synthèse néoclassique. Au cours des années 1950 et 1960, il élabore un modèle de cycle de vie de l'individu. Il reçoit le prix Nobel d'économie en 1985 pour ses analyses de l'épargne et des marchés financiers. Il a notamment publié : *Utility Analysis and the Consumption Function* avec Richard Brumberg et « Cycle de vie, épargne individuelle et richesse des nations », in *Revue française d'économie*, 1986.

Enfin, des facteurs sociologiques ou psychologiques influent également sur l'investissement immobilier : désir de transmettre un patrimoine symbole de solidarité familiale, désir de marquer un statut social...

Prélèvements
obligatoires ►
Voir p. 251

L'essor des investissements en infrastructures effectués par les collectivités publiques repose sur les contraintes de financement auxquelles sont confrontées ces collectivités. Des taux d'intérêt élevés grèvent les remboursements et pèsent sur les comptes publics. En cas d'endettement élevé, les décideurs politiques hésiteront à emprunter davantage. Le niveau des prélèvements obligatoires intervient également : s'ils sont élevés, il peut être difficile de les accroître davantage. Le contexte est également à prendre en compte : la nécessité de soutenir l'activité économique, les rapports de force politiques, les choix doctrinaux des gouvernants, influent sur la décision d'investir dans les infrastructures.

■ Les effets économiques de l'investissement et du progrès technique

L'investissement influe sur l'offre et la demande ; il exerce en outre des effets sur le nombre d'emplois.

■ L'investissement, facteur de croissance de l'offre

L'investissement agit sur les capacités d'offre des producteurs. L'offre est accrue du fait des investissements de capacité. Un **investissement de capacité** est un investissement destiné à accroître les capacités productives des agents économiques. Par exemple, la construction d'une nouvelle usine destinée à accroître la production d'automobiles de l'entreprise Renault est un investissement de capacité.

Par ailleurs, l'investissement est destiné à accroître l'efficacité de l'appareil productif en générant des gains de productivité, facteurs de réduction de coûts unitaires : un appareil productif plus efficace permet de produire davantage.

L'influence de l'investissement sur la productivité des facteurs de production résulte du fait que l'investissement est un vecteur du progrès technique. Le progrès technique se traduit par des inventions (par exemple de nouveaux procédés de production, de nouveaux produits) qui sont ensuite appliquées par les agents économiques et deviennent des innovations (une **invention** est une découverte ; une **innovation** est l'application d'une ou plusieurs inventions). L'innovation peut être une innovation de procédés (ou innovations de pro-

Progrès
technique ►
Voir p. 123

cessus), une innovation de produits, une ou plusieurs nouvelles sources de matières premières, de nouveaux débouchés grâce à de nouvelles formes de commercialisation ou de nouveaux moyens de transport, et enfin de nouvelles formes d'organisation et de gestion des entreprises. Dans cette perspective, l'investissement concourt à la diffusion du progrès technique lorsqu'il contribue à la transformation des conditions de production (par exemple, construction d'usines dotées d'ateliers flexibles) ; il peut en outre se matérialiser par des produits nouveaux (par exemple, de nouvelles machines).

En outre, l'investissement participe à la diffusion du progrès technique au plan international. En effet, l'investissement s'inscrit dans une **technologie**, qui désigne l'ensemble des modalités présidant à la mise en œuvre de techniques de production (ou de moyens de production). Ces modalités reposent sur un stock de connaissances (brevets, savoir-faire individuels et collectifs), de biens de production (machines, matériaux...), de schémas d'organisation de la production (division du travail, coordination des tâches...). Un **transfert de technologie** est l'exportation d'une technologie d'un pays disposant d'une avance technologique dans certains domaines vers un ou plusieurs pays en retard.

Le transfert de technologie passe par plusieurs canaux :

- la vente de brevets ou de licences d'exploitation, la formation de la main-d'œuvre du pays qui acquiert la technologie par des techniciens du pays qui vend la technologie... Ces deux modalités constituent des formes d'investissement immatériel ;
- la création d'une **joint-venture** (une entreprise commune créée par plusieurs firmes pouvant être de nationalités différentes), au sein de laquelle au moins un des partenaires traduit sa participation par l'apport d'une technologie, ou l'implantation d'une filiale d'une firme multinationale (investissement direct à l'étranger), dont la technologie pourra être éventuellement imitée par les entreprises installées dans le pays d'accueil de l'investissement direct... Dans ces deux cas, la création d'entreprises est un investissement matériel.

■ L'investissement, facteur de croissance de la demande

Le rôle de l'investissement sur la demande est au cœur de l'analyse keynésienne.

Keynes intègre à son analyse le concept de multiplicateur d'investissement à la suite des travaux de Richard Kahn. Celui-ci publie en 1931

« Keynes
Voir p. 456

un article dans lequel il étudie l'incidence de l'**investissement public** (investissement effectué par les administrations publiques) sur le volume d'emplois : à la création d'emplois attachée directement à l'investissement public s'ajoutent les emplois créés grâce à la croissance économique impulsée par l'investissement. Ainsi, le nombre total d'emplois créés N est supérieur au nombre d'emplois générés par l'investissement public N' . Le multiplicateur d'emploi k est tel que $N = k \times N'$.

Richard Kahn (1905-1989) est un économiste disciple de Keynes. Cet auteur est le premier à introduire le concept de multiplicateur dans la théorie économique. Après la mort de Keynes en 1946, Kahn s'oppose au courant de la synthèse néoclassique qu'il considère comme un courant non keynésien. Il a publié *The Relation of Home Investment to Unemployment* en 1931 et *The Making of Keynes's Theory* en 1984.

L'effet multiplicateur

Un **effet multiplicateur** est un mécanisme par lequel l'accroissement d'une grandeur au cours d'une période entraîne un accroissement plus que proportionnel d'une autre grandeur. Le **multiplicateur** est le coefficient par lequel est multiplié l'accroissement d'une grandeur X pour obtenir l'accroissement d'une grandeur Y qui découle de celui de X : si l'augmentation de X (ΔX) provoque l'accroissement de Y (ΔY), le multiplicateur $k = \Delta Y / \Delta X$.

Keynes s'inspire de la démarche de Kahn pour décrire l'**effet multiplicateur d'investissement**, mécanisme traduisant le fait que l'augmentation d'un investissement initial entraîne un accroissement plus que proportionnel du revenu national. Le **multiplicateur d'investissement** est le coefficient égal au rapport entre l'accroissement du revenu national et celui de l'investissement initial ; il traduit l'ampleur de la variation du revenu national qu'implique celle de l'investissement initial. Par exemple, un multiplicateur d'investissement égal à 3 signifie qu'un investissement supplémentaire de 1 milliard d'euros provoque un accroissement du revenu national de 3 milliards d'euros.

Un supplément d'investissement au cours d'une période accroît la demande en direction des entreprises produisant des biens d'équipement. La production de ces firmes s'accroît ; leur masse salariale augmente du fait des embauches nouvelles ou du paiement d'heures supplémentaires liées à la hausse de la production ; leur profit s'accroît. Une partie de ces revenus est dépensée dans l'achat de biens de consommation en fonction de la propension marginale à consommer.

mer. Ces dépenses dopent l'activité des entreprises fabriquant des biens de consommation, d'où un accroissement de leur masse salariale et de leur profit, qui alimente un nouveau flux de dépenses de consommation et de production.

Ainsi, pour un accroissement de l'investissement donné, la croissance du revenu national est plus importante ; elle le sera d'autant plus que la propension marginale à consommer est forte (ou que la propension marginale à épargner est faible).

L'effet multiplicateur relève de la courte période : il influe donc sur le rythme d'expansion plutôt que sur la croissance. Celle-ci relevant de la longue période, il faut envisager la répétition des flux d'investissements autonomes pour expliquer la croissance.

La valeur du multiplicateur d'investissement peut être calculé de la façon suivante :

- Dans une économie fermée.

Au produit national Y , constituant l'offre globale, correspond une demande de consommation C , une demande d'investissement I et la demande de l'État (dépenses publiques G).

Ainsi, $Y = C + I + G$ ou $\Delta Y = \Delta C + \Delta I + \Delta G$ (le symbole Δ signifiant variation).

La variation de la consommation est fonction de celle du revenu : $\Delta C = c \times \Delta Y$ (c étant la propension marginale à consommer).

Par conséquent, $\Delta Y = c \times \Delta Y + \Delta I + \Delta G$, d'où $(1 - c) \times \Delta Y = \Delta I + \Delta G$

Ainsi, $\Delta Y = [1/(1 - c)] \times (\Delta I + \Delta G)$

$1 - c = s$ (propension marginale à épargner), donc $\Delta Y = (1/s) \times (\Delta I + \Delta G)$

L'effet de l'accroissement de l'investissement ΔI (avec $\Delta G = 0$) sur la croissance du revenu national est donc le suivant : $\Delta Y = (1/s) \times \Delta I$. Le multiplicateur d'investissement est égal à $1/s$.

Si $\Delta I = + 1$ milliard d'euros et $c = 0,8$ (c'est-à-dire 80 %), $\Delta Y = 5 \times 1 = + 5$ milliards d'euros. Le multiplicateur d'investissement est égale à 5 (soit $1/(1 - 0,8) = 1/0,2$).

Les formules précédentes permettent de calculer un multiplicateur de dépenses publiques, coefficient mesuré par le rapport entre l'accroissement du produit national (ou du revenu national) et celui des dépenses publiques. Il traduit l'ampleur de la variation du produit national (ou du revenu national) qu'implique celle des dépenses publiques. Sa valeur est calculée à partir de la formule précédente, avec $\Delta I = 0$.

« **Propension marginale à épargner**
Voir p. 516
« **Expansion**
Voir p. 118

« **Économie fermée**
Voir p. 68

« **Multiplicateur de dépenses publiques**
Voir p. 254

Dans ce cas, $\Delta Y = (1/s) \times \Delta G$: le multiplicateur des dépenses publiques en économie fermée est égal à $1/s$.

- Dans une économie ouverte.

Au produit national Y s'ajoutent, d'une part, les importations M , pour répondre à la demande de consommation C et d'investissement I , ainsi que, d'autre part, la demande de l'État G et celle de l'étranger X qui correspond aux exportations ; c est la propension marginale à consommer et m , la propension marginale à importer.

Ainsi, $C = c \times Y$ et $M = m \times Y$

Par conséquent, $Y + m \times Y = c \times Y + I + G + X$,

d'où $\Delta Y + m \times \Delta Y = c \times \Delta C + \Delta I + \Delta G + \Delta X$

Ainsi, $(1 - c + m) \times \Delta Y = \Delta I + \Delta G + \Delta X$

$\Delta Y = [1 / (s + m)] \times (\Delta I + \Delta G + \Delta X)$

Le ***multiplicateur en économie ouverte*** est le coefficient mesuré par le rapport entre l'accroissement du produit national (ou du revenu national) d'une économie insérée dans le commerce international et l'accroissement des dépenses engendrées par une augmentation des investissements, ou des dépenses publiques, ou des exportations (une augmentation des dépenses de consommation, par exemple lorsque les ménages prélèvent sur leur épargne, exercerait également un effet multiplicateur). Le multiplicateur en économie ouverte traduit l'ampleur de la variation du produit national (ou du revenu national) qu'implique celle des dépenses citées. Sa valeur est moins élevée qu'en économie fermée : il est égal à $1 / (s + m)$.

Le ***multiplicateur d'investissement en économie ouverte*** est le coefficient mesuré par le rapport entre l'accroissement du produit national (ou du revenu national) d'une économie insérée dans le commerce international et l'accroissement des dépenses engendrées par une augmentation des investissements. Sa valeur découle de formules précédentes avec $\Delta X = \Delta G = 0$. Ce multiplicateur traduit l'ampleur de la variation du produit national (ou du revenu national) qu'implique celle des investissements. Il est égal à $1 / (s + m)$.

Les formules précédentes permettent de définir et de mesurer deux autres multiplicateurs :

- le ***multiplicateur de commerce extérieur*** est le coefficient mesuré par le rapport entre l'accroissement du produit national (ou du revenu national) et celui des exportations. Il traduit l'ampleur de la variation du produit national (ou du revenu national) qu'implique

celle des exportations. Sa valeur est calculée à partir de la formule précédente, avec $\Delta I = \Delta G = 0$.

Dans ce cas, $\Delta Y = [1 / (s + m)] \times \Delta X$ et $1 / (s + m)$ est le multiplicateur du commerce extérieur ;

– le **multiplicateur de dépenses publiques en économie ouverte** est le coefficient mesuré par le rapport entre l'accroissement du produit national (ou du revenu national) d'une économie insérée dans le commerce international et l'accroissement des dépenses publiques. Il traduit l'ampleur de la variation du produit national (ou du revenu national) qu'implique celle des dépenses publiques. Sa valeur est calculée à partir de la formule précédente, avec $\Delta I = \Delta X = 0$. En économie ouverte, le multiplicateur de dépenses publiques est égal à $1 / (s + m)$.

L'ampleur de l'effet multiplicateur sur la croissance économique d'un pays peut être limitée pour plusieurs raisons :

– au fur et à mesure que le revenu national s'accroît, la propension marginale à consommer décroît, réduisant de ce fait la valeur du multiplicateur ;

– une partie de la croissance de la demande qu'autorise la croissance du revenu national peut se porter sur les importations ;

– les agents économiques peuvent utiliser leur supplément de revenu pour rembourser des dettes contractées à l'égard de prêteurs étrangers ;

– les firmes peuvent mobiliser leurs profits pour investir à l'étranger ; les épargnants peuvent placer leurs fonds à l'étranger ;

– les capacités de production peuvent être pleinement utilisées : la croissance économique va alors devenir inflationniste, l'offre étant momentanément bloquée.

L'oscillateur

L'effet multiplicateur et l'accélérateur peuvent être combinés. En 1939, Paul Samuelson élabore un modèle explicatif des fluctuations de l'activité économique. Celles-ci sont endogénéisées, c'est-à-dire qu'elles sont déterminées par leur propre logique et non pas par une cause qui leur serait extérieure. Ce modèle est celui de l'**oscillateur**, qui désigne un mécanisme, établi par Paul Samuelson, fondé sur les interactions entre le multiplicateur d'investissement et l'accélérateur : un accroissement de l'investissement autonome provoque une hausse plus que proportionnelle du revenu national (effet multipli-

« **Samuelson**
Voir p. 459

« **Accélérateur**
Voir p. 177

« **Investissement autonome**
Voir p. 177

Coefficient de capital ►

Voir p. 37

icateur) qui dope la demande ; celle-ci enclenche le processus d'accélération qui influe sur la croissance de l'investissement, qui enclenche un nouvel effet multiplicateur... Le modèle établit différents cas de figure selon les valeurs respectives de la propension marginale à consommer (et donc selon la valeur du multiplicateur) et du coefficient de capital.

■ Investissement et emploi

Dès lors que l'investissement favorise la croissance, ses conséquences sur le nombre d'emplois peuvent être positives : la nature de l'investissement doit être cependant considérée.

Un investissement de capacité est destiné à accroître la production et l'emploi ; en revanche, un **investissement de productivité** (ou **investissement de modernisation**, ou encore **investissement de rationalisation**) est un investissement qui, à production égale, diminue les coûts unitaires de production en économisant les facteurs de production, en particulier en réduisant le nombre d'emplois (par exemple, l'acquisition de robots se substituant à une main-d'œuvre faiblement qualifiée). L'investissement de productivité est donc néfaste à l'emploi.

Toutefois, l'investissement de productivité peut indirectement exercer des effets positifs sur l'emploi. Par exemple, les gains de productivité réduisent les coûts unitaires des entreprises ; la compétitivité-prix peut alors s'améliorer ; la croissance de la demande qui en résulte conduit à une hausse de la demande de travail, qui contribue à réduire le chômage (à la condition que l'offre de travail n'augmente pas davantage et que la demande de biens se porte sur les produits nationaux) ; de plus, l'investissement de productivité implique une demande de biens d'équipement ; l'emploi dans cette branche en bénéficie...

Compétitivité-prix ►

Voir p. 194

Demande de travail ►

Voir p. 160

Offre

de travail ►

Voir p. 160

OUVERTURE INTERNATIONALE

A L'essor du commerce international, facteur d'internationalisation des économies nationales

- Internationalisation et mondialisation
- Les échanges internationaux de biens et de services
- La spécialisation des économies

B Les théories du commerce international

- Libre-échange et protectionnisme
- Les théories du commerce international promouvant le libre-échange
- Les théories contestant le libre-échange et promouvant le protectionnisme
- Les nouvelles théories du commerce international

C Du GATT à l'OMC

- L'extension du libre-échange depuis 1947
- La mise en place de l'OMC

D Les migrations internationales des travailleurs et l'internationalisation des capitaux

- Les flux migratoires et les flux de capitaux
- La multinationalisation des firmes
- La balance des paiements

L'**ouverture internationale** est le processus par lequel les pays s'insèrent dans les flux d'échanges internationaux.

Les **échanges internationaux** sont des échanges entre pays pouvant porter sur des marchandises, des services, des capitaux (investissements des firmes et placements divers à l'étranger) et les migrations internationales des travailleurs.

À l'opposé, l'**autarcie** désigne la situation des pays refusant tout type d'échange avec l'extérieur. Actuellement, aucun pays n'est totalement autarcique mais certains d'entre eux sont très peu ouverts sur l'extérieur.

L'essor du commerce international, facteur d'internationalisation des économies nationales

Internationalisation et mondialisation

Sur longue période, on constate la tendance à l'**internationalisation des économies nationales**, c'est-à-dire l'essor des échanges internationaux résultant d'une insertion plus grande des pays dans l'économie mondiale. Depuis les années 1980, cette tendance s'accroît : les obstacles aux échanges sont restreints ou éliminés. Cette évolution traduit le processus de **mondialisation** (ou **globalisation**), c'est-à-dire l'émergence d'un vaste marché mondial des biens, des services, des capitaux et de la force de travail, s'affranchissant des frontières politiques et, de ce fait, limitant la capacité des États à influencer l'activité intérieure et sur les structures socioéconomiques nationales.

Toutefois, la distinction entre internationalisation et mondialisation n'est pas toujours retenue dans la littérature économique. Les deux termes sont alors parfois considérés comme synonymes.

Certains auteurs, prolongeant les thèses exposées par l'historien Fernand Braudel, considèrent que l'économie mondiale d'aujourd'hui reproduit le schéma d'une économie-monde.

Fernand Braudel (1902-1985), historien français, analyse la lente évolution des structures socio-économiques des sociétés et privilégie de ce fait la longue durée. Il opère une distinction entre économie de marché et capitalisme. L'économie de marché est fondée sur des échanges de proximité, transparents et honnêtes, mettant directement en relation les producteurs et les consommateurs ; le capitalisme est caractérisé par les échanges au loin, la constitution de

monopoles bafouant les règles de la concurrence et l'émergence d'une bourgeoisie d'affaires s'emparant de l'État. Braudel établit par ailleurs le concept d'économie-monde sur lequel il fonde son analyse des transformations qui marquent l'histoire des sociétés. Parmi les ouvrages qu'il a publiés, on peut citer : *La Méditerranée et le Monde méditerranéen à l'époque de Philippe II* (1949), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, x^v^e-xviii^e siècle* (1979), *La Dynamique du capitalisme* (1985), *L'Identité de la France* (1986).

Une **économie-monde** est, selon Braudel, un vaste espace hiérarchisé : une ville-centre concentre tous les leviers du pouvoir ; les régions environnantes du centre constituent le cœur de l'économie-monde qui, selon les termes de Braudel, « réunit tout ce qui existe de plus avancé et de plus diversifié » ; le cœur domine des économies intermédiaires, « la zone des brillants seconds ». Au-delà, les zones périphériques regroupent les régions les plus attardées sur lesquelles la domination du centre et du cœur est totale.

Au sein d'une même économie-monde, deux centres (et donc deux cœurs) peuvent être momentanément en concurrence mais, à terme, un seul subsiste. Par ailleurs, plusieurs économies-mondes coexistent au sein de l'économie mondiale. Chacune étant autosuffisante, les échanges entre économies-mondes sont très limités.

Aujourd'hui, l'économie mondiale est structurée par la **Triade** qui désigne, selon le japonais Kenichi Ohmae, l'ensemble des pays exerçant une domination économique sur le monde qui constituent les trois pôles de l'économie mondiale : les États-Unis, le Japon et l'Union européenne. Ces pays représentent 70 à 75 % du commerce mondial des biens et des services et captent la plus large part des investissements des firmes à l'étranger et des flux de capitaux financiers internationaux. Ils exercent leur domination sur le reste du monde, d'autant plus fortement que le niveau de développement des autres pays est bas. Ainsi, la Triade constituerait le cœur d'une économie-monde qui recouvrirait l'ensemble de la planète.

Mais cette perspective est contestable. Braudel invite à distinguer économie mondiale, qui est « le marché de tout l'univers » pour reprendre la formule de Sismondi (citée par Braudel), et économie-monde, qui n'en constitue qu'une fraction. De plus, parmi les villes de la Triade qui disposent des atouts suffisants pour prétendre au statut de centre, aucune ne semble devoir l'emporter sur les autres. Par voie de conséquence, l'économie-monde triadique aurait durablement plusieurs cœurs, ce qui ne correspond pas au modèle de Braudel.

« Union
européenne
Voir p. 226

Une autre thèse soutient que chacun des trois pôles de la Triade constitue le cœur d'une économie-monde : l'économie mondiale serait alors composée de trois économies-mondes. Mais, par définition, une économie-monde est autosuffisante et développe peu d'échanges avec les autres économies-mondes constituant l'économie mondiale. Or, les trois pôles de la Triade développent entre eux d'intenses relations de toute nature.

■ Les échanges internationaux de biens et de services

Le **commerce international** correspond aux échanges de biens et de services entre les pays. Son volume est égal à celui des exportations (ou des importations) mondiales de biens et de services (une conception plus restrictive du commerce international limite son champ aux seuls échanges mondiaux de biens).

Une **importation** est un flux de biens ou de services en provenance de l'étranger, entrant sur le territoire national ; à l'inverse, une **exportation** est un flux de biens ou de services sortant du territoire national, vers l'étranger.

L'essor du commerce international participe à l'internationalisation des économies nationales et implique l'accroissement de leur taux d'ouverture. Le **taux d'ouverture** est, pour une période donnée et un pays déterminé, la moyenne des exportations et des importations de biens et de services, exprimée en pourcentage du PIB. Cet indicateur est plus significatif que le **taux d'exportation**, c'est-à-dire, pour une période donnée, les exportations en pourcentage du PIB, ou que le **taux d'importation** (importation en pourcentage du PIB).

L'ouverture croissante des économies nationales aux échanges extérieurs se traduit par l'extension d'un **secteur exposé**, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises dont l'activité est concurrencée par des producteurs étrangers ; par opposition, le **secteur abrité** correspond à l'ensemble des entreprises, mais aussi des administrations, exerçant leur activité sur le territoire national sans être confrontées à la concurrence internationale.

Balance des biens et des services et balance commerciale

Un relevé statistique périodique de leur **commerce extérieur**, c'est-à-dire les flux de biens et de services traversant la frontière des pays, permet à ces pays d'établir leur **balance des biens et des services**, un document comptable qui compare les exportations et les importations de biens et de

services au cours d'une période déterminée pour en dégager un solde positif (excédent) ou négatif (déficit). La **balance commerciale**, incluse dans la balance des biens et des services, est un document comptable comparant les seuls flux d'exportations et d'importations de marchandises (les biens).

Le **solde commercial** est la différence entre exportations et importations de marchandises au cours d'une période déterminée. Ce solde peut traduire l'équilibre, le déficit ou l'excédent de la balance commerciale. L'**équilibre commercial** exprime l'égalité entre importations et exportations de biens.

Dans ce cas, les exportations « couvrent » les importations : le **taux de couverture**, à savoir le rapport exportations/importations exprimé en pourcentage, est de 100 %. Un **déficit commercial** est le solde négatif résultant d'exportations de marchandises inférieures aux importations (le taux de couverture est alors inférieur à 100 %) ; un **excédent commercial** est le solde positif résultant d'exportations de marchandises dépassant les importations (le taux de couverture est supérieur à 100 %). Le solde commercial et le taux de couverture peuvent être calculés par branches ou par pays (clients ou fournisseurs). Un taux de couverture est également calculé pour la totalité des exportations et des importations de biens et de services.

Les flux d'exportations de marchandises sont établis FAB ou franco à bord. Les importations sont mesurées CAF ou coût, assurance et fret. Cette méthode comptable gonfle la valeur des importations CAF en regard de celle des exportations FAB. L'application d'un coefficient correcteur aux importations CAF permet d'obtenir une valeur des importations FAB. Le solde commercial est alors calculé FAB/FAB.

« Branche
Voir p. 67

« FAB
Voir p. 69
« CAF
Voir p. 69

Contrainte extérieure et compétitivité

L'accroissement du taux d'ouverture des pays traduit leur insertion plus grande dans l'économie mondiale et le renforcement de leur interdépendance. Certains d'entre eux peuvent être confrontés à une **contrainte extérieure** qui désigne la limitation du pouvoir d'intervention des pouvoirs publics qu'engendrent de mauvaises conditions d'insertion dans les échanges internationaux de biens et de services (et de capitaux) : l'État ne peut plus alors mettre en œuvre les politiques économiques et sociales de son choix.

Dès lors qu'un pays participe plus intensément aux échanges internationaux de biens et de services, la contrainte extérieure à laquelle il est confronté sera d'autant plus forte que son taux d'ouverture est

« Pouvoirs
publics
Voir p. 244

élevé, que sa dépendance à l'égard de l'extérieur est grande pour son approvisionnement en produits primaires (voire semi finis), et que la compétitivité des firmes installées sur son territoire est faible.

La **compétitivité** désigne, pour un produit donné, la capacité d'une entreprise ou d'une économie à préserver ou à augmenter sa part de marché. La **part de marché** représente la fraction des ventes globales du produit sur le marché national et sur les marchés extérieurs qui, au cours d'une période, est couverte par celles de l'entreprise ou d'une économie (la compétitivité d'une économie peut être établie produit par produit ou pour l'ensemble des produits).

La **compétitivité-prix** désigne l'aptitude d'une entreprise ou d'une économie à pratiquer des prix plus bas que ceux des concurrents. Cette forme de compétitivité dépend de plusieurs facteurs :

- la **compétitivité-coûts**, qui désigne la capacité d'une entreprise ou d'une économie à réduire les coûts de production unitaires ;
- les variations des taux de changes ;
- le **comportement de marge**, qui correspond aux comportements des exportateurs fixant leurs prix de vente en fonction du bénéfice par unité produite qu'ils escomptent.

Des prix élevés ne nuisent pas obligatoirement à la compétitivité. La **compétitivité hors prix** (ou **compétitivité structurelle**) désigne la capacité d'une entreprise ou d'une économie à mobiliser d'autres facteurs que les prix (performances techniques des produits, les délais de livraison, l'efficacité du service après-vente, l'offre de facilités de paiements...), pour vendre des produits même quand ils sont chers.

La faible compétitivité d'un pays, ou plus précisément de certaines entreprises qui y sont installées, est révélée par une forte **élasticité des importations par rapport à la croissance du PIB** (ou au revenu national) qui mesure la variation relative (en pourcentage) des importations en regard de celle du PIB (ou du revenu national) : elle permet de connaître le taux de croissance des importations lorsque le PIB (ou le revenu national) augmente de 1 % au cours d'une période donnée. Par exemple, une élasticité égale à 3 permet de déduire que les importations augmentent de 3 % quand le PIB (ou le revenu national) s'accroît de 1 %. Une faible compétitivité se traduit par un niveau élevé et/ou une forte croissance du **taux de pénétration** (calculé globalement ou par branches), que mesure, au cours d'une période donnée et pour un pays déterminé, le rapport entre les importations de biens et de services du pays et la demande intérieure (ce rapport étant exprimé en pourcentage).

■ La spécialisation des économies

Dans une économie insuffisamment compétitive, toute relance de la croissance dopera les importations, au risque de creuser le déficit de la balance des biens et des services (ou de réduire son excédent) et, par conséquent, d'accentuer l'endettement externe du pays. L'État peut alors être dans l'obligation d'appliquer une politique d'austérité destinée à freiner les importations au prix d'une hausse du chômage. Par ailleurs, l'appareil productif doit évoluer de façon à rétablir durablement la compétitivité nationale. Il s'agit de faire émerger des **pôles de compétitivité**, c'est-à-dire des secteurs au sein desquels les entreprises sont fortement compétitives par rapport aux concurrents et exercent des effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie. La constitution de pôles de compétitivité au sein d'un pays peut imposer l'évolution de sa **spécialisation**, qui correspond aux principales productions autour desquelles s'organise l'appareil productif national.

Une mauvaise spécialisation d'un pays s'insérant dans les échanges de biens et de services affaiblit la compétitivité nationale et alimente les déficits externes. Dans certains cas, elle peut également être source d'appauvrissement des nations : la **croissance appauvrissante**, concept forgé à la fin des années 1950 par l'économiste américain d'origine indienne Jagdish Bhagwati, désigne le fait que l'insertion dans le commerce international de certains pays se traduit par un recul de leur revenu par habitant du fait de la conjonction de certaines caractéristiques de leur économie :

- le secteur d'exportation représente une part importante du PIB ;
- l'élasticité des importations par rapport à la croissance du PIB est forte ;
- les termes de l'échange diminuent.

Les **termes de l'échange** sont un indicateur mesuré par le rapport indice des prix à l'exportation/indice des prix à l'importation (ce rapport étant, le plus souvent, multiplié par 100), c'est-à-dire le prix relatif des produits exportés.

Dans la configuration envisagée par Bhagwati, la hausse du PIB induite par celle des exportations conduit à une augmentation conséquente des importations du fait de leur forte élasticité. La dégradation des termes de l'échange, par exemple lorsque le prix des exportations augmente moins que celui des importations, commande d'accroître fortement le volume des exportations pour préserver le pouvoir d'achat des recettes d'exportations. En d'autres termes, pour maintenir le même volume d'importations, il est nécessaire d'accroître le volume des exportations pour pallier les effets négatifs, sur les recettes d'exportations, de la dégradation des

◀ **Politique d'austérité**
Voir p. 248

termes de l'échange. Si tel n'est pas le cas, la hausse des importations doit être freinée, ce qui commande le ralentissement, voire la réduction de la demande intérieure (puisque, par hypothèse, la demande extérieure, à laquelle répondent les exportations, augmente) et donc du revenu par habitant. Ce risque menace par exemple un pays exportateur de produits primaires dont la baisse des prix relatifs n'induit qu'un modeste accroissement de la demande du fait d'une faible élasticité-prix.

La spécialisation des appareils productifs nationaux fonde une **division internationale du travail (DIT)**, c'est-à-dire la répartition des activités productives entre les différents pays. Cette DIT alimente plus ou moins fortement les courants d'échanges de biens et de services (mais aussi de capitaux et de force de travail). Elle résulte de plusieurs facteurs :

- pour les auteurs libéraux : la présence de ressources naturelles et les facteurs de production disponibles (capital et travail) commandent la spécialisation de nombreux pays ;
- pour les auteurs contestant le courant libéral (marxistes, tiers-mondistes...), la spécialisation peut être imposée par les économies dominantes ou les grandes firmes.

La spécialisation évoluant, la DIT n'est pas immuable. Certains auteurs discernent l'émergence d'une **nouvelle division internationale du travail (NDIT)**, à savoir la modification de la DIT provoquée par l'industrialisation de certains pays en développement depuis les années 1970 ; ceux-ci deviennent de sérieux concurrents pour les pays développés les plus industrialisés et mettent à mal le schéma d'une DIT traditionnelle, qui confère aux pays développés la production de biens industriels et de services, et aux pays en développement la production de produits primaires. En fait, cette perspective est contestée par de nombreux auteurs : d'une part, la DIT traditionnelle simplifie à l'excès les réalités de la spécialisation des nations ; d'autre part, la NDIT ne modifie en rien la domination des pays les plus avancés sur l'économie mondiale.

■ Les théories du commerce international

Depuis 1945, l'essor du commerce international des biens et des services s'inscrit dans un contexte marqué par l'extension du **libre-échange**, qui est une politique commerciale se traduisant par la réduction puis l'élimination de tout obstacle aux échanges internationaux de biens et de services.

■ Libre-échange et protectionnisme

Le libre-échange s'oppose aux politiques commerciales protectionnistes qui caractérisaient l'économie mondiale jusqu'aux années 1940 (à l'exception de la période comprise entre les années 1840 et les années 1870). Le **protectionnisme** est une politique commerciale dont l'objet est de favoriser l'activité nationale au détriment de la concurrence étrangère en instaurant des barrières douanières ; cette politique ne signifie pas obligatoirement que le volume du commerce international recule, mais qu'il est encadré par des mesures de contrôle mises en œuvre par les États.

Le protectionnisme peut être tarifaire ou non tarifaire.

Le **protectionnisme tarifaire** est une politique commerciale qui consiste à appliquer des droits de douane aux importations. Les **droits de douane** sont des taxes frappant le prix des produits importés. Ces taxes peuvent être forfaitaires ; elles sont le plus souvent exprimées en pourcentage du prix du produit (droits *ad valorem*).

Le **protectionnisme non tarifaire** est une politique commerciale qui regroupe un ensemble de mesures destinées à dresser des obstacles aux importations autrement que par des droits de douane. Par exemple, un **quota** est une mesure non tarifaire prise par un État qui fixe la fraction de la demande nationale pouvant être couverte par des importations (les quotas sont établis par produit et par pays). Les **contingentements** sont des mesures protectionnistes non tarifaires qui imposent pour certains produits et par pays ou groupes de pays, un contingent. Un **contingent** est un volume maximum d'importation, autorisé pour une période donnée. Ainsi, les **accords multifibres (AMF)** sont des accords commerciaux permettant aux pays développés à économie de marché d'imposer des contingents d'importation aux pays en développement exportateurs de produits textiles. Ces accords, établis pour la première fois en 1974, puis plusieurs fois renouvelés, sont actuellement en cours de démantèlement.

Le **clearing** (ou **compensation**) est une pratique permettant aux pays en manque de liquidités internationales de nouer des relations commerciales selon des règles proche de celle du troc. Le **clearing** relève du protectionnisme non tarifaire : il fixe le volume des échanges au cours d'une période et il peut être considéré comme une forme de contingentement.

Alors que le protectionnisme tarifaire constituait la forme essentielle des barrières à l'échange au **xix^e** siècle, le protectionnisme non tarifaire

◀ **Troc**
Voir p. 74

Trente
Glorieuses ►
Voir p. 122

se développe entre les deux guerres mondiales. De la fin des années 1940 aux années 1960, les deux formes de protectionnisme reculent ; depuis les années 1970, les barrières non tarifaires tendent à réapparaître lors des phases de freinage de la croissance. Ce **néoprotectionnisme**, c'est-à-dire le recours au protectionnisme non tarifaire depuis la fin des Trente Glorieuses, n'a pas pour autant stoppé la tendance libre-échangiste entamée depuis la fin des années 1940, comme le montre une récente étude de l'OCDE.

L'**OCDE (Organisation de coopération et de développement économique)** est instituée en 1960 pour faciliter la concertation entre les pays membres dans le but de favoriser leur croissance. Elle regroupe aujourd'hui 30 pays, qui pour la plupart sont des pays développés (États-Unis, Grande-Bretagne, France, Allemagne, Japon...).

■ Les théories du commerce international promouvant le libre-échange

Smith ►
Voir p. 442

Au XVIII^e siècle, le courant libéral promeut le libre-échange en opposition aux idées mercantilistes qui privilégient le protectionnisme. Les physiocrates sont favorables à la libéralisation des échanges ; néanmoins, les fondements théoriques du libre-échange sont établis par l'école classique : Adam Smith (1723-1790) soutient, dans son ouvrage *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), que le libre-échange est facteur d'enrichissement pour les nations s'adonnant au commerce international. Chacune doit se spécialiser dans la production pour laquelle elle dispose d'un **avantage absolu**, c'est-à-dire un coût unitaire plus bas que dans les autres pays, en raison d'une productivité du travail élevée.

Ricardo ►
Voir p. 444

David Ricardo (1772-1823) approfondit cette analyse dans son ouvrage, *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, paru en 1817 : il établit la **loi des avantages comparatifs** (ou **relatifs**), loi stipulant que les pays ne disposant pas d'un avantage absolu bénéficient du libre-échange dès lors qu'ils se spécialisent dans la production pour laquelle ils disposent du désavantage le plus faible en termes de coûts unitaires ou de niveau de productivité du travail, tandis que les autres pays optent pour la production bénéficiant de l'avantage absolu le plus élevé.

Alors que l'avantage absolu est fondé sur le niveau absolu des coûts unitaires (l'avantage réside dans les coûts unitaires les plus bas), l'**avantage comparatif** (ou **relatif**) désigne l'écart relatif de ces

coûts entre pays (l'avantage comparatif repose sur les coûts unitaires relativement les plus bas ou les plus faiblement supérieurs en regard de ceux des concurrents).

Par exemple, si en une heure de travail sont obtenus 5 mètres de tissu et 100 litres de vin en Grande-Bretagne, et 10 mètres de tissu et 300 litres de vin au Portugal, dans les deux cas, le Portugal dispose d'un avantage absolu (la Grande-Bretagne n'en bénéficie d'aucun). Cet avantage est plus important sur le vin (3 fois) que sur le tissu (2 fois). Le Portugal dispose donc d'un avantage comparatif (ou relatif) sur le vin et la Grande-Bretagne enregistre son désavantage le plus faible sur le tissu. Si les Portugais exportent 300 litres de vin en Grande-Bretagne, ils pourront en échange obtenir 15 mètres de tissu alors qu'au Portugal, 300 litres de vin s'échangent contre seulement 10 mètres de tissu. Si les Britanniques exportent 5 mètres de tissu au Portugal, ils se procureront 150 litres de vin alors qu'en Grande-Bretagne, ces 5 mètres s'échangent contre 100 litres de vin. Ainsi, les deux pays ont intérêt à opter pour le libre-échange en se spécialisant : la Grande-Bretagne dans le textile et le Portugal dans le vin.

Au début du ^{xix}^e siècle, Ricardo mobilise sa théorie pour justifier le libre-échange et l'abrogation des *lois sur les blés* (ou *corn laws*) qui sont des règles prévoyant de grever de lourdes taxes les importations de blé en Grande-Bretagne, afin de protéger l'agriculture britannique. Selon Ricardo, l'adoption du libre-échange permettrait d'abaisser le prix du blé en Grande-Bretagne et donc des salaires, gonflant les profits des industriels. Ceux-ci pourraient écouler leurs produits sur le marché intérieur et les marchés internationaux.

L'analyse ricardienne est reprise au ^{xx}^e siècle par Eli Heckscher en 1919, et par Bertil Ohlin en 1933.

Eli Heckscher (1879-1952) est un économiste suédois dont les travaux relèvent de l'histoire économique. Il s'est, en particulier, intéressé à la doctrine mercantiliste dont il montre les limites. Il a en outre développé des analyses sur les politiques monétaires des banques centrales. Dans un court article, paru en 1919, il fonde l'avantage comparatif dont disposent les pays sur leur dotation factorielle. Professeur de Bertil Ohlin, il en a été également l'inspirateur. Il a publié *Mercantilism* en 1931.

Bertil Ohlin (1899-1979) est un économiste suédois qui a particulièrement étudié les questions relevant de l'économie internationale en s'intéressant aux fondements de l'avantage comparatif à la suite des travaux d'Eli Heckscher. Ces travaux lui ont valu le prix

Keynes ►
Voir p. 456
**Justice
sociale** ►
Voir p. 374

Spécialisation ►
Voir p. 195

**Demande de
travail** ►
Voir p. 160

Prix relatif ►
Voir p. 121

Nobel d'économie en 1977 (qu'il partage avec le britannique James Meade). Par ailleurs, conjointement avec d'autres économistes suédois, il développe au cours des années 1930 certaines analyses proches de celles de Keynes (multiplicateur, rôle de l'incertitude...). Pourtant, il se réclame du libéralisme tout en manifestant son souci d'œuvrer pour la justice sociale. Son ouvrage, *Interregional and International Trade*, a été publié en 1933.

Heckscher et Ohlin fondent la spécialisation des pays sur leur **dotation factorielle**, qui désigne les facteurs de production (capital, travail, terre) dont les pays disposent : ils ont intérêt à se spécialiser dans les productions mobilisant les facteurs de production qu'ils possèdent en abondance, et à importer les produits incorporant les facteurs de production qui leur manquent. Par exemple, le Brésil, disposant de vastes étendues de terres, devrait exporter des produits agricoles et importer des biens d'équipement. En revanche, la Grande-Bretagne, disposant de peu de terres mais de beaucoup de capital, exportera des produits industriels en échange de produits agricoles.

Après le second conflit mondial, plusieurs auteurs complètent les thèses d'Heckscher et d'Ohlin pour justifier le libre-échange. C'est le cas, en 1948, de Paul Samuelson.

Samuelson établit, en 1948, les fondements du **théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson** (ou **théorème HOS**), c'est-à-dire un ensemble de propositions logiques destinées à démontrer que l'extension des échanges et l'adoption du libre-échange induisent la convergence mondiale de la rémunération des facteurs de production. En effet, conformément aux principes énoncés par Heckscher et Ohlin, certains pays se spécialisent dans des productions nécessitant l'emploi d'une main-d'œuvre abondante, tandis que d'autres le feront dans des productions à forte intensité capitaliste. Dans les premiers, la hausse de la production conduit à un accroissement de la demande de travail et donc des salaires, tandis que les importations à fort contenu de capital réduisent la rareté de ce dernier dont le prix relatif chute. Symétriquement, dans les pays exportant des produits à fort contenu de capital, le prix relatif de ce facteur s'accroît et celui du travail diminue. Ainsi, les prix des facteurs tendent à converger.

Au début des années 1950, testant la pertinence des thèses d'Heckscher et d'Ohlin sur l'économie américaine, Wassily Leontief infirme l'analyse de ces auteurs.

Wassily Leontief (1906-1999) est un économiste américain d'origine russe, dont la plus grande partie des travaux portent sur les rela-

tions inter-industrielles entre les différentes branches de l'économie, qu'il représente sous la forme d'un tableau *input/output*. Ce tableau permet par exemple de connaître la quantité d'*input* nécessaire à la production d'une unité d'un bien ou l'intensité capitaliste des branches. Le tableau *input/output* est largement utilisé par les systèmes de comptabilité nationale. C'est en reconnaissance de la qualité de ses travaux que Leontief reçoit le prix Nobel d'économie en 1973. Il a notamment publié *Essais d'économiques* en 1974.

Sur la base de tableaux *input/output* établis sur l'économie américaine, Leontief révèle, au début des années 1950, un paradoxe. Le **paradoxe de Leontief** est le constat a priori inattendu que le contenu en facteur travail des exportations américaines est plus élevé que ne le laissait supposer le niveau de l'accumulation du capital aux États-Unis. Ce paradoxe paraît résolu dès lors que la productivité du travail est prise en compte. Si par exemple, la productivité du travailleur américain vaut 3 fois celle d'un travailleur dans un autre pays, la dotation en facteur travail des États-Unis est bien plus élevée qu'il n'y paraît (ici, 3 fois plus élevée que la dotation apparente).

◀ Branche
Voir p. 67

◀ Inputs
Voir p. 38

◀ Output
Voir p. 38

◀ Accumulation
du capital
Voir p. 122

■ Les théories contestant le libre-échange et promouvant le protectionnisme

Les approches promouvant le libre-échange sont contestées par de nombreux auteurs. Par exemple, Karl Marx (1818-1883) voit dans le commerce international un facteur d'inégalité entre nations : le libre-échange est le moyen par lequel les firmes des pays capitalistes dominants enrayment la chute de leur taux de profit en élargissant leurs débouchés et en se procurant des produits primaires peu coûteux. La spécialisation des pays dominés est par ailleurs imposée par les pays dominants en fonction des intérêts des capitalistes. Cette analyse a été reprise à la fin des années 1960 par Arghiri Emmanuel.

Arghiri Emmanuel (1911-2001) économiste d'inspiration marxiste, développe ses travaux en appliquant aux échanges entre pays pauvres et pays riches la théorie de l'exploitation de Marx. Le commerce international régi par les principes libre-échangistes est néfaste aux pays en développement : les exportations des pays capitalistes à destination des pays en développement incorporent moins d'heures de travail que les importations en provenance de ces pays. Ce transfert de valeur se traduit pour les firmes des pays avancés par un surprofit qui est en partie distribué à leurs salariés sous forme

◀ Marx
Voir p. 452

◀ Exploitation
Voir p. 345

Engels ➤
Voir p. 452

Firme
multinationale ➤
Voir p. 210

de hauts salaires relativement à ceux des pays en développement. Par conséquent, les salariés des pays riches participent à l'exploitation de salariés des pays pauvres. E. Arghiri a publié *L'Échange inégal* en 1969 ; *La Dynamique des inégalités* en 1999.

Prolongeant les thèses marxistes, la plupart des théoriciens de l'impérialisme développent une analyse critique de l'évolution du capitalisme et du commerce international. Cette approche est notamment celle de Lénine.

Wladimir Ilitch Oulianov (1870-1924) dit **Lénine** est le leader de la révolution bolchevique de 1917, en Russie. Son action politique est fondée sur l'œuvre de Karl Marx et de Friedrich Engels. Il développe une théorie de la révolution privilégiant le rôle d'un parti d'avant-garde de la classe ouvrière, auquel adhèrent des professionnels de l'action révolutionnaire. En 1916, il expose ses thèses sur l'impérialisme, qu'il considère comme la dernière phase du développement du capitalisme. Ses principaux ouvrages sont : *L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme*, (1916), *L'État et la révolution* (1918).

Pour Lénine, l'**impérialisme** est le stade ultime du développement du capitalisme caractérisé par la concentration du capital et de la production, la fusion du capital bancaire et industriel, l'exportation des capitaux, la formation de firmes multinationales et le partage du globe par les grandes puissances, dont la domination bloque le développement des pays dominés.

Ces différentes approches confèrent au libre-échange un statut d'instrument de domination des pays développés sur les pays pauvres. Le commerce international ne peut alors être bénéfique à tous les participants aux échanges. Le protectionnisme, en revanche, peut permettre aux nations dominées d'enclencher un processus de développement fondé sur l'essor d'une industrie nationale, abritée de la concurrence des firmes des pays avancés.

Le protectionnisme est par ailleurs légitimé par des auteurs ne s'inscrivant pas dans la perspective marxiste. Ainsi, l'Allemand Friedrich List (1789-1846) perçoit le protectionnisme comme le moyen de stimuler l'industrialisation des nations. Il promeut un **protectionnisme éducateur**, c'est-à-dire un ensemble de mesures protégeant le marché intérieur et permettant l'essor d'entreprises naissantes qui, à l'abri des barrières douanières, disposent du temps d'apprentissage nécessaire pour accéder au niveau de compétitivité des pays plus avancés. Dès lors que ce niveau de compétitivité est atteint, les barrières douanières doivent être abolies et le libre-échange instauré.

Des auteurs contemporains développent une approche similaire en promouvant les politiques commerciales stratégiques. Une **politique commerciale stratégique** correspond à un ensemble de mesures mises en œuvre par les États (ou une coalition d'États) pour développer des activités jugées stratégiques (aéronautique, électronique...) de façon à réduire toute dépendance à l'égard de l'extérieur. La distribution de subventions et les commandes publiques en faveur des entreprises intervenant dans les secteurs jugés stratégiques, la protection du marché intérieur, sont les outils de ces politiques commerciales.

Cette approche a été popularisée et critiquée, au cours des années 1980, par Paul Krugman.

Paul Krugman (né en 1954) est un économiste américain contemporain, spécialiste de l'économie internationale ; il contribue notamment à l'élaboration de nouvelles théories du commerce international, prenant en compte les imperfections de la concurrence. Il a publié *Économie internationale*, avec M. Obstfeld en 1992 puis *La Mondialisation n'est pas coupable* en 1997.

Pour Krugman, les politiques commerciales stratégiques d'inspiration protectionniste présentent plusieurs inconvénients : elles risquent de déclencher des conflits commerciaux majeurs entre les pays ; l'intervention de l'État perturbe l'allocation de ressources : les ressources consacrées au développement des secteurs stratégiques feront défaut aux autres secteurs et doperaient artificiellement l'essor de certaines entreprises (par exemple, les fournisseurs des industries stratégiques). Toutefois, Krugman reconnaît que le libre-échange n'offre pas tous les avantages que décrivent les théories traditionnelles. Il n'en est pas moins vrai que les politiques commerciales libre-échangistes présentent moins d'inconvénients que les politiques protectionnistes : le libre-échange est un *second best*. Un **second best** est une situation qui n'est pas optimale (une situation optimale serait telle qu'il serait impossible d'améliorer la satisfaction d'un agent économique sans détériorer celle d'au moins un autre) mais la meilleure possible compte tenu du contexte. Ainsi, le libre-échange n'est pas totalement optimal mais, constituant la moins mauvaise des politiques commerciales, il offre des opportunités plus favorables que le protectionnisme.

■ Les nouvelles théories du commerce international

Les théories contemporaines du commerce international dénoncent l'irréalisme des théories traditionnelles issues des approches de

Smith ➤
Voir p. 442
Ricardo ➤
Voir p. 444

Branche ➤
Voir p. 67

Smith et de Ricardo. Les thèses de ces auteurs classiques induisent une représentation des échanges internationaux fondée sur un **commerce interbranche** qui désigne les échanges internationaux portant sur des produits issus de branches différentes (par exemple, un pays exporte des automobiles et importe des matières premières). Or, la plus grande part des échanges mondiaux de biens et de services est un **commerce intrabranche** (ou **échanges croisés**), à savoir des importations et des exportations concernant des produits similaires issus des mêmes branches (par exemple, les automobiles apparaissent à la fois dans les exportations et les importations d'un pays pour des montants significatifs, c'est-à-dire dépassant une certaine fraction des échanges extérieurs). Le commerce intrabranche peut concerner des produits similaires de même niveau de gamme, mais différenciés horizontalement selon la marque ou l'image que s'en font les acheteurs : par exemple, les Français achètent des voitures allemandes pour leur robustesse supposée ou réelle ; les Allemands acquièrent des voitures françaises pour leur confort... Le commerce intrabranche peut également concerner des produits similaires de gammes différentes (des automobiles de bas de gamme contre des automobiles de haut de gamme) : la différenciation des produits est dans ce cas verticale. Une conception plus large du commerce intrabranche permettrait d'inclure dans ce type d'échanges ceux qui concernent des produits relevant de stades différents du processus productif : par exemple, des boîtes de vitesse fabriquées en Espagne sont exportées en France pour équiper des véhicules Renault qui seront vendus en Espagne. Cette configuration résulte de la stratégie de **multinationalisation**, c'est-à-dire le fait pour une entreprise d'implanter une ou des unités de production à l'étranger, se transformant ainsi en firme multinationale (FMN). D'ailleurs, les FMN développent une forme de commerce dont les modalités échappent aux principes libéraux qui fondent le libre-échange : le **commerce captif** (ou **commerce intrafirme**), c'est-à-dire les échanges de biens et de services au sein d'une FMN entre les différentes unités de production qui la composent, est régi par des impératifs fixés par la direction du groupe.

FMN ➤
Voir p. 210

Rendement d'échelle ➤
Voir p. 41

Par ailleurs, les nouvelles théories du commerce international adoptent l'hypothèse de rendements d'échelle croissants, plus réaliste que celle des rendements d'échelle constants ou décroissants, sur laquelle reposent les théories traditionnelles justifiant le libre-échange. L'hypothèse des rendements d'échelle croissants permet de prendre en compte l'imperfection de la concurrence : en augmentant leur production, les entreprises présentes sur le marché d'un produit interdisent l'arrivée de

tout concurrent nouveau du fait de la baisse des coûts unitaires renforçant leur compétitivité. Chaque pays se spécialise alors dans les productions pour lesquelles les rendements croissants sont les plus intenses et délaisse les autres : les marchés sont des oligopoles sur lesquels s'affrontent de grandes firmes peu nombreuses pour lesquelles le commerce international offre l'opportunité d'accroître leur production et donc de diminuer leurs coûts unitaires pour gonfler leur profit. Dans ce cas, les grandes firmes différencient leurs produits, notamment par l'image de marque. L'économiste Bernard Lassudrie-Duchêne y voit une manière de répondre à une demande de différence des consommateurs.

Pour le Suédois Steffen Linder, l'existence d'un important marché intérieur induit une demande de biens ou d'une variété de produits dont le volume et la structure sont liés au niveau de vie (demande représentative). Les firmes répondent à cette demande en bénéficiant d'économies d'échelle en raison des rendements d'échelle croissants qui élèvent leur compétitivité et dopent leurs exportations vers les pays à structure de demande proche, d'où des échanges intrabranches. Toutefois, les producteurs vont chercher à différencier leurs produits : dans ce cas, la différenciation n'est pas le fait d'une demande de différence des consommateurs mais du comportement des producteurs.

Les différentes perspectives ouvertes par les nouvelles théories du commerce international font apparaître les avantages comparatifs comme le résultat et non la cause des échanges internationaux de biens et de services : la croissance des échanges provoque un accroissement de la production qui réduit les coûts unitaires, conférant un avantage de compétitivité aux firmes en bénéficiant.

« **Oligopole**
Voir p. 112

« **Économies d'échelle**
Voir p. 42

« **Différenciation**
Voir p. 47

Du GATT à l'OMC

■ L'extension du libre-échange depuis 1947

L'essor du commerce international de biens et de services n'est pas indépendant du contexte institutionnel dans lequel il intervient.

Ainsi, l'*Accord général sur les tarifs et le commerce (Agetac)* (ou, en anglais, *General Agreement on Tariffs and Trade [GATT]*), est un traité signé en 1947 par 23 pays, destiné à promouvoir le libre-échange et le multilatéralisme.

Le *multilatéralisme* désigne le fait qu'un ensemble de pays décident de coopérer et d'adopter les mêmes règles régissant leurs rela-

tions (dans le cadre du GATT, il s'agit des relations commerciales ; depuis 1945, le principe du multilatéralisme prévaut également en matière monétaire). Cette option s'oppose à celle du **bilatéralisme**, qui est une forme de relations entre pays correspondant au fait que chacun définit les modalités de ses relations internationales (notamment commerciales) par des accords qu'il signe avec chacun de ses partenaires ; les termes d'un accord intéressant deux pays (accord bilatéral) ne sont pas a priori applicables aux autres pays.

Le multilatéralisme promu par le GATT commande l'application de la **clause de la nation la plus favorisée**, qui est un principe stipulant que chaque pays s'engage à accorder à tout autre pays signataire de l'accord les avantages commerciaux qu'il concéderait à l'un d'entre eux (par exemple, la réduction des tarifs douaniers). En outre, l'accord prévoit qu'aucun pays ne peut favoriser ses producteurs par l'octroi de subventions à l'exportation ou l'érection de barrières douanières discriminantes, quelles que soient leurs formes. Le GATT prohibe le **dumping**, qui est une pratique commerciale consistant à vendre un produit à un prix inférieur à son coût de production. Toutefois, certaines pratiques pouvant être assimilées au dumping persistent. Par exemple, le **dumping monétaire** est une pratique des autorités monétaires de certains pays, consistant à prendre des mesures destinées à provoquer une sous-évaluation systématique du taux de change de la monnaie nationale pour doper la compétitivité des firmes installées sur leur territoire ; le **dumping social** désigne la pratique des pouvoirs publics de certains pays qui perpétuent un faible niveau de protection sociale pour réduire les charges des entreprises et donc diminuer leurs coûts. Il recouvre également les pratiques des employeurs et des États destinées à maintenir les salaires à de bas niveaux pour préserver la compétitivité-prix des firmes.

La mise en œuvre des mesures de libéralisation du commerce international promues par le GATT fait l'objet de **négociations commerciales multilatérales** (ou **rounds**), c'est-à-dire des réunions regroupant les responsables politiques des pays signataires en vue de décider de mesures concrètes favorisant l'essor du commerce international, de compléter l'accord initial et de consolider les acquis en matière de libéralisation des échanges commerciaux. De 1947 à 1993, 8 rounds sont parvenus à réduire les barrières douanières.

Certaines exceptions aux principes généraux énoncés précédemment sont cependant prévues par le GATT. Ainsi, jusqu'à 1993, les services sont exclus des négociations multilatérales ; les produits agricoles

Subvention ►
Voir p. 261

Compétitivité ►
Voir p. 194

ne sont pas expressément exclus mais n'ont pas fait l'objet de négociation jusqu'à la fin des années 1980. Le recours à un protectionnisme temporaire est envisageable pour pallier des difficultés passagères.

La clause de la nation la plus favorisée peut ne pas être appliquée : la **Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement**, la **CNUCED** (en anglais, **UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development**), est une institution, mise en place en 1964 à la demande des pays du tiers-monde, qui réunit tous les quatre ans au sein de l'Organisation des Nations unies (ONU), pays développés et pays en développement et dont l'objectif est de favoriser le développement des PED en assurant leur insertion dans l'économie mondiale. Par exemple, la CNUCED a œuvré pour que les PED puissent accorder des avantages tarifaires à d'autres PED sans les accorder aux pays développés ; en outre, le **système généralisé de préférence (SGP)** est un accord international, signé en 1968, mais appliqué à partir de 1971, promu par la CNUCED et agréé dans le cadre du GATT, qui autorise la baisse des droits de douane sur les importations des pays développés en provenance des PED, sans réciprocité et sans avoir à réduire les droits appliqués aux importations en provenance d'autres pays développés.

Enfin, le GATT admet la constitution de zones d'échanges privilégiés entre pays. il s'agit d'une entorse à la clause de la nation la plus favorisée puisque les membres de la zone d'échanges réduisent les obstacles douaniers au sein de la zone sans en faire bénéficier les pays signataires du GATT hors zone. Cependant, les termes du GATT stipulent que la constitution de telles zones ne doit pas se traduire par un renforcement des obstacles douaniers à l'égard des pays tiers.

■ La mise en place de l'OMC

La **conférence de Marrakech** est la réunion, en avril 1994, des responsables politiques des pays ayant participé à l'Uruguay round, confirmant la tendance à la libéralisation des échanges de biens et de services enregistrée depuis 1947. L'**Uruguay round** est le 8^e cycle de négociation organisé dans le cadre du GATT, depuis sa signature en 1947 ; entamé en 1986 à Punta del Este, en Uruguay, ce cycle de négociation s'achève à Genève en décembre 1993.

L'**Uruguay round** aboutit à une nouvelle baisse des tarifs douaniers. Le démantèlement des AMF est programmé comme celui des mesures de limitation quantitative des importations. Les échanges

AMF
Voir p. 197

de produits agricoles font également l'objet de mesures de libéralisation progressives. De plus, la conférence de Marrakech institue l'**Accord général sur le commerce des services (AGCS)**, en anglais **General Agreement on Trade in Services (GATS)**, qui désigne un cadre juridique étendant le champ d'application des mesures de libéralisation aux échanges internationaux de services. Dans ce cadre, il est également prévu de mieux protéger les droits de propriété intellectuelle : des accords **TRIP'S (Trade Related Intellectual Property's Rights)** sont des mesures incluses dans le GATS destinées à garantir la protection des marques, des brevets, des auteurs.

Par ailleurs, la conférence de Marrakech institue l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)**, une nouvelle institution internationale comptant 144 membres en décembre 2001, chargée de la gestion de l'accord issu de l'*Uruguay round* et du règlement des conflits commerciaux entre pays.

Techniquement, une Conférence ministérielle (composée des responsables politiques de tous les pays membres) se réunit au moins tous les deux ans et se substitue aux rounds. Elle constitue un organe de décision. Depuis 1995, quatre Conférences ont été réunies (à Singapour en 1996, à Genève en 1998, à Seattle en 1999, à Doha en 2001).

Un Conseil général, composé de représentants des pays membres, se réunit quand c'est nécessaire, en fonction des problèmes à traiter. Ce Conseil est chargé de la gestion de l'organisation et d'appliquer les décisions de la Conférence ministérielle. Il constitue également l'Organe de règlement des différends (ORD) qui statue sur les conflits commerciaux entre pays membres. Dans tous les cas, les décisions sont prises sur la base d'une voix par État membre. Sous la conduite du Conseil général, trois conseils spécialisés supervisent le fonctionnement des accords multilatéraux dans leur domaine respectif (trois domaines ont été retenus : marchandises, services, droits de propriété intellectuelle).

■ ■ Les migrations internationales des travailleurs et l'internationalisation des capitaux

L'internationalisation des économies nationales et la mondialisation, entendue comme la constitution d'un vaste marché mondial faisant abstraction des frontières politiques, ne sont pas réductibles à l'essor des échanges internationaux de biens et de services. Les flux migratoires et les mouvements de capitaux entre pays y contribuent également.

■ Les flux migratoires et les flux de capitaux

Les **flux migratoires** (ou **migrations**) sont des déplacements de populations d'un lieu à un autre. Ces flux participent à l'internationalisation des économies nationales dès lors qu'il s'agit de **migrations internationales**, c'est-à-dire de déplacements de populations d'un pays à un autre dans lequel elles désirent s'installer. Les déplacements quotidiens des travailleurs frontaliers ne sont donc pas inclus dans les flux migratoires internationaux ; les migrations touristiques non plus.

L'**émigration** correspond aux flux de personnes quittant un pays (pays d'origine des flux migratoires) pour s'installer dans un autre (pays d'accueil). Pour l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), l'**immigration** désigne les déplacements de personnes étrangères nées à l'étranger venant s'installer sur le territoire d'un pays d'accueil. La définition de l'Insee invite à ne pas confondre étranger et immigré. Au sein d'un pays (par exemple la France), un **étranger** est celui qui ne possède pas les attributs de la nationalité (ici, la nationalité française) définis par ce pays. Un **immigré** est celui qui est venu s'installer sur le territoire national (ici, la France) après y être entré comme étranger. Un immigré peut acquérir la nationalité du pays par naturalisation : certains immigrés sont donc français ; en revanche, les étrangers nés en France ne sont pas des immigrés.

Les flux migratoires influent sur les autres flux internationaux : par exemple, les immigrés envoient une part de leurs salaires à leurs familles restées dans le pays d'origine. Celles-ci alimentent les flux d'échanges de biens et services par leur consommation de produits importés ; les immigrés freinent ou réduisent la croissance des coûts salariaux dans le pays d'accueil en augmentant l'offre de travail ; la compétitivité-prix des firmes en bénéficie, impliquant, toute chose égale par ailleurs, une croissance de leurs exportations.

Par ailleurs, les frontières des économies nationales sont franchies par des flux entrants et sortants de capitaux : plusieurs opérations sont à l'origine de ces flux.

Les **investissements directs à l'étranger (IDE)** désignent les flux de capitaux provoqués par des entreprises développant leurs activités productives à l'étranger (les flux d'IDE alimentent le stock d'IDE des firmes multinationales, c'est-à-dire le stock de capital qu'elles détiennent à l'étranger). Ces flux d'IDE revêtent plusieurs formes :

- l'implantation d'une unité de production à l'étranger ;

« **Nationalité**
Voir p. 298

« **Citoyenneté**
Voir p. 298

« **Offre de travail**
Voir p. 160

Capital social ►
Voir p. 178
**Fonds
monétaire
international** ►
Voir p. 236

– l'acquisition d'une part du capital social d'une entreprise étrangère déjà existante en vue d'en contrôler la gestion (le Fonds monétaire international fixe la part minimum à 10 %) ;

– le réinvestissement sur place des bénéfices réalisés par les unités de production sous contrôle (dans ce cas, il n'y a pas de mouvements de capitaux) ;

– les opérations financières (prêts, participations au capital social, avances de fonds) intervenant entre la maison-mère ou société-mère et les unités de production étrangères qu'elle contrôle, notamment ses filiales. Au sens strict, une **filiale** est une unité de production bénéficiant d'une autonomie juridique et dont le capital est contrôlé à plus de 50 % par la maison-mère.

Les mouvements internationaux de capitaux sont également alimentés par des **investissements de portefeuille**, c'est-à-dire des flux internationaux de capitaux correspondant à des opérations conduites selon une logique financière et non pas pour développer une activité productive à l'étranger. Il s'agit, par exemple, de l'acquisition d'actions ou de parts de propriété d'entreprises étrangères afin d'en retirer un revenu (des dividendes) maximum et/ou une plus-value du fait de la hausse des cours de ces titres sur les marchés financiers.

D'autres opérations concourent à l'internationalisation des capitaux : il s'agit des opérations de prêts ou d'emprunts entre agents économiques de pays différents, des transactions sur les marchés des changes nationaux dès lors que les achats ou les ventes de devises induisent des flux de capitaux entre pays : par exemple, des spéculateurs américains vendent, sur les marchés des changes européens, les dollars qu'ils détiennent contre des livres ou des euros ; dans ce cas, les Européens enregistrent une entrée de capitaux tandis que les Américains subissent une sortie de capitaux.

■ La multinationalisation des firmes

L'internationalisation des mouvements de capitaux est favorisée par la déréglementation, qui réduit fortement ou supprime les entraves à la libre circulation des capitaux et participe ainsi à la globalisation financière. La multinationalisation des firmes induit également des flux de capitaux entre pays du fait des investissements directs à l'étranger (IDE).

Une **firme multinationale (FMN)** est une entreprise, le plus souvent de grande taille, qui, à partir d'une base nationale, implante une

Action ►
Voir p. 95

Déréglementation
Voir p. 100 ►
**Globalisation
financière** ►
Voir p. 100

ou plusieurs unités de production à l'étranger en fonction d'une stratégie conçue par une maison-mère.

L'étendue d'un groupe multinational va au-delà des filiales et des autres unités de production qu'il détient. En effet, il fait appel à des entreprises sous-traitantes, parfois très nombreuses : celles-ci, bien que juridiquement indépendantes, sont économiquement dépendantes du groupe multinational.

La **sous-traitance** correspond à la situation d'entreprises qui, juridiquement indépendantes d'une firme (appelée donneur d'ordre), exécutent pour le compte de cette dernière des activités qu'elle aurait pu prendre en charge. Ainsi, en recourant à la sous-traitance, la firme donneuse d'ordre externalise une partie de ses activités : par exemple, Nike confie à plusieurs sous-traitants asiatiques la confection de chaussures de sport sur lesquelles seront apposées la marque de la FMN américaine. L'économiste Charles-Albert Michalet distingue trois formes de FMN correspondant à trois types de stratégies (pouvant être associées) :

- les stratégies d'approvisionnement correspondent aux **FMN primaires**, qui sont des firmes disposant d'unités de production à l'étranger dont l'activité est centrée sur la production de matières premières, des produits agricoles..., pour répondre aux besoins des industries de transformation ;

- les stratégies de marché sont le fait de FMN disposant de filiales-relais. Une **filiale-relais** est une filiale implantée dans un pays pour y accroître les ventes en se rapprochant des clients. C'est par exemple le cas pour les entreprises productrices de biens de consommation durables. C'est aussi le cas de nombreuses FMN de services qui constituent aujourd'hui la part la plus importante des investissements à l'étranger provenant des pays développés. Il s'agit de banques, de compagnies d'assurances, d'institutions financières, de sociétés de commerce, d'agences de publicité, de compagnies de télécommunication, etc. ;

- enfin, des FMN développent des stratégies de rationalisation en créant des filiales-ateliers. Une **filiale-atelier** est une filiale implantée dans un pays (notamment, un pays à bas salaires) pour y produire à des coûts plus bas que dans le pays d'origine et non pas pour conquérir un nouveau marché.

Cette perspective rappelle dans une certaine mesure celle de Raymond Vernon.

Raymond Vernon (1913-1999) est un économiste américain ; il développe, au cours des années 1960, une thèse qui fonde les straté-

gies des FMN américaines au cours des années 1950 et 1960, sur le modèle du cycle de vie du produit. Au cours des années 1980, il réduit la portée de sa propre thèse en repérant l'existence de firmes multinationales dont les stratégies ne répondent pas à son modèle. Il a publié *Les Entreprises multinationales* en 1973.

Le **cycle de vie du produit** est un modèle qui décompose l'évolution des ventes d'un produit en quatre phases : lancement (les ventes d'un nouveau produit sont dans un premier temps modestes), la percée (forte croissance des ventes), la maturité (stagnation des ventes à un haut niveau) et le déclin (recul des ventes). Le lancement de produits nouveaux (phase 1 du cycle de vie du produit) par les firmes américaines assure leur suprématie sur leur marché national (années 1950). La croissance des ventes (phase 2 du cycle) est d'autant plus forte que la production trouve des débouchés sur les marchés extérieurs. Progressivement, en raison de l'intensification de la concurrence et de la saturation relative des marchés nationaux et internationaux, la progression des ventes et de la production ralentit (phases 3 et 4 du cycle). Pour renforcer leur compétitivité, les entreprises américaines localisent alors une partie de leurs unités de production dans les pays où elles exportaient jusqu'alors (années 1960 et suivantes). Elles peuvent également délocaliser leurs unités de production dans les pays à bas salaires.

Compétitivité ►
Voir p. 194

La **délocalisation** est une stratégie d'entreprises consistant à fermer une ou plusieurs unités de production dans un pays donné et à implanter une ou des unités de production équivalentes dans un ou plusieurs autres pays dans lesquels les conditions de production sont jugées plus favorables : coûts de la main-d'œuvre, exonérations fiscales, notamment au sein de zones franches...

Une **zone franche** est une aire géographique au sein d'un pays, à l'intérieur de laquelle les firmes bénéficient de plusieurs avantages : exonérations ou réductions d'impôts, allègements de charges sociales, facilité d'importation d'intrants, possibilité d'expatrier les profits, accès au marché intérieur du pays d'accueil...

Charges
sociales ►
Voir p. 264

Certains auteurs repèrent, depuis les années 1980, l'émergence de firmes multinationales globales. La **transnationalisation** (ou **globalisation des firmes**) désigne le processus par lequel certaines FMN tendent à devenir des firmes globales intervenant sur le marché mondial (ou de vastes zones géographiques réunissant plusieurs pays) qu'elles considèrent comme un marché unifié.

Une **firme multinationale globale** est une firme organisée autour d'une stratégie définie centralement par la maison-mère dont la direction, elle-même mondialisée, unifie la gamme de produits sur le marché mondial (ou sur de vastes zones), décide de la localisation des unités de production, constitue des réseaux avec des sous-traitants privilégiés et/ou d'autres FMN, et recourt aux marchés des capitaux globalisés. Les filiales sont spécialisées dans la fabrication de composants d'un produit ou du produit fini et alimentent un marché plus large que le marché sur lequel elles sont implantées ; les échanges entre filiales sont alors nombreux.

Les firmes globales n'ignorent pas les spécificités nationales et la conception d'un produit mondial n'exclut pas certaines adaptations relevant de la responsabilité de « filiales régionales » ou d'unités plus déconcentrées. Néanmoins, la maison-mère organise la production du groupe de manière à générer des économies d'échelles, par exemple en centralisant la recherche-développement, en spécialisant des filiales de manière à ce que celles-ci alimentent plusieurs unités de production du groupe sur un marché plus vaste que celui sur lequel elles sont implantées, etc. Cette stratégie de « glocalisation » (global + local) selon la formule du fondateur de la firme Sony, Akio Morita, permet aux FMN d'accroître leur efficacité au sein de l'économie mondiale.

◀ **Économies d'échelle**
Voir p. 42

◀ **Efficacité**
Voir p. 38

■ La balance des paiements

L'insertion d'un pays dans l'économie mondiale donne lieu à la multiplication des transactions financières et non financières entre les résidents du pays et les non-résidents.

Les **résidents** sont des agents économiques qui développent durablement leurs opérations économiques, financières et monétaires dans le pays. Les **non-résidents** sont des agents économiques ne développant pas durablement leurs opérations dans le pays. Un résident peut être étranger et un non-résident peut ne pas l'être. Ainsi, la filiale d'une FMN américaine implantée en France est considérée par la France comme un résident ; en revanche, la filiale d'une FMN française aux États-Unis est considérée comme un non-résident du point de vue français.

La **balance des paiements** est un document comptable qui récapitule, pour une période donnée, les flux attachés aux tran-

FMI ►
Voir p. 236

sactions entre résidents et non-résidents d'un territoire économique dont les frontières sont établies par les autorités comptables. Par exemple, le territoire économique de la France réunit la France métropolitaine, la principauté de Monaco, les départements d'outre-mer et les collectivités territoriales (Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon). Les territoires d'outre mer sont inclus dans le territoire économique pour l'établissement de la balance des paiements française transmise au FMI ; ce n'est pas le cas pour celle qui est remise aux instances européennes.

La balance des paiements comporte trois comptes :

- Le **compte des transactions courantes** comptabilise les flux entrants et sortants d'échanges de biens (balance commerciale) et de services (balance des biens et des services), les flux de revenus des facteurs de production (intérêts, dividendes, salaires...) et les flux correspondant à des transferts courants. Les **transferts courants** (ou unilatéraux) sont la contrepartie de biens, services ou capitaux exportés ou importés gratuitement (par exemple, la contribution française au budget européen, les transferts d'épargne des migrants...). Le compte des transactions courantes se substitue à la balance des transactions courantes établie pour les pays jusqu'aux années 1990. La **balance des transactions courantes** (ou **balance des paiements courants**) désignait le document comptable regroupant la balance commerciale (flux d'échanges de marchandises) et la balance des invisibles. Les **invisibles** correspondent à des flux entrants et sortants de services, aux entrées et sorties de revenus des facteurs de production et aux transferts courants unilatéraux.

- Le **compte de capital** enregistre les flux entrants et sortants correspondant à des transferts en capital (dons et annulations de dettes) et des achats ou cessions d'actifs non financiers non produits (les brevets par exemple).

- Le **compte financier** comptabilise les flux entrants et sortants d'IDE, d'investissements de portefeuille et ceux portant sur d'autres opérations financières et monétaires (prêts ou emprunts internationaux par exemple). Ce compte inclut également les avoirs de réserves (ou réserves de changes) détenus par la Banque centrale.

La somme des soldes du compte des opérations courantes et des opérations de capital peut faire apparaître un excédent ou un déficit. Un déficit révèle un **besoin de financement de la nation**, c'est-à-dire une situation telle que la somme des besoins et des capacités de financement des agents résidents est négative ; au niveau macroéco-

Dividende ►
Voir p. 95

nomique, l'épargne nationale est alors inférieure à l'investissement national ; un excédent indique une **capacité de financement de la nation**, c'est-à-dire une situation telle que la somme des besoins et des capacités de financement des agents résidents est positive ; au niveau macroéconomique, l'épargne nationale est alors supérieure à l'investissement national. Un besoin de financement de la nation se traduit par un excédent du compte financier. En effet, les agents résidents doivent recourir aux non-résidents pour couvrir le déficit d'épargne et /ou puiser sur les réserves de changes de la Banque centrale. C'est d'ailleurs ce dernier poste, les avoirs de réserves, qui en fin de compte assure que la balance des paiements est équilibrée. Par exemple, si le compte financier, hors les avoirs de réserves, est excédentaire de 10 milliards d'euros alors que le besoin de financement de la nation est de 15 milliards d'euros, les avoirs de réserves diminuent de 5 milliards ; si l'excédent du compte financier, hors avoirs de réserves, est de 15 milliards d'euros et que le besoin de financement de la nation est de 10 milliards, les avoirs de réserves augmentent de 5 milliards.

Ainsi, évoquer un déficit de la balance des paiements n'a pas de sens. En revanche, les soldes partiels (celui de la balance commerciale, de celle des biens et services, celui du compte des transactions courantes...) peuvent être excédentaires ou déficitaires.

De même, le solde de la balance globale des paiements peut être déficitaire ou excédentaire. La **balance globale des paiements** est un document comptable, établi pour une période donnée et un pays déterminé, qui regroupe le compte des transactions courantes, le compte de capital et les flux recensés par le compte financier hors ceux du secteur bancaire et des autorités monétaires. En cas de déficit de la balance globale, le système bancaire s'endette à l'égard de l'extérieur et/ou les réserves de changes diminuent ; en cas d'excédent, le système bancaire se désendette vis-à-vis de l'extérieur et/ou les réserves de changes s'accroissent.

La balance des paiements présente, en complément du compte financier, un poste « **erreurs et omissions** », un poste dont l'objet est d'établir l'équilibre comptable de la balance des paiements. En effet, la balance des paiements est par définition équilibrée : la somme des soldes des trois comptes dont elle est composée est nulle, la variation des avoirs de réserves soldant le déséquilibre. Toutefois, dans les faits, les imperfections dans la mesure des flux recensés dans la balance des paiements fait que la somme des trois soldes n'est pas

nulle. Le poste « erreurs et omissions » rétablit l'équilibre : par exemple, si la somme des soldes des trois comptes fait apparaître un déficit de - 10 milliards d'euros, le poste « erreurs et omissions » sera de + 10 milliards. La balance des paiements est alors équilibrée ($- 10 + 10 = 0$).

Les composantes de la balance des paiements

- Compte des transactions courantes
 - Biens et services
 - Revenus des facteurs de production
 - Transferts courants (unilatéraux)
- Compte de capital
- Compte financier
 - Investissements directs à l'étranger
 - Investissements de portefeuille
 - Autres opérations financières
 - Avoirs de réserves
 - Erreurs et omissions

INTÉGRATION ÉCONOMIQUE

A Les modalités de l'intégration économique

- Quatre niveaux d'intégration
- Des modalités particulières d'intégration
- La régionalisation des échanges est-elle contradictoire avec l'essor du multilatéralisme ?

B L'Union européenne, l'intégration économique régionale la plus aboutie

- L'approfondissement de l'intégration européenne des années 1970 aux années 1990
- Les institutions européennes
- La poursuite de l'intégration européenne depuis la fin des années 1990

L'intégration économique est le processus par lequel plusieurs économies nationales constituent un même espace économique au sein duquel les obstacles aux échanges tendent à être abolis.

■ Les modalités de l'intégration économique

Au début des années 1960, l'économiste Bela Balassa établit une typologie qui repère quatre niveaux d'intégration économique.

Bela Balassa (1928-1991) est un économiste hongrois ayant émigré aux États-Unis au cours des années 1950. C'est un spécialiste de l'économie internationale qui a particulièrement étudié la constitution de blocs régionaux, en particulier la Communauté économique européenne (*The Theory of Economic Integration*, 1961 ; *European Economic Integration*, 1975).

Communauté
économique
européenne ►
Voir p. 220

■ Quatre niveaux d'intégration

Une **zone de libre-échange** est un espace économique constitué par plusieurs pays qui tendent à éliminer les barrières douanières faisant obstacle à leurs échanges de biens et/ou de services au sein de cette zone. Par exemple, l'**Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)**, en anglais **North American Free Trade Agreement (NAFTA)**, est un traité signé en 1992 et appliqué depuis 1994, qui met en place une zone de libre-échange entre le Mexique, les États-Unis et le Canada. C'est aussi le cas de l'**Association des nations d'Asie du Sud-Est (ANASE)** ou, en anglais, **Association of South East Asian Nations (ASEAN)**, association entre plusieurs pays d'Asie du Sud-Est ; fondée en 1967, elle regroupe l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande (dès 1967), Brunei (1984), le Viêtnam (1995), la Birmanie et le Laos (1997). Un accord, signé en 1993, prévoit l'institution d'une zone de libre-échange entre ces pays, qui devrait être pleinement réalisée en 2003.

Le deuxième niveau d'intégration économique, plus intense que le précédent, intervient au sein d'une **union douanière**, c'est-à-dire un ensemble de pays appartenant à une zone de libre-échange qui adoptent en outre une politique commerciale commune, notamment un tarif extérieur commun. Un **tarif extérieur commun** désigne des droits de douane identiques appliqués aux pays n'appartenant pas à l'union douanière. La Communauté andine (Bolivie, Pérou, Venezuela, Colombie et Équateur), instituée depuis 1995, est un exemple d'union douanière.

Le troisième niveau d'intégration économique approfondit le précédent. C'est celui du **marché commun** (ou **marché unique**), espace économique regroupant des pays qui, d'une part, constituent une union douanière, libéralisant de ce fait leurs échanges de biens et de services, et, d'autre part, instituent la libre circulation des capitaux et des hommes au sein de l'union. C'est le cas du **Mercado común del Sur** (**Mercosur**) qui est un marché commun institué, en 1991, par le traité d'Asunción. Entré en vigueur depuis 1995, il réunit le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay (depuis 1996, le Chili et la Bolivie sont associés au Mercosur par des accords de libre-échange).

Enfin, le quatrième niveau d'intégration économique est atteint lorsque plusieurs pays forment une **union économique**, c'est-à-dire un espace économique constitué par les pays membres d'un marché commun qui, de surcroît, coordonnent leurs politiques économiques. Une **union économique et monétaire** est un espace économique constitué par les membres d'une union économique qui instaurent une coopération monétaire renforcée. Cette coopération peut aboutir à la création d'une monnaie commune, voire unique, comme c'est le cas de l'Union européenne (UE) depuis 1999. Le degré d'intégration économique atteint à ce stade la plus forte intensité.

« Union
européenne
(UE)
Voir p. 226

La constitution de zones d'échanges n'est pas un phénomène nouveau mais prend une grande ampleur depuis les années 1960.

Depuis le xix^e siècle et jusqu'aux années 1950, plusieurs accords créent des zones régionales d'échanges. Par exemple, le **zollverein** est une union douanière entre plusieurs États allemands, mis en œuvre en 1834 ; en 1921, la Belgique et le Luxembourg forment également une union douanière. Le **Benelux** (acronyme de Belgique, Nederland, Luxembourg) est une union douanière entre la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg, instituée en 1948. La **Communauté européenne du charbon et de l'acier** (**CECA**) désigne l'union douanière constituée en 1951 par la France, l'Allemagne fédérale, l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg, portant sur les échanges de charbon, d'acier et de minerais de fer entre ces pays. La CECA est dirigée par une haute autorité, organisme supranational. Cette structure a permis l'expansion de la production et la reconversion industrielles. Elle a également contribué à renouer les liens entre l'Allemagne et la France, peu d'années après la fin du second conflit mondial. Cependant, la CECA a aussi connu quelques difficultés face aux crises charbonnières (concurrence du pétrole) à la fin des années 1950, et sidérurgiques au cours des années 1970.

**Union
douanière** ►
Voir p. 218
**Marché
commun** ►
Voir p. 219
**Marché
unique** ►
Voir p. 219

Le **traité de Rome** est un accord signé en mars 1957 par les pays fondateurs de la CECA, instituant la Communauté économique européenne. La **Communauté économique européenne (CEE)** est une union douanière dont la réalisation a été effective en 1968 ; elle est devenue un marché commun ou marché unique en 1993.

À partir des années 1960, le mouvement d'intégration économique s'accélère.

Depuis les années 1960, de nombreuses zones régionales d'échanges ont été constituées sur tous les continents : Marché commun centre-américain (1960), Pacte andin (1966), Accord de libre-échange entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande (1965), Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (1975), etc ;

En Europe, l'**Association européenne de libre-échange (AELE)** est une zone de libre-échange, instaurée en 1960, associant plusieurs pays européens : elle regroupe dans un premier temps la Grande-Bretagne, la Norvège, le Danemark, l'Autriche, le Portugal, la Suède, la Suisse et le Liechtenstein ; la Finlande et l'Islande rejoindront la zone en 1961 et 1970 respectivement. Certains de ces pays adhéreront à la CEE (Danemark et Grande-Bretagne en 1973, Portugal en 1986, Finlande, Suède et Autriche en 1995), réduisant l'importance de la zone (aujourd'hui, l'AELE est réduite à la Suisse, à la Norvège, à l'Islande et au Liechtenstein).

Le **traité de Porto** est un accord signé en 1992 par les membres de la CEE et de l'AELE ; il institue un **Espace économique européen (EEE)** qui désigne une vaste zone de libre-échange, tendant à devenir un marché unique, associant les pays signataires. Il est en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1994. La Suisse a refusé son adhésion à l'EEE à la suite d'un référendum, en 1992.

■ Des modalités particulières d'intégration

Aux formes d'intégration analysées par Bela Balassa, il convient d'ajouter des modalités particulières correspondant à une logique interrégionale, que ne prend pas en compte cet auteur.

La **convention de Yaoundé** était un accord liant la CEE et plusieurs pays africains, entre 1963 et 1975, qui prévoyait l'octroi d'aides financières aux pays africains signataires et instituait des zones de libre-échange entre chacun de ces pays et la CEE (quelques produits sensibles étaient exclus de la convention).

**Zone de libre-
échange** ►
Voir p. 218

La **convention de Lomé**, qui succède à celle de Yaoundé, est un accord signé en 1975 (plusieurs fois renouvelé jusqu'à 2000) liant la CEE (devenue Union européenne en 1993) à plusieurs **pays d'Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP)** : il s'agit de pays qui, pour la plupart, sont d'anciennes colonies françaises et britanniques, à qui la CEE accorde plusieurs avantages spécifiques (46 pays ACP en 1975 ; 71 au cours de la décennie 1990). Ainsi, par la convention de Lomé, la CEE octroie aux pays ACP des aides financières. Parmi celles-ci figure le programme **Sysmin** (système minerais), qui désigne un ensemble d'aides en faveur des pays ACP subissant la chute des cours de produits miniers couverts par l'accord, ou des difficultés entravant la production des secteurs de l'extraction ; dans ce cadre, les pays-ACP peuvent bénéficier de prêts préférentiels destinés à financer la modernisation et la diversification des secteurs d'extraction. De même, le programme **Stabex** (stabilité des recettes d'exportation) est un ensemble d'aides octroyées aux pays ACP pour compenser la chute de leurs recettes d'exportation de produits agricoles (bruts ou transformés) ; ces aides sont remboursables, sauf pour les ACP appartenant au groupe des pays les moins avancés.

Enfin, la convention de Lomé accorde aux pays ACP un accès au marché européen en franchise de douane, sans que ces pays aient à accorder le même avantage aux produits européens (de nombreux produits agricoles sont cependant exclus de cette mesure) et sans que l'Union européenne concède le même avantage à d'autres pays. Cette entorse à la clause de la nation la plus favorisée et au principe de réciprocité a été cependant agréée par le GATT dans un cadre plus général, celui du système généralisé de préférences (SGP). Ce système, promu par la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) en 1968, est destiné à favoriser l'insertion des pays en développement dans les échanges mondiaux. Cependant, l'institution de l'OMC, depuis 1995, semble devoir remettre en cause ce type d'accord : si des avantages de type SGP sont clairement envisagés en faveur des pays les moins avancés, les engagements de l'OMC sont plus flous en ce qui concerne les autres pays en développement.

C'est d'ailleurs pour se mettre en conformité avec les principes de l'OMC que l'Union européenne a récemment signé un nouvel accord avec les pays ACP : l'accord de partenariat de Cotonou, signé en juillet 2000, prévoit la constitution de zones de libre-échange avec des groupes de pays ACP (dont le nombre est dorénavant de 77) et

- « **Clause de la nation la plus favorisée**
Voir p. 206
- « **GATT**
Voir p. 205
- « **Système généralisé de préférences (SGP)**
Voir p. 207
- « **CNUCED**
Voir p. 207
- « **OMC**
Voir p. 208

incite les pays ACP à créer des blocs régionaux. Il intervient en remplacement de la convention de Lomé ; mais une période transitoire, au cours de laquelle sont maintenus les avantages douaniers accordés aux pays ACP par l'UE, est toutefois prévue jusqu'à 2008 au plus tard. Un système analogue au Stabex est mis en place ; en revanche, le programme Sysmin n'est pas reconduit : des aides à la modernisation des appareils productifs sont prévues, mais pas spécifiquement au bénéfice des activités extractives.

D'autres accords interrégionaux contribuent à l'intégration économique des pays qui en sont signataires. Ainsi, l'**Asia Pacific Economic Cooperation (APEC)** est un forum de discussion, créé en 1989, réunissant 21 pays riverains du Pacifique (États-Unis, Mexique, Canada, Chili, Australie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle Guinée, Japon, Taiwan, Chine, Corée du Sud, Russie, Pérou, Hong-Kong et les membres de l'ASEAN sauf le Laos et la Birmanie). L'APEC souhaite constituer une zone de libre-échange en 2010 (pour les pays développés de l'association) ou 2020 (pour les pays en développement de l'association), et libéraliser l'investissement des firmes multinationales au sein de la zone.

ASEAN ►
Voir p. 218
Zone de libre-échange ►
Voir p. 218

■ La régionalisation des échanges est-elle contradictoire avec l'essor du multilatéralisme ?

Multilatéralisme ►
Voir p. 205

Plusieurs auteurs dénoncent l'effet de détournement du commerce induit par la **régionalisation des échanges**, c'est-à-dire la constitution par un groupe de pays d'un espace économique intégré (ou bloc régional) au sein duquel les barrières douanières sont réduites, puis généralement supprimées ; ces pays peuvent également prévoir d'éliminer les entraves aux flux de capitaux et de main-d'œuvre au sein du bloc régional. Pour ces auteurs, la constitution de zones d'échanges doperait les échanges entre pays membres de la zone au détriment des pays tiers. Ceux-ci, victimes de ce **détournement d'échanges** ou **détournement de trafic** (remplacement d'une partie des importations du bloc régional provenant de pays tiers par des échanges entre pays membres du bloc régional) subiraient un freinage de leur croissance qui, en retour, ralentirait leurs importations et donc le commerce mondial. Le risque de conflits commerciaux majeurs serait en outre accru : les pays hors zone pourraient en effet multiplier les mesures de protection à titre de représailles... Enfin, la régionalisation des échanges induit une spécialisation sous-optimale en regard de celle qui prévaudrait dans un contexte de libre-échange généralisé.

Spécialisation ►
Voir p. 195

Toutefois, d'autres auteurs insistent sur le caractère limité du détournement de trafic dans la mesure où les pays membres de la zone d'échanges commerçaient déjà essentiellement entre eux. De plus, la croissance économique induite par l'essor des échanges intra-zones stimule les importations en provenance des pays tiers et la recherche d'économies d'échelle destinées à réduire les coûts unitaires incite à exporter vers les pays hors zone. Il y a alors **création d'échanges** ou **création de trafic** (accroissement des échanges commerciaux des pays membres d'un bloc régional avec les pays n'appartenant pas à ce bloc).

Par ailleurs, rien n'interdit l'intégration de nouveaux membres, ni des accords entre zones d'échanges ou avec des pays. Par exemple, la Bolivie et le Chili ont signé en 1996 un accord d'association libre-échangiste avec le Mercosur.

Ainsi, la régionalisation des échanges ne nuit pas à l'essor du multilatéralisme promu d'abord par le GATT, puis par l'OMC.

Cependant, lorsque la régionalisation des échanges relève d'une logique d'autarcie, elle devient incompatible avec le multilatéralisme. C'est le cas de la **politique agricole commune (PAC)**, politique définie par le traité de Rome instituant la CEE (1957) et mise en œuvre en 1962, ayant pour objectifs d'améliorer la productivité des agriculteurs européens, de leur garantir un niveau de vie équitable en regard de celui du reste de la population, de stabiliser les cours, d'assurer l'autosuffisance alimentaire de la CEE et de fixer un niveau raisonnable des prix pour les consommateurs. Pour atteindre ces objectifs, le niveau des prix de nombreux produits agricoles sont garantis aux producteurs (le niveau des prix garantis varie selon les produits) ; les débouchés de la production sont assurés (les surplus sont acquis par la Communauté, qui finance leur stockage) ou les destructions de récoltes, en cas de surproduction, sont indemnisées. Dans le cadre de la PAC, les agriculteurs bénéficient de la **préférence communautaire**, c'est-à-dire une protection du marché intérieur européen destinée à inciter les États membres de la CEE à s'approvisionner au sein de la zone plutôt qu'à l'extérieur : les prix garantis aux producteurs sont supérieurs aux prix mondiaux. Pour dissuader les acheteurs de produits agricoles de s'approvisionner à l'étranger, un prélèvement (une taxe) équivalant à un tarif douanier est appliqué aux importations de produits agricoles ; en revanche, pour permettre aux producteurs d'exporter, ceux-ci bénéficient d'une restitution, qui équivaut à une subvention à l'exportation, destinée à aligner les prix

◀ **Économies d'échelle**
Voir p. 42

◀ **Mercosur**
Voir p. 219
◀ **GATT**
Voir p. 205
◀ **OMC**
Voir p. 208

◀ **CEE**
Voir p. 220

**Union
européenne** ►
Voir p. 226

AELE ►
Voir p. 220
Mercosur ►
Voir p. 219

**Globalisation
financière** ►
Voir p. 100

européens sur les prix mondiaux sans abaisser les revenus des producteurs.

La protection dont bénéficie l'agriculture européenne contredit les principes du multilatéralisme et du libre-échange. Toutefois, de nombreux accords promouvant le libre-échange signés par la CEE (puis par l'Union européenne à partir de 1993) prouvent que celle-ci n'est pas la forteresse que certains dénoncent : la CEE (l'Union européenne depuis 1993) s'est largement ouverte aux autres pays (accords avec les pays ACP, avec l'AELE par la constitution de l'Espace économique européen, avec les pays d'Europe centrale et orientale, avec le Mercosur...). En outre, les modalités de son intégration économique ont participé au processus de mondialisation. Il en est ainsi, par exemple, de la libre circulation des capitaux qui, au sein du marché unique, a contribué à la globalisation financière. Enfin, les politiques commerciales de l'UE s'inscrivent très nettement dans une tendance libre-échangiste. Par exemple, la protection dont bénéficie l'agriculture est progressivement réduite depuis les années 1980. C'est pourquoi, dans sa globalité, l'intégration européenne est compatible avec l'essor du multilatéralisme.

Ce n'était en revanche pas le cas du **Conseil d'assistance économique mutuelle**, le **CAEM** (en anglais, **Council for Mutual Economic Assistance**, le **Comecon**) qui est une union régionale, créée en 1949, regroupant la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'Albanie (jusqu'en 1961) et l'URSS ; la RDA y adhéra en 1950, la Mongolie en 1962, Cuba en 1972 et le Viêtnam en 1978. Cette organisation, destinée officiellement à renforcer la cohésion des États membres, était un instrument de domination de l'URSS sur le camp socialiste. Les échanges intrazonas étaient planifiés. Les dirigeants socialistes, se méfiant du libre-échange, privilégiaient l'autarcie. Au début des années 1960, des tentatives pour instaurer une forme de multilatéralisme au sein du CAEM et une **division internationale socialiste du travail (DIST)**, c'est-à-dire une répartition des activités productive entre les pays socialistes, enregistrent des résultats décevants. Il en est de même des échanges commerciaux avec l'Ouest au cours des années 1970. Le CAEM ne pouvait promouvoir le libre-échange et le multilatéralisme en raison des fondements des économies socialistes centralement planifiées. Il est dissous en juin 1991 alors que, depuis la fin des années 1980, les pays d'Europe centrale et orientale et l'ex-URSS ont déjà redéployé leurs échanges vers

l'Ouest et entamé, depuis 1990-1991, leur transition vers le capitalisme.

18 L'Union européenne, l'intégration économique régionale la plus aboutie

En mars 1957, la signature du traité de Rome accentue l'intégration économique de l'Europe de l'Ouest par la création de la Communauté économique européenne, la CEE (ainsi qu'Euratom dans le domaine du nucléaire) qui associe six pays : l'Allemagne, la France, l'Italie, la Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas. Cet événement confirme l'émergence d'une Europe communautaire qu'avait initiée la CECA. **L'Europe communautaire** désigne l'union des pays membres de la CEE (devenue Union européenne en 1993), dotée d'institutions spécifiques communes destinées à favoriser l'intégration économique, sociale et politique de ces pays.

Le traité de Rome prévoit d'instaurer, à moyen terme, une union douanière, et, à plus long terme, un marché commun. À cet effet, il est prévu de supprimer progressivement les droits de douane et les barrières non tarifaires au sein de la zone et d'instaurer un tarif extérieur commun. En outre, le traité prévoit la mise en œuvre d'une politique agricole commune ; de plus, des fonds structurels participent à l'intégration européenne.

Les **fonds structurels** sont des financements spécifiques destinés à la mise en œuvre d'actions de formation, de qualification et d'insertion professionnelle (Fonds social européen ou FSE, créé dès 1957), au développement des régions en retard (Fonds européen de développement régional ou FEDER, mis en place en 1975), à la modernisation de l'agriculture (Fonds européen d'orientation et de garantie agricole), etc.

Depuis la mise en œuvre de l'union douanière, en 1968, le renforcement de l'intégration économique européenne est passé par différentes étapes qui ont intensifié le commerce intra-communautaire : celui-ci représentait un peu plus de 10 % du commerce mondial en 1957 ; au début de années 2000, cette part atteint 30 %. Le commerce intra-communautaire représentait environ un quart du commerce extérieur de la CEE en 1957 ; au début des années 2000, le commerce intrazone de l'Union européenne (qui a succédé à la CEE en 1993) dépasse 60 % de son commerce extérieur.

◀ **Traité de Rome**
Voir p. 220

◀ **CEE**
Voir p. 220

◀ **Union douanière**
Voir p. 218

◀ **Tarif extérieur commun**
Voir p. 218

■ L'approfondissement de l'intégration européenne des années 1970 aux années 1990

Le traité de Maastricht

À partir des années 1970, la CEE s'élargit. En 1973, trois nouveaux pays y adhèrent : le Danemark, la Grande-Bretagne et l'Irlande ; la Grèce les rejoint en 1981 ; le Portugal et l'Espagne, en 1986. En 1995, la Suède, la Finlande et l'Autriche deviennent membres de l'Union européenne.

L'**Union européenne** (UE) est une union économique et monétaire se substituant à la CEE, conformément aux termes du traité de Maastricht.

Le **traité de Maastricht** est un traité, signé en 1992, qui confirme l'instauration du marché unique, institue une coopération politique (en matière de politique étrangère) et juridique plus intense entre les pays membres ; il définit en outre les contours d'une citoyenneté de l'Union et promeut le principe de subsidiarité, stipulant que l'intervention communautaire doit être limitée aux domaines pour lesquels l'action des gouvernements nationaux serait moins efficiente. Enfin, le traité de Maastricht prévoit à moyen terme l'union monétaire (adoption d'une monnaie unique) au sein de l'UE.

Ce traité conditionne l'adoption de la monnaie unique européenne (l'euro) par les pays membres de l'UE au respect de **critères de convergence** qui sont un ensemble d'objectifs macroéconomiques assignés aux membres de l'UE afin de réduire leurs disparités. Cinq critères ont été retenus :

- le taux d'inflation ne doit pas dépasser de plus de 1,5 point la hausse moyenne des prix des trois pays membres de l'UE les moins inflationnistes ;
- le taux d'intérêt à long terme ne doit pas dépasser de plus de 2 points la moyenne des taux d'intérêt des trois pays membres de l'UE les moins inflationnistes ;
- le **déficit public** (déficit des administrations publiques) doit être inférieur à 3 % du PIB ;
- l'endettement des administrations publiques devant être inférieur à 60 % du PIB ;
- l'absence de dévaluation de la monnaie nationale (sur une période de deux ans) et le respect des marges de fluctuation prévues par le système monétaire européen.

La perspective de l'élargissement

En 1995, « l'Agenda 2000 » développe une stratégie d'approfondissement de l'Union vers plusieurs **pays d'Europe centrale et**

**Union
économique et
monétaire** ►
Voir p. 219

Citoyenneté ►
Voir p. 298
Subsidiarité ►
Voir p. 292

**Système
monétaire
européen** ►
Voir p. 241

orientale (PECO), c'est-à-dire l'espace géographique correspondant aux pays d'Europe de l'Est qui appartenaient, avant 1990, au bloc des pays socialistes (sauf la Russie, l'Ukraine et la Biélorussie ou Belarus). Depuis mars 1998, des négociations d'adhésion sont effectivement entamées avec la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, l'Estonie et la Slovénie. Il en est de même, depuis février 2000, avec la Slovaquie, la Bulgarie, la Roumanie, la Lituanie et la Lettonie. Des négociations d'adhésion ont également été entamées avec des pays n'appartenant pas au groupe des PECO : il s'agit de Chypre (en 1998) et de Malte (en 2000) ; le principe de l'adhésion de la Turquie est également retenu, mais les négociations commenceront ultérieurement.

L'élargissement de l'UE à de nouveaux membres est conditionné par le respect des critères de Copenhague.

Les **critères de Copenhague** ont été retenus lors du sommet européen de juin 1993, organisé dans la capitale danoise, et leur contenu a été précisé par la Commission de Bruxelles, en 1997.

Tout pays candidat doit disposer d'institutions garantissant la démocratie, la primauté du droit, le respect des droits de l'homme... Il doit être capable de mettre en place une économie de marché. Enfin, il doit pouvoir appliquer les acquis communautaires. Les pays retenus en vue d'un élargissement futur de l'UE respectent très diversement ces critères et aucun ne les respecte tous.

← **Commission**
Voir p. 228

← **Économie de marché**
Voir p. 104

■ Les institutions européennes

Les institutions politiques

L'**Europe politique** est l'ensemble des institutions européennes disposant du pouvoir politique (Conseil européen, Conseil de l'union européenne, Commission et Parlement).

Le **Conseil européen** est une instance créée en 1975 (mais officialisée par un traité en 1986 seulement), composée des chefs d'État et de gouvernement des États membres et du président de la Commission. Au cours des sommets européens, il fixe les grandes orientations, les priorités de l'Union, et cherche des solutions aux problèmes de fonctionnement que le Conseil de l'Union européenne n'a pas pu résoudre. La présidence du Conseil européen est assurée à tour de rôle par les États membres et pour une période de six mois.

Un **sommet européen** est la réunion du Conseil européen (au moins une réunion par semestre) dans une ville du pays assurant la

← **Sommet européen**
Voir p. 227

← **Conseil de l'Union européenne**
Voir p. 228

présidence. Par ailleurs, le Conseil européen décide de l'opportunité d'organiser une **Conférence intergouvernementale**, c'est-à-dire la réunion des représentants des États membres destinée à préparer la révision des traités qui fondent l'Union (toutefois, c'est au Conseil européen qu'il revient d'adopter les traités révisés ; ceux-ci doivent être ensuite ratifiés par les États membres).

Le **Conseil de l'Union européenne** (ou Conseil des ministres de l'UE) est une instance réunissant les ministres des États membres concernés par les dossiers, les questions à traiter ; il adopte des actes communautaires que la Commission met en application. Il se réunit aussi souvent que nécessaire. Comme pour le Conseil européen, la présidence du Conseil de l'UE est assurée à tour de rôle par les États membres et pour une période de 6 mois.

Commission ►
Voir p. 228

Depuis l'Acte unique européen, la procédure de décision au sein du Conseil de l'UE a été modifiée.

Marché commun ►
Voir p. 219

L'**Acte unique européen** est un accord, signé en 1986 par les pays membres de la CEE et entré en vigueur en juillet 1987, amendant le traité de Rome. Il prévoit la mise en œuvre d'un marché commun (marché unique) en 1993 qui concrétise les « quatre libertés » (libre circulation des marchandises, des services, des capitaux et des hommes) énoncées dans le traité de Rome. Par ailleurs, l'Acte unique instaure de nouvelles procédures décisionnelles : jusqu'alors, la procédure de décision reposait sur un accord unanime des pays membres au sein du Conseil des ministres de la CEE. Dorénavant, un grand nombre de décisions peuvent être prises à la **majorité qualifiée**, modalité de vote prévoyant qu'après avoir attribué un certain nombre de voix à chaque pays (en partie en tenant compte de sa taille) il ne soit plus exigé l'unanimité mais un nombre minimum de voix. Cette procédure facilite les prises de décision. Cependant si de nombreuses décisions sont prises à la majorité qualifiée, d'autres requièrent toujours l'unanimité (par exemple, les questions relevant de la fiscalité).

L'accueil de 12 ou 13 nouveaux membres nécessitera une réforme du processus de décision au Conseil de l'UE (et de la composition de la Commission) ; c'est pourquoi, lors du sommet de Nice (décembre 2000), le Conseil européen a décidé de modifier le nombre de voix attribuées aux pays membres pour prendre en compte les nouvelles adhésions envisagées.

Conseil européen ►
Voir p. 227

La **Commission** est une instance composée de commissaires désignés d'un commun accord par les États membres, et agréés par le Par-

lement ; elle vise à traduire les décisions du Conseil européen en propositions (nouvelles réglementations, nouvelles politiques...). Celles-ci sont soumises au Parlement et au Conseil de l'Union. La Commission est chargée d'exécuter les actes communautaires décidés par le Conseil de l'Union. Les commissaires exercent leur fonction pour une durée de cinq ans en toute indépendance vis-à-vis des gouvernements nationaux.

« Conseil de
l'UE
Voir p. 228

Le **Parlement européen** est une assemblée composée de députés européens élus au suffrage universel (depuis 1979). Ils exercent un mandat de cinq ans. Le Parlement arrête chaque année le budget de l'Union. Il peut renverser la Commission par une motion de censure réunissant les deux tiers des députés. Il statue sur les propositions de la Commission, conjointement au Conseil de l'Union avec lequel il partage, dans de nombreux domaines, un pouvoir de codécision.

La **codécision** est un processus qui associe le Parlement au processus décisionnel en instituant des procédures permettant de concilier le point de vue du Parlement et celui du Conseil de l'UE. Lorsque la conciliation s'avère impossible, le Parlement dispose de fait d'un droit de veto sur les propositions qui lui sont soumises. Les domaines relevant de la codécision ont été étendus : elle concerne la libre circulation des travailleurs, la protection du consommateur, l'éducation, la culture, la santé, les réseaux transeuropéens...

D'autres institutions participent au fonctionnement de l'UE

La **Cour de justice des communautés européennes** est une institution chargée de contrôler la légalité des textes et des organes communautaires et le respect du droit communautaire par les États.

La **Cour des comptes** est l'instance chargée d'établir l'exactitude du budget européen, d'en contrôler l'exécution et donc de valider l'usage des ressources financières mobilisées par l'UE.

Le **Comité économique et social des communautés européennes** est un organisme regroupant des représentants de la société civile qui émettent des avis (à titre consultatif) sur les projets de la Commission et du Conseil de l'UE.

Le **Comité des régions de l'UE** est une instance dans laquelle siègent des représentants des Régions et des collectivités locales de l'Union. Ces représentants émettent des avis (à titre consultatif) en matière d'éducation, de santé, de transport...

Le **Système européen de banques centrales (SEBC)** est une instance regroupant les banques centrales des pays de l'Union et la

BCE ►
Voir p. 242

Banque centrale européenne (BCE). La BCE est une Banque centrale indépendante des États membres de l'UE ; elle est dirigée par un conseil des gouverneurs (les gouverneurs des banques centrales des pays adoptant la monnaie unique et un directoire composé d'un président, de son vice-président et de quatre autres personnalités aux compétences professionnelles reconnues). Le directoire met en œuvre la politique monétaire définie par le conseil des gouverneurs. La **Banque européenne d'investissement (BEI)** est une banque communautaire dont l'objet est d'accorder des prêts à long terme pour financer des investissements contribuant à l'intégration européenne et de participer au financement de projets favorisant l'essor des pays en développement. Les ressources de la BEI proviennent des souscriptions des pays membres de l'UE à son capital et d'emprunts sur les marchés des capitaux.

■ La poursuite de l'intégration européenne depuis la fin des années 1990

**Traité de
Maastricht ►**
Voir p. 226

L'intégration européenne s'accroît avec la signature du **traité d'Amsterdam**, traité signé en 1997 par les 15 membres de l'UE et entré en vigueur en 1999. Il intègre les acquis du traité de Maastricht et introduit de nouvelles règles. Le traité d'Amsterdam conforte la coopération des États membres de l'UE en matière de politique étrangère et de sécurité commune.

La **politique étrangère et de sécurité commune (PESC)** est une politique commune de l'UE regroupant un ensemble d'actions établies par le Conseil de l'UE (dans ce cas, il réunit les ministres des affaires étrangères des États membres), conformément aux orientations définies par le Conseil européen. Le Parlement émet un avis (rôle consultatif) sur ces actions. La mise en œuvre de la PESC est dirigée par un haut représentant désigné par les États membres. Définie pour la première fois dans le cadre du traité de Maastricht, la PESC est fondée sur plusieurs principes : la défense de l'indépendance et de la sécurité de l'Union, le maintien de la paix sur le continent, le respect des valeurs communes partagées par les membres de l'UE, des libertés fondamentales, des règles de la démocratie et de l'État de droit.

État de droit ►
Voir p. 284

Le traité d'Amsterdam renforce la coopération juridique et politique des États, déjà envisagée dans le traité de Maastricht, notamment pour parachever la réglementation permettant la libre circulation des hommes au sein de l'Union prévue par les **accords de**

Schengen, accords désignant une convention signée en 1985 par l'Allemagne, la Belgique, la France, le Luxembourg et les Pays-Bas, et complétée par une seconde convention adoptée en 1990 à laquelle adhèrent progressivement les autres pays membres de l'UE (à l'exception de la Grande-Bretagne et de l'Irlande) et certains pays membres de l'Espace économique européen (l'Islande et la Norvège). Les accords de Schengen prévoient la libre circulation des personnes au sein de « l'espace Schengen » (sauf clauses d'exception en cas de danger pour la sécurité publique des États signataires), la coopération des pays membres face à la criminalité, au terrorisme, et des mesures communes pour contrôler l'immigration et mettre en œuvre une politique d'asile.

« Espace
économique
européen
Voir p. 220

Le traité d'Amsterdam institue, par ailleurs, les modalités d'une coopération renforcée entre les États. La **coopération renforcée** est un processus permettant à une majorité d'États d'accentuer, au cours d'une période donnée et sans mettre en cause les principes généraux du traité, leur coopération dans certains domaines communautaires. Toutefois, la PESC est exclue du champ d'application de ce principe. Au sommet de Nice, en décembre 2000, le Conseil européen confirme cette opportunité et supprime le droit de veto figurant dans le traité d'Amsterdam, que pouvait exercer tout membre de l'Union à l'encontre de ce processus. Le traité d'Amsterdam contient également un « volet emploi » instituant, sans réelle contrainte, une coopération des États membres en matière de politique de l'emploi, afin de réduire le chômage au sein de l'UE.

« Conseil
européen
Voir p. 227

Au traité d'Amsterdam devrait succéder le **traité de Nice**, traité adopté par le Conseil européen lors du sommet de Nice en décembre 2000 et signé par les pays membres en février 2001. Il sera le nouveau traité de l'UE lorsqu'il aura été ratifié par les États membres. Ce traité prolonge mais aussi modifie certains éléments du traité d'Amsterdam et ajoute des articles nouveaux, notamment ceux qu'implique l'adhésion de nouveaux pays. Ainsi, le traité de Nice confirme et renforce les orientations du traité d'Amsterdam en matière de politique européenne de sécurité commune (PESC) et de coopération juridique et policière entre les États. Les pondérations des voix intervenant dans la procédure du vote à majorité qualifiée sont modifiées pour tenir compte des nouveaux adhérents (les domaines concernant cette procédure sont plus nombreux) ; il en est de même du nombre et de la répartition par pays des députés européens ; en outre, la procédure de codécision est étendue à de nouveaux domaines. Le nombre et le mode de désigna-

« Majorité
qualifiée
Voir p. 433

« Codécision
Voir p. 229

Coopération renforcée ►
Voir p. 231

tion des membres de la Commission sont également revus. Enfin, la procédure de coopération renforcée ne peut plus être entravée par le veto d'un pays membre.

De manière plus générale, les traités d'Amsterdam et de Nice semblent ouvrir de nouvelles perspectives pour une **Europe sociale**, c'est-à-dire une **intégration sociale plus poussée au sein de l'UE** (par exemple, en matière de droit des travailleurs, de réduction des inégalités, etc.). Le social n'est pas absent des traités européens, et face à la pauvreté, au chômage, aux inégalités régionales et sociales, des moyens d'intervention sont opérationnels. Ainsi, le Fonds social européen (FSE) existe depuis 1957 pour faciliter l'emploi et la mobilité des travailleurs au sein de la CEE, pour favoriser l'insertion des jeunes, lutter contre le chômage de longue durée... Le FEDER (créé en 1975) permet de prendre en compte la situation des régions les moins favorisées de l'Union. Sur un autre plan, en 1989, onze des douze membres de la CEE signent la charte des droits sociaux des travailleurs qui donne des lignes directrices à respecter en matière de droit du travail et de protection sociale. La Grande-Bretagne, alors non signataire, a agréé cette charte après l'arrivée au pouvoir de Tony Blair, en 1997. Le traité d'Amsterdam (1997) intègre un volet emploi, destiné à orienter les politiques nationales de lutte contre le chômage. En décembre 2000, outre le nouveau traité de l'UE, les chefs d'États et de gouvernements adoptent, au sommet de Nice, une charte des droits sociaux réunissant dans un même texte les droits des citoyens de l'UE. Enfin, l'effet positif, en matière de croissance, des politiques communautaires est aussi facteur d'amélioration sociale.

Protection sociale ►
Voir p. 244

Cependant, l'impact global de ces mesures reste limité en regard des réalisations économiques des européens : le manque de volonté politique des États, le libéralisme inspirant les choix de la Commission et le poids de la culture et de l'histoire propres à chacun des membres de l'Union qui fondent les systèmes de protection sociale, expliquent ce que certains appellent le « déficit social de l'Europe ». En outre, tout approfondissement de l'intégration sociale est soumis au principe de subsidiarité et par conséquent, à la volonté politique des gouvernements nationaux de se dessaisir de certaines de leurs prérogatives dans le domaine de la protection sociale.

Commission ►
Voir p. 228

Subsidiarité ►
Voir p. 292

SYSTÈME MONÉTAIRE INTERNATIONAL

A Les différents SMI

- Étalon-or et étalon de change or
- Le système de Bretton Woods
- La crise du système de Bretton Woods
- Le système des changes flottants

B Du serpent monétaire européen à l'Union monétaire

- Le Système monétaire européen (SME)
- L'Union économique et monétaire

De même que la multiplication des échanges à l'intérieur d'un pays rend nécessaire l'utilisation de monnaie, la multiplication des échanges internationaux rend nécessaire l'utilisation d'un moyen de paiement international reconnu par tous.

Le **système monétaire international (SMI)** est un système ayant pour fonction de définir les moyens de paiement et de réserve internationaux, ainsi que les modalités de conversion des monnaies nationales entre elles et avec le ou les moyens de paiement internationaux.

L'objectif de chaque SMI est d'être source de stabilité de façon à ce que la sphère monétaire ne perturbe pas la sphère réelle de la production et des échanges.

Étalon ►
Voir p. 75

Chaque SMI peut être caractérisé par trois particularités : un étalon qui est la base du taux de change de chaque monnaie, un ou des moyens de paiement internationaux, des modalités propres de conversion et de fixation des taux de change.

Le **taux de change** (ou **parité de change**) désigne la valeur d'une monnaie exprimée dans une autre monnaie.

Une **devise** désigne la monnaie d'un autre pays.

Le **pair de change** est la définition officielle d'une monnaie exprimé par rapport à l'étalon du système monétaire.

La **convertibilité** désigne la possibilité de conversion d'une monnaie nationale en devises ou en or. La **convertibilité externe** est la possibilité de conversion de la monnaie en devises ou en or par les non-résidents alors que la **convertibilité interne** désigne la possibilité de conversion de la monnaie nationale en devises ou en or par les résidents.

Non-résident ►
Voir p. 213

Résident ►
Voir p. 213

Les différents SMI

Étalon-or et étalon de change or

L'**étalon-or** (ou **gold standard**) est un système monétaire international mis en place progressivement au XIX^e siècle. Il découle logiquement des systèmes monétaires nationaux qui étaient basés sur l'or. Ses caractéristiques sont les suivantes : l'or a une fonction d'étalon, chaque monnaie est définie par un poids d'or ; les monnaies sont convertibles en or ; le moyen de paiement international est l'or. Les règlements en monnaies nationales convertibles en or ne sont pas exclus ; dans les faits, en raison de la puissance économique, financière et commerciale

de la Grande-Bretagne, l'or perd peu à peu sa fonction de moyen de paiement (mais pas d'étalon) au profit de la livre sterling.

Ce système est une source de stabilité car, la base monétaire étant l'or, il limite la création monétaire et modère la variation des taux de change.

La guerre de 1914 conduit à la fin de ce système. En effet, afin de couvrir leurs dépenses militaires puis leurs dépenses de reconstruction, les États font largement appel à la création monétaire, ce qui engendre une forte inflation. Les monnaies quittant leur base métallique (l'or), les États se voient dans l'obligation d'abandonner la convertibilité or de leurs monnaies, d'où le début d'une période de forte instabilité des taux de change.

L'**étalon de change or** (ou **Gold Exchange Standard**) est un système monétaire international établi lors de la conférence de Gênes en 1922 selon les caractéristiques suivantes :

- l'étalon est l'or et les pays doivent établir un taux de change fixe entre leur monnaie et celui-ci ;
- la convertibilité avec l'or n'est pas obligatoire (seuls les grands pays ayant des réserves d'or peuvent garantir une convertibilité, le plus souvent limitée aux lingots – d'où le terme de *gold bullion standard*) ;
- les instruments de paiement et de réserve internationaux sont l'or et toutes les monnaies sont convertibles.

Ce SMI fut très instable en raison, principalement, des problèmes des systèmes monétaires nationaux (dévaluation compétitive en France ; politique de déflation en Grande-Bretagne ; hyperinflation en Allemagne...). Au début des années 1930, la tendance est à l'isolationnisme et le système monétaire international éclate en plusieurs zones monétaires : une zone dollar, une zone livre... Une **zone monétaire** est un ensemble de pays rattachant leur monnaie à un même étalon-devise ou ayant adopté une monnaie commune.

- **Dévaluation**
Voir p. 236
- **Déflation**
Voir p. 83
- **Hyperinflation**
Voir p. 85

■ Le système de Bretton Woods

Keynes propose, à Bretton Woods, un nouveau SMI qui devrait assurer une stabilité monétaire internationale et permettre une croissance harmonieuse des économies nationales. Le **bancor** est une nouvelle monnaie internationale, proposée par Keynes, qui n'a jamais vu le jour. Indépendant de toute monnaie nationale, il aurait été émis par une banque centrale mondiale.

Mais les Américains veulent que l'or conserve un rôle important (ils ont en réserve les deux tiers des stocks d'or mondiaux) et que le

dollar, monnaie du seul pays en situation d'abondance, considéré « as good as gold », devienne la monnaie internationale.

Le **système de Bretton Woods** est un système monétaire international établi lors de la conférence de Bretton Woods en 1944. Ses caractéristiques sont les suivantes :

- c'est un système de parités fixes : chaque monnaie a un taux de change fixe avec le dollar (sa marge de fluctuation par rapport à ce taux n'est que de 1 %) et le dollar a un taux de change fixe avec l'or (35 \$ l'once d'or). L'or conserve donc une fonction d'étalon ;
- chaque monnaie est convertible en dollars (elles sont aussi convertibles entre elles) et le dollar est convertible en or ;
- chaque monnaie, par une politique des changes adaptée, doit défendre sa parité avec le dollar.

Les **parités fixes** (ou **changes fixes**) désignent un système dans lequel les taux de change sont définis par les autorités monétaires et ne peuvent être modifiés que par une dévaluation ou une réévaluation. Chaque autorité monétaire est tenue de défendre sa parité par une politique des changes appropriée.

Une **dévaluation** est un changement de parité à la baisse décidé par les autorités monétaires dans un système de taux de change fixe. Une **réévaluation** est un changement de parité à la hausse décidé par les autorités monétaires dans un système de taux de change fixe.

Le **Fond monétaire international (FMI)**, créé en 1944 lors de la conférence de Bretton Woods, est une caisse commune qui a pour objectif d'aider les pays en cas de déficit de leur balance des paiements afin de contribuer à la stabilité des taux de change. Depuis le milieu des années 1970, le FMI s'est orienté vers l'assistance financière aux pays en développement.

Les pays membres doivent verser au FMI une quote-part déterminée en fonction de leur poids économique.

Les **DTS (droits de tirage spéciaux)**, créés en 1969, sont formés par un panier de monnaies différentes, quatorze au début, puis, seulement celles des cinq pays les plus riches. L'idée était de créer un nouvel instrument de paiement international, mais il n'a jamais pu remplacer le dollar dans sa fonction effective de monnaie internationale.

La **Banque mondiale**, créée en 1944 lors de la conférence de Bretton Woods, est une institution internationale du financement du développement. Instituée pour favoriser la reconstruction en Europe après la guerre, elle contribue actuellement au financement des pays en développement.

La mise en place du système de Bretton Woods fut difficile, car les économies européennes et japonaise étaient ruinées par la guerre.

Le manque de dollars et d'or à l'extérieur des États-Unis crée une pénurie de moyens de paiement internationaux. L'économie mondiale est en situation de **dollar gap** (situation dans laquelle la demande de dollars excède de beaucoup l'offre).

Afin de remédier à ces problèmes, les premières années du nouveau SMI se caractérisent par la très grande souplesse de son fonctionnement ; des dévaluations très importantes sont autorisées.

De plus, pour compenser le manque de dollars dans le monde, les États-Unis mettent en œuvre le **plan Marshall** (plan américain d'aide à l'Europe annoncé en 1947 : 35 milliards de dollars, composés de 11,5 milliards d'aide militaire, de 17 milliards de dons, le reste étant composé de prêts à long terme).

Entre 1950 et 1960 on assiste à une forte expansion économique et à une internationalisation des échanges ; la « *pax americana* » semble être source de prospérité mondiale. L'Europe, grâce à ses exportations, peut se constituer des réserves en dollars.

Le système de Bretton Woods est favorable aux États-Unis. Le terme de **benign neglect** (ou, en français, « douce négligence ») désigne la situation dans laquelle les États-Unis sont exonérés de toute contrainte par le système de Bretton Woods).

« Expansion
Voir p. 118

■ La crise du système de Bretton Woods

Le système monétaire international de Bretton Woods reposait sur le dollar, et la confiance dans le dollar reposait elle-même sur deux piliers : la puissance économique américaine et la convertibilité du dollar en or. Mais, dès 1960, dans son célèbre paradoxe, Triffin montre que le système de Bretton Woods est voué à l'échec.

Paradoxe de Triffin : paradoxe énoncé par l'économiste belge Triffin selon lequel une monnaie nationale ne peut servir durablement de monnaie internationale. En effet, soit la balance globale du pays de la monnaie internationale est déficitaire, ce qui permet aux autres pays de disposer d'instruments de paiement, mais ce qui sape à terme la confiance dans cette monnaie ; soit sa balance globale est excédentaire, ce qui provoque un manque de liquidités internationales et donc ralentit la croissance des échanges.

À partir du début des années 1960, une forte augmentation du nombre des eurodollars (un **eurodollar** est un dollar détenu à l'extérieur des États-Unis ; une **eurodevise** est une monnaie détenue par des non-résidents ; un **euromarché** est un marché international de

« Convertibilité
Voir p. 234

capitaux sur lequel se réalisent des opérations de prêts et d'emprunts libellées en devises – majoritairement des dollars) a commencé à saper la confiance en celui-ci et à créer un mouvement de conversion des dollars en or, qui obligea le président Nixon à supprimer la convertibilité. Le dollar devenu inconvertible, tout le SMI est mis en question.

La décision américaine crée donc une anarchie monétaire. Pour y remédier, trois tentatives de réaménagement du système sont menées :

- l'**accord du Smithsonian**, en décembre 1971, est un accord qui propose le maintien des parités entre le dollar et les autres monnaies, une dévaluation du dollar par rapport à l'or de 8 % (de 35 \$ l'once à 38 \$), et l'élargissement des marges de fluctuation de 1 % à 2,25 %.

Mais cet accord ne résout rien, car le dollar demeure une monnaie internationale qui n'inspire plus confiance, n'étant plus garanti par l'or ; la spéculation contre le dollar se poursuit donc ;

- la **conférence de Nairobi**, en septembre 1973, prévoit la mise en place de parités réajustables, ce qui aurait créé un système intermédiaire entre le système des parités fixes et celui des taux de change flottants ; le dollar aurait perdu une partie de son rôle central dans le SMI. Les bouleversements économiques qui ont suivi le choc pétrolier de 1973 ont empêché l'application de ce système ;

- les **accords de la Jamaïque**, en 1976 à Kingston, officialisent un nouveau SMI, le système des taux de change flottants, qui est en réalité un « non-système » puisqu'il donne libre jeu aux mécanismes du marché. L'or est démonétisé.

■ Le système des changes flottants

Les **changes flottants** désignent un système dans lequel les taux de change varient librement en fonction de l'offre et de la demande de devises sur le marché des changes. Dans ce système, les taux de change ne sont pas fixés par les autorités monétaires. Les taux de change variant librement, il n'est plus possible, dans le cadre du SMI, d'effectuer une dévaluation ou une réévaluation (décision des autorités monétaires de modifier à la baisse ou à la hausse un taux de change fixe).

La **dépréciation** désigne la baisse du taux de change, dans un système de changes flottants, lorsqu'une monnaie est plus offerte que demandée. L'**appréciation** désigne la hausse du taux de change, dans un système de changes flottants, lorsqu'une monnaie est plus demandée qu'offerte.

Dévaluation ►
Voir p. 236

Spéculation ►
Voir p. 96

Parités fixes ►
Voir p. 236

SMI ►
Voir p. 234

La flexibilité des taux de change n'a pas permis d'équilibrer les échanges internationaux ni de stabiliser le SMI. La courbe en J est un idéal théorique.

Courbe en J : courbe de la forme d'un J qui montre qu'à la suite d'une diminution du taux de change, le solde commercial se détériore dans un premier temps, puis s'améliore ensuite. En effet, la baisse du taux de change provoque deux effets : un effet prix et un effet volume.

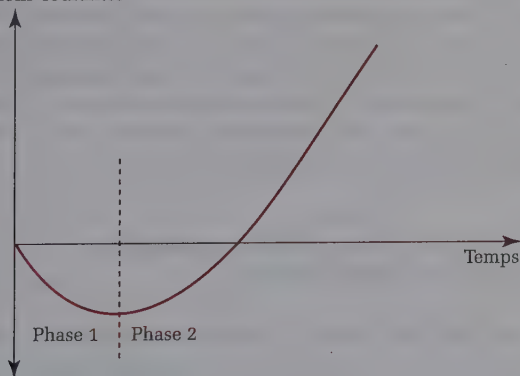
L'effet prix exprime le renchérissement des importations et l'amélioration de la compétitivité-prix induite par la baisse du taux de change ; cet effet prix joue très rapidement et provoque la détérioration de la balance commerciale.

Dans un deuxième temps, un effet volume devrait être induit par l'effet prix : la hausse du prix des importations conduit à leur baisse et la hausse de la compétitivité-prix des exportations conduit à l'augmentation de celles-ci. C'est cet effet volume qui devrait provoquer une amélioration de la balance commerciale.

Cette amélioration ne se produit pas toujours, car certaines importations sont incompressibles (l'énergie par exemple) et parce que l'effet volume ne parvient pas toujours à compenser l'effet prix.

Solde de la balance
des opérations courantes

La courbe en J



Le **contrôle des changes** (réglementation qui limite la conversion de la monnaie nationale en devises de façon à en protéger la valeur) a été supprimé, mais les changes flottants n'ont pas dispensé les États de **politique de change** (politique qui consiste à agir sur les taux de change, essentiellement par l'achat ou la vente de devises ou de mon-

◀ **Solde commercial**
Voir p. 193

◀ **Compétitivité-prix**
Voir p. 194

◀ **Importation**
Voir p. 192

◀ **Exportation**
Voir p. 192

◀ **Réglementation**
Voir p. 259

naie nationale, et par l'action sur les taux d'intérêt afin d'attirer ou non les capitaux flottants). La contrainte des politiques économiques peut être illustrée par le **triangle des incompatibilités** : proposition de Mundell selon laquelle il n'est pas possible dans un contexte de liberté des capitaux de mener des politiques monétaires autonomes tout en préservant la fixité des changes.

La flexibilité permise par les changes flottants a provoqué une grande volatilité du cours des monnaies sur le **marché des changes** (marché sur lequel sont échangées les différentes devises entre elles). Ainsi, le dollar, à la suite de l'abandon de sa convertibilité en or, en 1971, a connu une période de dépréciation ; il valait 5,55 francs en 1971 et seulement 4 francs en 1979. L'arrivée de Paul Volcker, en octobre 1979, à la tête du **FED** (*Federal Reserve System*, la banque centrale américaine) modifia la situation et suscita une appréciation très importante du dollar ; il atteignit un sommet à 10,61 francs en 1985.

Ce constat d'échec des changes flottants a nécessité le retour à une concertation monétaire internationale. En 1985, les accords du Plaza, puis ceux du Louvre en 1987, renouent avec la coopération monétaire internationale et organisent une diminution concertée des taux d'intérêt ; en 1987, le dollar vaut 5,94 francs. Les pays du G7 décident d'adopter les **zones-cibles** (ou **target zones**), c'est-à-dire des marges de fluctuation des taux de change à l'intérieur desquelles les banques centrales se sont engagées à maintenir leur monnaie ; ces marges sont modifiables.

Le SMI s'oriente vers un polycentrisme monétaire : le dollar reste l'instrument de paiement international privilégié, mais il est de plus en plus concurrencé par le yen et par l'euro.

■ Du serpent monétaire européen à l'Union monétaire

Face au désordre monétaire international, causé par l'effondrement du système de Bretton Woods, les pays européens ont tenté de créer, en Europe, un îlot de stabilité des taux de change.

■ Le Système monétaire européen (SME)

Le Système monétaire européen s'est imposé progressivement ; il est possible de dégager certaines étapes clefs :

Dépréciation ►
Voir p. 238

Appréciation ►
Voir p. 238

G7 ►
Voir p. 273

– la création de la CEE, en 1957, s'effectue dans un contexte de monnaie stable ; le traité de Rome ne traite pas précisément des questions monétaires ;

– en 1968, R. Barre, alors vice-président de la Commission européenne, présente le premier plan destiné à créer des liens monétaires étroits entre les pays de la communauté ;

– le **sommet de la Haye**, en 1969, est une conférence durant laquelle les six pays membres de la Communauté européenne décident la création par étape d'une union économique et monétaire ; c'est à cette occasion que les montants compensatoires ont été créés ;

– le **serpent monétaire européen**, créé en 1972, est un système qui limite les fluctuations à plus ou moins 2,25 % autour d'un taux de référence représenté par une parité entre les monnaies européennes entre elles, et entre celles-ci et le dollar ; son objectif est de contribuer à la stabilisation des taux de change au sein de la CEE. Mais le dollar est très instable et les marges de fluctuations sont trop faibles, ce qui rend le système trop contraignant ;

– le **Système monétaire européen (SME)**, créé en décembre 1978 à la conférence de Brême et entré en application à partir de 1979, est un système monétaire qui limite les fluctuations autour d'un panier de monnaies européennes, l'ECU. Les marges de fluctuation sont généralement de plus ou moins 2,25 % jusqu'en 1993 (elles atteignent alors plus ou moins 15 %).

L'**ECU (European Currency Unit)** était un panier des monnaies européennes. Il est né en 1969, mais il a vu son rôle s'élargir considérablement avec la mise en place du SME puisqu'il est devenu l'unité monétaire de référence jusqu'à la mise en place de la monnaie unique européenne : l'euro.

Le rôle principal du SME est de stabiliser les taux de change. Pour cela, il est nécessaire de fixer des limites de fluctuation ; c'est le rôle du **cours pivot**, c'est-à-dire de la parité de chaque monnaie avec l'ECU ; cette parité n'est pas le taux de change réel de la monnaie, mais un taux de référence duquel elle ne doit pas trop s'écarter. Si une monnaie, malgré les interventions de sa banque centrale, risque de dépasser les marges de fluctuation, les autres banques centrales sont tenues à la solidarité et doivent aider cette monnaie (par la vente ou par l'achat, suivant le cas). Mais lorsqu'une monnaie a structurellement tendance à dépasser les marges de fluctuation, sa parité peut être revue à la baisse ou à la hausse : il s'agit d'une dévaluation ou d'une réévaluation. Toute dévaluation ou

◀ Banque
centrale
Voir p. 80

◀ Dévaluation
Voir p. 236
◀ Réévaluation
Voir p. 236

réévaluation est un constat d'échec pour le SME, qui a comme vocation la stabilisation des taux de change.

L'Union économique et monétaire

Traité de
Maastricht ►
Voir p. 226

Le traité de Maastricht (1992) est une étape importante dans le processus d'intégration européenne. Il a été décidé à Maastricht d'instaurer « la fixation irrévocable des taux de change conduisant à l'instauration d'une monnaie unique, l'ECU, ainsi que la définition et la conduite d'une politique monétaire et d'une politique de change uniques dont l'objectif principal est de maintenir la stabilité des prix » (art. 3 A). D'autre part « la Banque centrale européenne est seule habilitée à autoriser l'émission de billets de banque dans la Communauté » (art. 105 A). La politique monétaire est du ressort de la Banque centrale européenne.

L'union monétaire est une union de plusieurs pays adoptant une monnaie unique et, par voie de conséquence, une politique monétaire et une politique de taux de change communes.

L'Union monétaire européenne a été instaurée le 1^{er} janvier 1999. À cette date, l'euro devient la monnaie européenne commune. Elle devient la monnaie unique en 2002 ; les monnaies nationales n'ont alors plus cours.

La **Banque centrale européenne (BCE)** est la banque qui coordonne les banques centrales des pays de la zone euro ; à ce titre, elle est l'autorité monétaire européenne qui émet les billets et détermine la politique monétaire.

L'adoption de la monnaie unique présente de nombreux avantages : diminution de coûts de conversion, diminution du **risque de change** (risque lié à la fluctuation des taux de change pouvant jouer sur les prix d'achat ou de vente des entreprises en relation avec l'étranger), accroissement de la concurrence, renforcement de la solidarité européenne...

La politique des changes n'est plus nationale, mais européenne, ce qui peut poser des problèmes de régulation économique. Ainsi, une **zone monétaire optimale** est, selon Mundell, un ensemble de régions dont la population a une capacité à migrer suffisante pour assurer le plein-emploi lorsque l'une d'entre elles est soumise à une crise. La zone euro forme-t-elle une zone optimale ?

Politique
monétaire ►
Voir p. 249

ACTION DES POUVOIRS PUBLICS

A La croissance des dépenses publiques

- Les facteurs d'accroissement des dépenses publiques
- Les politiques économiques et sociales des pouvoirs publics

B Les politiques économiques conjoncturelles

- Politiques de relance et politiques d'austérité
- Les politiques monétaires
- Les politiques budgétaires
- Le *policy mix*

C Les politiques structurelles

- Les politiques économiques structurelles
- Les politiques sociales

D Des débats théoriques suscités par l'intervention de l'État dans l'économie

- Les trois fonctions de l'État dans une économie de marché
- La modélisation de la fonction de régulation de l'État depuis Keynes
- L'intervention de l'État dans l'économie est critiquée

Les **pouvoirs publics** sont les autorités publiques détenant, à différents niveaux, le pouvoir politique :

- au niveau supranational, il s'agit des institutions, auxquelles les États ont délégué leur souveraineté dans certains domaines (par exemple, les institutions de l'Union européenne) ;
- au niveau national, il s'agit de l'État ;
- au niveau local, il s'agit des collectivités locales.

Par conséquent, les pouvoirs publics correspondent aux autorités publiques supranationales, à l'État et aux collectivités locales.

La croissance des dépenses publiques

Depuis deux siècles, dans les pays développés, l'action économique et sociale des pouvoirs publics a induit la croissance quasi continue des **dépenses publiques** (dépenses engagées par les administrations publiques) et de leur part dans le PIB de ces pays. Les administrations publiques constituent un secteur institutionnel de la comptabilité nationale qui regroupe les administrations centrales, les administrations locales (collectivités locales) et les administrations chargées de la **protection sociale**, c'est-à-dire la prise en charge par les pouvoirs publics des conséquences pour les individus de certaines situations pénalisantes (maladie, vieillesse, maternité, accidents du travail, perte d'emploi...). Pour la comptabilité nationale, ce secteur institutionnel représente l'État. Une conception plus restrictive assimile l'État aux administrations centrales.

■ Les facteurs d'accroissement des dépenses publiques

L'accroissement des dépenses publiques depuis deux siècles relève de plusieurs facteurs :

- Pour l'économiste allemand Adolf Wagner (1835-1917), l'accroissement des dépenses publiques provient de la complexité croissante de la société. La **loi de Wagner** (ou **loi d'extension croissante de l'activité publique**) est un principe énoncé à la fin du XIX^e siècle par Adolf Wagner, qui stipule que la part de l'État dans l'économie (part des dépenses publiques dans le produit national) augmente avec le niveau de développement industriel des pays. La croissance des dépenses publiques est notamment due à l'urbanisation, à l'augmen-

tation de la population, à l'élévation du niveau de vie, à la nécessité de financer des investissements en infrastructures...

• D'autres auteurs soutiennent que la croissance des dépenses publiques intervient au cours de périodes de crises graves, de guerres... Un **effet de cliquet** (phénomène de rigidité à la baisse) empêche tout retour en arrière au cours des périodes plus calmes. En effet, les citoyens s'accoutument au niveau plus élevé des prélèvements obligatoires, notamment parce que les dépenses publiques leur profitent.

« Prélèvements
obligatoires
Voir p. 251

• Pour les auteurs marxistes, l'intervention des pouvoirs publics est commandée par les intérêts de la classe capitaliste : sans l'État qui socialise les coûts (financement, au profit des entreprises, des équipements collectifs nécessaires à l'activité économique, distribution de subventions, aides à la recherche-développement...), le capitalisme s'effondrerait du fait de la baisse tendancielle des taux de profit.

« Recherche-
développement
Voir p. 174

• Pour les économistes libéraux du *public choice*, la croissance des dépenses publiques tient au fait que les hommes politiques ont tout intérêt à répondre favorablement aux demandes d'interventions publiques des groupes de pression qui défendent leurs propres intérêts. Le coût de l'intervention est réparti sur l'ensemble des contribuables : il est donc minime en regard des gains dont bénéficient les membres des groupes de pression. Ainsi, ceux-ci vont agir pour faire croître les dépenses publiques, la population ne s'y opposant que faiblement.

Par ailleurs, la croissance des dépenses publiques traduit les transformations de la conception des missions de l'État (entendu au sens large de la comptabilité nationale) :

L'État-gendarme (ou **État minimal**) est un État dont le champ d'action est limité aux fonctions régaliennes : assurer la sécurité intérieure et extérieure du pays, l'économie étant régulée par les mécanismes de marché ; cette conception de l'État est développée par le courant libéral depuis Adam Smith.

« Smith
Voir p. 142

Cependant, de nombreux auteurs libéraux admettent que l'État (ou les collectivités locales) puisse dépasser le champ limité de ses fonctions régaliennes. Ainsi, pour Adam Smith, il doit également prendre en charge certaines activités (infrastructures, éducation de base...), délaissées par le secteur privé faute d'une rentabilité suffisante et pourtant nécessaires au bon fonctionnement de l'économie.

L'État-providence est, au sens large, un État dont le champ d'action, dans une économie de marché, dépasse celui de l'État-gendarme, car il intervient largement dans les domaines économique et social. Cette conception de l'État est développée par le courant keynésien.

L'État-providence est, au sens strict, la traduction de l'expression **Welfare State** qui désigne l'ensemble des interventions de l'État dans le domaine social. Cette conception est notamment exposée par William Henry Beveridge.

William Henry Beveridge (1879-1963) est un homme politique anglais considéré comme le fondateur du *Welfare State*. Au cours de la deuxième guerre mondiale, il est chargé par le gouvernement britannique de diriger le comité interministériel qui élabore le célèbre rapport Beveridge, créant le premier système moderne d'assurances sociales. Son œuvre, d'inspiration keynésienne, a pour objectif de concilier l'économie et le social. Il a notamment publié : *Social Insurance and Allied Services*, en 1942 ; *Du travail pour tous dans une société libre*, en 1944.

L'État-providence (au sens large) est l'une des modalités du **dirigisme** (ou **interventionnisme**), doctrine conférant à l'État une fonction de contrôle de l'activité économique sans pour autant faire disparaître la régulation par le marché. Cette doctrine promeut l'**économie mixte**, qui est une organisation économique caractérisée par la coexistence d'une régulation par le marché et des interventions, parfois très larges, de l'État. La **régulation** est un ensemble de mécanismes qui permettent d'ajuster l'offre et la demande sur les différents marchés. La régulation peut être fondée sur les mécanismes de marché (flexibilité des prix) ou être étatique : dans ce cas, l'État intervient dans l'économie pour rétablir les déséquilibres.

À partir des années 1970, l'État-providence connaît une crise. La **crise de l'État-providence** désigne, selon Pierre Rosanvallon, la conjonction de trois types de difficultés auxquelles sont confrontés les pouvoirs publics : une moindre efficacité de leurs interventions, un financement plus problématique des dépenses publiques et une perte de légitimité de l'interventionnisme.

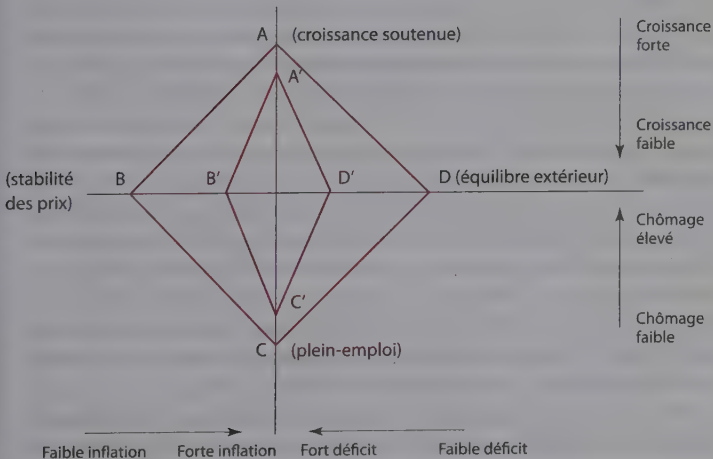
■ Les politiques économiques et sociales des pouvoirs publics

L'action des pouvoirs publics dans un pays se traduit par la mise en œuvre de politiques économiques et sociales : une **politique économique** est l'ensemble de mesures décidées par les pouvoirs publics destinées à atteindre des objectifs se rapportant à la situation économique d'un pays. Une **politique sociale** est l'ensemble des mesures prises par les pouvoirs publics pour cantonner ou réduire les inégalités dans des limites socialement acceptables, et pour garantir à la population l'accès aux biens et aux services jugés indispensables.

Les politiques économiques peuvent être conjoncturelles ou structurelles :

- Une **politique économique conjoncturelle** (ou **politique de régulation**) est une politique économique mise en œuvre par les pouvoirs publics pour agir à court terme sur l'activité économique d'un pays et atteindre des objectifs jugés souhaitables (plein-emploi, stabilité des prix, équilibre de la balance commerciale ou de celle des biens et des services...). Une politique économique conjoncturelle est destinée à influencer sur la conjoncture : **conjoncture** est la situation économique d'un pays qui résulte, au cours d'une brève période, des relations entre agents économiques résidents et de celles nouées avec d'autres pays

La conjoncture peut être partiellement représentée par le carré magique. Le **carré magique** est une représentation graphique, établie au début des années 1960 par l'économiste britannique Nicholas Kaldor, permettant de visualiser la situation économique à court terme d'un pays en regard de quatre objectifs souhaitables : le plein-emploi, la stabilité des prix, une croissance économique soutenue et l'équilibre de la balance courante (ou un excédent jugé souhaitable, exprimé en pourcentage du PIB). Le graphique ci-dessous représente les modalités du carré magique de Kaldor :



« Balance commerciale
Voir p. 193

La figure ABCD est le carré magique représentatif d'un idéal vers lequel il faudrait tendre. La figure A'B'C'D' est le quadrilatère représentatif des performances réalisées par une économie nationale ; il visualise la situation de cette économie en regard de l'idéal que constitue le carré magique : par exemple, la situation économique d'un pays correspondant au quadrilatère A'B'C'D' est la suivante : une croissance forte (A') préserve le plein-emploi (C') mais provoque une forte inflation (B') et un déséquilibre extérieur (D').

- Une **politique économique structurelle** est l'ensemble des interventions des pouvoirs publics destinées à faire évoluer les structures de la société, donc à modifier les conditions qui président aux évolutions de fond de la société, pour améliorer durablement les performances macroéconomiques du pays ; les politiques structurelles sont donc des politiques de long terme.

■ Les politiques économiques conjoncturelles

■ Politiques de relance et politiques d'austérité

Une politique économique conjoncturelle peut être une **relance** (ou **politique de relance**), c'est-à-dire une politique économique conjoncturelle mise en œuvre par les pouvoirs publics pour stimuler l'expansion économique et faire reculer le niveau du chômage. Les politiques de relance interviennent généralement au cours de phases de récession : il s'agit donc de politiques contracycliques.

Une **politique contracyclique** est une politique économique conjoncturelle destinée à infléchir le rythme de croissance dans le sens opposé à celui effectivement enregistré au cours d'une période déterminée ; ainsi, en période de récession, une politique contracyclique est une politique de relance. Les politiques contracycliques interviennent également en période de **surchauffe** (forte croissance de la demande qui induit une accélération de la hausse des prix et, fréquemment, un déficit de la balance des transactions courantes). Dans ce cas, des mesures seront prises pour ralentir la croissance de la demande. Ainsi, une **politique de rigueur** (ou **politique d'austérité**, ou **politique de stabilisation**) est une politique économique conjoncturelle destinée à freiner la croissance de la demande pour réduire la hausse des prix et éliminer (ou diminuer) le déficit de la balance des transactions courantes.

Expansion ►
Voir p. 118

Récession ►
Voir p. 152

Balance des transactions courantes ►
Voir p. 214

Les politiques économiques conjoncturelles peuvent être procycliques. Une **politique procyclique** est une politique économique conjoncturelle destinée à influencer sur le rythme de croissance économique dans le même sens que celui effectivement enregistré au cours d'une période déterminée. Par exemple, lorsque la croissance économique s'accélère, l'État peut appliquer une politique économique conjoncturelle destinée à accentuer la croissance pour faire baisser plus rapidement le chômage.

■ Les politiques monétaires

Une **politique monétaire** est une politique économique conjoncturelle conduite par l'État et la Banque centrale pour agir sur la quantité de monnaie circulant dans un pays, afin d'influer sur la situation économique de ce pays (croissance économique, taux de chômage, taux d'inflation, soldes de la balance commerciale, de la balance des biens et des services...).

La politique monétaire mobilise différents instruments. Par exemple, une politique de relance se traduira par une politique monétaire assouplissant le **contrôle du crédit** (ensemble des mesures destinées à agir sur le volume des crédits accordés par les banques au cours d'une période). Les autres modalités d'une politique monétaire de relance peuvent être les suivantes :

- le desserrement de l'encadrement du crédit ; mais cette pratique est abandonnée depuis les années 1980 ;

- la baisse des taux directeurs : un **taux directeur** est un taux d'intérêt fixé par la Banque centrale et appliqué à certaines opérations de refinancement des banques auprès de la Banque centrale ; le **refinancement** est une opération permettant aux banques d'emprunter des liquidités auprès d'autres banques ou de la Banque centrale. La baisse des taux directeurs stimule la création monétaire par les banques qui, pouvant se refinancer à moindre coût, sont incitées à accorder davantage de crédits ;

- les interventions de la Banque centrale sur le marché monétaire interbancaire : la Banque centrale peut, sur le marché monétaire interbancaire, emprunter ou prêter des liquidités aux banques (opérations d'*open market*). La confrontation de l'offre et de la demande de liquidités établit un taux d'intérêt (par exemple, le **taux d'intérêt au jour le jour**, qui est un taux d'intérêt qui mesure le coût d'un emprunt de liquidités sur le marché monétaire inter-

◀ **Encadrement du crédit**
Voir p. 87

◀ **Open market**
Voir p. 89

bancaire à échéance d'une journée). Une politique de relance monétaire suppose une offre de liquidités accrue de la Banque centrale pour faire baisser le taux d'intérêt sur le marché monétaire interbancaire afin de diminuer le coût de refinancement des banques ;

– la diminution du **taux de réserves obligatoires** (fraction appliquée aux dépôts reçus par les banques pour déterminer le montant de leurs réserves obligatoires ; des réserves obligatoires sont parfois établies sur la base des crédits octroyés). La baisse du taux de réserves obligatoires réduit le besoin de refinancement des banques sur le marché monétaire interbancaire et les incite de ce fait à accorder davantage de crédits ;

– l'accroissement de la base monétaire : la **base monétaire** est la quantité de monnaie centrale dans l'économie nationale. L'accroissement de la base monétaire du fait de l'émission de monnaie par la Banque centrale accroît, pour un multiplicateur de crédit donné, la quantité de monnaie scripturale créée par les banques. L'activité économique en bénéficie. Cette forme d'intervention sur la création monétaire est peu utilisée par les pays développés.

■ Les politiques budgétaires

Une **politique budgétaire** est une politique économique conjoncturelle mise en œuvre par les pouvoirs publics pour influencer sur l'activité économique par la variation des dépenses et des recettes budgétaires. Il s'agit d'utiliser le **budget de l'État** (document récapitulant l'ensemble des recettes et des dépenses de l'État, au cours d'une année) pour agir sur l'activité économique d'un pays. Dans une société démocratique, le budget de l'État est soumis au vote du Parlement : la **loi de finances** est la loi votée par le Parlement validant le budget de l'État pour une période donnée (une année). Au cours de l'année d'exécution du budget, une **loi de finances rectificative** ou **collectif budgétaire** (loi autorisant l'engagement de nouvelles dépenses ou la perception de nouvelles recettes, modifiant de ce fait le budget initial) peut intervenir.

Le budget de l'État ne doit pas être confondu avec le **budget social** (ou, selon une ancienne terminologie, l'**effort social de la nation**) qui est un document annexé à la loi de finances, récapitulant le montant et l'évolution des dépenses et des recettes des organismes de protection sociale.

Réserves
obligatoires ►
Voir p. 79

Multiplicateur
de crédit ►
Voir p. 79

Parlement ►
Voir p. 285

Protection
sociale ►
Voir p. 244

Recettes et dépenses budgétaires

Les recettes de l'État sont essentiellement composées d'impôts.

Un **impôt** est un versement obligatoire à l'État ou à une collectivité publique, effectué par les agents économiques, sans contrepartie immédiate et sans que ce versement soit affecté a priori au financement d'une dépense particulière. Il est fréquent d'assimiler l'impôt à une taxe ; d'ailleurs, l'intitulé de certains impôts inclut à tort le mot taxe (par exemple taxe d'habitation). Une **taxe** est, au sens strict, un versement obligatoire des agents économiques à l'État ou à une collectivité publique, préalablement affecté au financement d'une dépense spécifique (par exemple la taxe de ramassage des ordures ménagères). Les taxes relèvent de la **parafiscalité** (ensemble des prélèvements obligatoires affectés au financement de dépenses spécifiques engagées par les pouvoirs publics) ; les cotisations sociales sont incluses dans la parafiscalité. Une **cotisation sociale** est un versement obligatoire parafiscal des agents économiques aux administrations de sécurité sociale, affecté au financement de la protection sociale.

L'ensemble des versements obligatoires constitue des **prélèvements obligatoires** (ensemble des impôts, taxes et cotisations sociales versés par les agents économiques aux administrations publiques).

Le versement et la perception des impôts sont soumis à la réglementation fiscale ou **fiscalité** (règles définissant les modalités des prélèvements fiscaux).

Un impôt est caractérisé par son assiette, un mode de recouvrement et un barème d'imposition.

L'**assiette fiscale** est la valeur des éléments constituant la base sur laquelle est appliqué le barème d'imposition. Le barème d'imposition permet de calculer le montant de l'impôt. Ce calcul est fondé sur un **taux d'imposition**, c'est-à-dire la part (exprimée en pourcentage) de l'assiette qui doit être prélevée ; un même barème peut comporter plusieurs taux d'imposition selon certaines spécificités de l'assiette : son montant, sa composition... Ainsi, le **taux marginal d'imposition** est le taux d'imposition appliqué à la fraction (ou tranche d'imposition) la plus élevée de l'assiette fiscale lorsque le montant de celle-ci est subdivisé en plusieurs fractions (ou tranches d'imposition) hiérarchisées, auxquelles sont appliqués différents taux d'imposition ; le **taux moyen d'imposition** est égal au montant total de l'impôt dû par le contribuable, exprimé en pourcentage du montant de l'assiette. Par exemple,

le barème de l'impôt sur le revenu payé par les ménages prévoit plusieurs tranches de revenu auxquelles s'appliquent des taux d'imposition d'autant plus élevés que la tranche est elle-même élevée. Comme le taux marginal d'imposition est le taux d'imposition appliqué à la tranche la plus haute du revenu du contribuable, un gain d'un euro supplémentaire dans cette tranche de revenu est imposé au taux d'imposition correspondant à cette tranche. Le montant total de l'impôt sur le revenu est donc égal à la somme des impôts prélevés sur chaque tranche de revenu : ainsi, le taux moyen d'imposition est égal à la part du total de l'impôt sur le revenu rapporté au revenu imposable du contribuable.

La nature du barème d'imposition permet de définir plusieurs types d'impôts : l'**impôt proportionnel** est un impôt dont le montant est fixé en appliquant à la valeur imposée, c'est-à-dire l'assiette fiscale, le même taux d'imposition pour tous les contribuables ; l'**impôt progressif** est un impôt dont le montant est fixé par l'application d'un taux d'imposition de plus en plus élevé quand la valeur imposée, c'est-à-dire l'assiette fiscale, augmente ; l'**impôt dégressif** est un impôt dont le montant est fixé par l'application d'un taux d'imposition de plus en plus faible quand la valeur imposée, c'est-à-dire l'assiette fiscale, augmente. Enfin, l'**impôt forfaitaire** est un impôt dont le montant est le même pour tous les contribuables.

Par ailleurs, le barème d'imposition, s'appuyant sur la législation fiscale, peut prévoir des mesures permettant aux contribuables de payer moins d'impôts : l'**évasion fiscale** est le comportement des contribuables qui utilisent les possibilités offertes par la législation fiscale pour diminuer le montant de leurs impôts ; en revanche, la **fraude fiscale** est le comportement des contribuables qui réduisent le montant de leurs impôts par des procédés illégaux (par exemple, en ne déclarant pas la totalité des revenus reçus).

La troisième caractéristique de l'impôt est son mode de recouvrement, c'est-à-dire les modalités du paiement de l'impôt par le contribuable. Les impôts peuvent être directs ou indirects :

- Un **impôt direct** est un impôt appliqué à un contribuable qui le paie directement à l'administration publique chargée du recouvrement de cet impôt. Il en est ainsi de l'**impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP)**, un impôt direct payé par les personnes physiques en fonction du montant de leur revenu ; c'est aussi le cas de l'**impôt sur les sociétés** ou **impôt sur les bénéfices** (impôt direct payé par les entreprises sociétaires en fonction de leurs bénéfices), et de l'**impôt de solidarité sur la fortune (ISF)**, impôt direct payé par

les propriétaires d'un patrimoine dont la valeur dépasse un certain montant (l'ISF est égal à une fraction de la valeur du patrimoine). Les droits de succession sont également des impôts directs : ils frappent les patrimoines lorsqu'ils font l'objet d'un héritage.

Certains impôts directs sont versés à des collectivités locales : il en est ainsi de la **taxe d'habitation**, qui est un impôt direct payé aux collectivités locales par les ménages en fonction de certaines caractéristiques du logement qu'ils occupent, qu'ils en soient locataires ou propriétaires ; la **taxe foncière** est un impôt direct payé aux collectivités locales par les propriétaires de propriétés bâties ou non bâties en fonction des caractéristiques de ces propriétés ; la **taxe professionnelle** est un impôt direct payé aux collectivités locales par les entreprises en fonction du nombre de leurs salariés et de la valeur du capital fixe qu'elles mobilisent. La taxe d'habitation, la taxe foncière et la taxe professionnelle sont des **impôts locaux**, c'est-à-dire des impôts payés aux collectivités locales.

◀ **Collectivité locale**
Voir p. 292

- Un **impôt indirect** est un impôt payé par des agents économiques à d'autres agents économiques qui le reversent ensuite au **trésor public** (administration publique chargée du recouvrement des recettes fiscales et de la gestion des finances de l'État). La **taxe sur la valeur ajoutée (TVA)** est un impôt indirect portant sur la valeur des biens et des services de consommation. Elle est collectée par les entreprises qui l'imputent sur leur prix de vente, puis la reversent au trésor public. La TVA est donc payée par le consommateur. La taxe intérieure sur les produits pétroliers, les droits de douane... sont d'autres exemples d'impôts indirects.

◀ **Capital fixe**
Voir p. 37

Les recettes budgétaires permettent à l'État de financer ses dépenses. Les dépenses de l'État font partie des dépenses publiques qui constituent une partie des **finances publiques**, c'est-à-dire l'ensemble des recettes et des dépenses des administrations publiques.

Les dépenses budgétaires de l'État sont affectées à certains postes : justice, éducation nationale, défense... Une partie des dépenses est consacrée au remboursement de la dette de l'État. Celle-ci est une composante de la **dette publique**, qui est la somme des dettes contractées par les administrations publiques.

Les effets de la politique budgétaire sur l'activité économique

La comparaison des dépenses et des recettes de l'État permet d'établir le **solde budgétaire** : différence entre les recettes et les dépenses

Politique
budgétaire ►
Voir p. 250

Multiplicateur
de dépenses
publiques en
économie
ouverte ►
Voir p. 186

Multiplicateur
d'investissement ►
Voir p. 184

de l'État). L'**équilibre budgétaire** signifie que le solde budgétaire est nul : les dépenses de l'État sont égales à ses recettes ; un **excédent budgétaire** signifie que les recettes de l'État sont supérieures à ses dépenses : le solde budgétaire est donc positif ; un **déficit budgétaire** signifie que les dépenses de l'État dépassent ses recettes : le solde budgétaire est alors négatif.

Le budget de l'État est mobilisé dans la mise en œuvre de politiques budgétaires. Par exemple, un accroissement des dépenses de l'État (et/ou une réduction de ses prélèvements fiscaux) stimule la demande. Ainsi, des mesures budgétaires qui accroissent le déficit stimulent l'activité. En revanche, un excédent budgétaire exerce un effet de freinage sur l'activité.

Les effets des politiques budgétaires sur l'activité économique reposent sur l'effet multiplicateur.

- Le **multiplicateur de dépenses publiques** est le coefficient k , tel que la variation du produit national ou du revenu national ΔY , provoquée par la variation des dépenses publiques ΔG , soit égale à $k \times \Delta G$. Il traduit l'ampleur de la variation du produit national ou du revenu national qu'implique celle des dépenses publiques. Le multiplicateur de dépenses publiques en économie ouverte est égal à $[1/(s + m)]$; s est la propension marginale à épargner et m est la propension marginale à importer. Il est d'autant plus élevé que la propension marginale à consommer des ménages est forte et que la propension à importer est faible.

Le multiplicateur des dépenses publiques rencontre les mêmes limites que le multiplicateur d'investissement keynésien.

- Le **multiplicateur fiscal** est le coefficient k' tel que la variation du produit national ou revenu national ΔY , provoquée par la variation des impôts (ou de n'importe quel prélèvement) ΔT , soit égale à $k' \times \Delta T$. Il traduit l'ampleur de la variation du produit national ou du revenu national qu'implique celle des impôts. Un accroissement des impôts réduit la demande des agents économiques et donc le revenu national ; une baisse des impôts stimule la demande des agents économiques et donc le revenu national.

La valeur du multiplicateur fiscal est donnée par le modèle simplifié ci-dessous :

Y est le revenu national ; M , les importations ; X , les exportations ; C , la consommation ; I , l'investissement ; G , les dépenses publiques ; T , les impôts ; c , la propension marginale à consommer ; s , la propension marginale à épargner ; m , la propension marginale à importer.

Lorsque l'offre globale égale la demande globale,

$$Y + M = C + I + G + X \text{ avec } C = c \times (Y - T) \text{ et } M = m \times Y$$

Par conséquent, $\Delta Y + \Delta M = \Delta C + \Delta I + \Delta G + \Delta X$ (Δ signifie variation).

$$\text{Ainsi, } \Delta Y + m \times \Delta Y = c \times \Delta (Y - T) + \Delta I + \Delta G + \Delta X$$

$$\Delta Y + m \times \Delta Y - c \times \Delta Y = -c \times \Delta T + \Delta I + \Delta G + \Delta X$$

$$(1 + m - c) \times \Delta Y = -c \times \Delta T + \Delta I + \Delta G + \Delta X$$

$$\Delta Y = [-c \times \Delta T / (s + m)] + [1 / (s + m)] \times (\Delta I + \Delta G + \Delta X)$$

$$\text{Pour } \Delta I = \Delta G = \Delta X = 0, \Delta Y = [-c / (s + m)] \times \Delta T$$

$[-c / (s + m)]$ est le multiplicateur fiscal. Quand la propension à consommer est forte et la propension à importer faible, l'effet du multiplicateur fiscal sur le produit national ou le revenu national est important.

Le freinage de la croissance provoqué par l'augmentation des prélèvements fiscaux est moindre que l'effet de relance qu'implique l'accroissement des dépenses publiques d'un même montant : si, par exemple, les prélèvements fiscaux s'accroissent d'un milliard d'euros ($\Delta T = + 1$ milliard), que la propension marginale à épargner est de 20 % (soit 0,2) et la propension marginale à importer de 20 % (soit 0,2), le multiplicateur fiscal est de $-0,8 / (0,2 + 0,2) = -2$. Le produit national ou le revenu national diminue de 2 milliards d'euros. Pour $\Delta G = +1$ milliard, le multiplicateur de dépenses publiques est de $1 / (0,2 + 0,2) = 2,5$. Le produit national ou le revenu national s'accroît de 2,5 milliards d'euros.

Une réduction (respectivement une hausse) des prélèvements provoque un effet de relance (respectivement un effet de freinage) sur la croissance moindre que la hausse (respectivement la baisse) des dépenses publiques d'un même montant.

En 1945, l'économiste norvégien Trygve Haavelmo s'appuie sur les deux multiplicateurs précédents pour établir un théorème qui porte son nom : le **théorème de Haavelmo** stipule que, partant d'un budget équilibré, l'accroissement concomitant des dépenses et des recettes budgétaires, tout en maintenant l'équilibre budgétaire, exerce un effet multiplicateur sur le produit national ou le revenu national : celui-ci augmente comme les dépenses ou les recettes budgétaires. En effet, la conjonction des deux effets multiplicateurs conduit à une hausse du produit national ou du revenu national ΔY telle que :

$$\Delta Y = [1 / (s + m)] \times \Delta G + [-c / (s + m)] \times \Delta T$$

Comme $\Delta G = \Delta T$, $\Delta Y = [(1 / (s + m)) + [-c / (s + m)]] \times \Delta G$ (ou ΔT) $= 1 \times \Delta Y$. Le multiplicateur résultant des deux effets multiplicateurs précédents est égal à 1.

Les différents soldes budgétaires

La mise en œuvre de la politique budgétaire commande de prendre en compte différents soldes budgétaires :

- Le **solde structurel** est la partie du solde budgétaire effectif qui résulte des choix explicites de l'État.

- Le **solde conjoncturel** est la partie du solde budgétaire effectif résultant de la conjoncture économique : par exemple, l'accélération de la croissance induit celle du revenu national et donc des recettes fiscales (à barème d'imposition donné, la hausse du revenu national stimule la consommation et donc les recettes de TVA). Dans ce cas, le déficit budgétaire se réduit et/ou l'excédent s'accroît, freinant la croissance ; en revanche, quand la croissance décélère, le déficit se creuse ou l'excédent diminue. La croissance est alors stimulée. Cette autorégulation partielle de la conjoncture est la conséquence de stabilisateurs automatiques. Les **stabilisateurs automatiques** sont les effets contracycliques de la variation du solde budgétaire induite par l'évolution de la conjoncture ; ces effets contracycliques contrecarrent automatiquement les fluctuations de la conjoncture. Par exemple, en cas de surchauffe, le gouvernement peut décider de laisser jouer les stabilisateurs automatiques : la croissance est automatiquement freinée par la diminution du déficit conjoncturel (ou par l'accroissement de l'excédent conjoncturel) et réduit de ce fait les pressions inflationnistes.

- Le **solde primaire** est le solde du budget de l'État calculé sans prendre en compte les dépenses afférentes au paiement des intérêts de la dette de l'État. La détermination de ce solde est un instrument de la gestion de la dette de l'État. Depuis les années 1980, dans la plupart des pays développés, les taux d'intérêt réels dépassent le taux de croissance du PIB. Il en résulte un effet boule de neige de la dette de l'État. L'**effet boule de neige** est le processus cumulatif d'accroissement de la dette d'un agent économique en raison de la charge trop lourde que représente le paiement des intérêts, accentuant le besoin de financement de l'agent économique qui est alors contraint de s'endetter davantage...

Dans ce contexte, au-delà d'un seuil, le poids de la dette devient insupportable. Le solde primaire doit alors être excédentaire : s'il ne l'était pas, la dette s'alourdirait, d'une part, du montant des charges d'intérêts qui augmentent plus que le PIB en raison du niveau des taux d'intérêt réels, et, d'autre part, du montant du déficit primaire. Dès lors, il est nécessaire de réduire les dépenses publiques et/ou d'augmenter les impôts pour éviter l'effet boule de neige. Cette contrainte n'existe pas si

Conjoncture ►

Voir p. 247

Déficit
budgétaire ►

Voir p. 254

Surchauffe ►

Voir p. 248

Taux d'intérêt
réel ►

Voir p. 78

les taux d'intérêt réels diminuent et deviennent inférieurs au taux de croissance du PIB : pour les économistes keynésiens, une politique monétaire de baisse des taux d'intérêt nominaux irait dans ce sens.

■ Le *policy mix*

La combinaison des politiques monétaire et budgétaire

Un **policy mix** (ou **politique mixte**) est une politique économique conjoncturelle combinant les instruments de la politique monétaire et ceux de la politique budgétaire.

Au début des années 1960, l'économiste canadien Robert Mundell (prix Nobel d'économie en 1999) suggère, en régime de change fixe, que la politique budgétaire soit affectée au rétablissement des déséquilibres internes (chômage et inflation), et la politique monétaire, au rétablissement des déséquilibres externes. Au cours des années 1970, dans un contexte de change flexible, il préconise d'affecter la politique budgétaire à la lutte contre le chômage et la politique monétaire à la lutte contre l'inflation (la variation des taux de change permet de résorber les déséquilibres externes).

◀ **Change fixe**
Voir p. 236
◀ **Politique budgétaire**
Voir p. 250

Le cas particulier du policy mix européen

Le *policy mix* européen est spécifique : au sein de l'Union économique et monétaire, la politique monétaire est élaborée, indépendamment des États, par les gouverneurs des banques centrales de la zone et par le directoire de la Banque centrale européenne en fonction d'un seul objectif, la stabilité des prix. Le directoire met en œuvre cette politique.

En revanche, chaque État conserve la responsabilité de sa politique budgétaire dans les limites fixées par le pacte de stabilité et de croissance. Le **pacte de stabilité et de croissance** est un accord entre les pays de l'Union européenne, établi lors du sommet de Dublin de décembre 1996, qui fixe des règles limitant les déficits publics des pays ayant adopté l'euro et de ceux qui veulent en faire autant. Le pacte de stabilité pérennise l'un des critères de convergence prévu par le traité de Maastricht en fixant une limite au déficit public de chaque État (3 % de son PIB), sous peine de sanction (prélèvement sur le PNB du pays fautif). Cette sanction n'est pas applicable en cas de recul du PIB supérieur à 2 % en rythme annuel ; une baisse comprise entre 2 et 0,75 % peut

◀ **Critères de convergence**
Voir p. 226

Conseil de
l'Union
européenne ►
Voir p. 228

Récession ►
Voir p. 152
Commission ►
Voir p. 228

Efficience ►
Voir p. 38

Politique
agricole
commune
(PAC) ►
Voir p. 223

également permettre d'échapper à la sanction si le Conseil de l'Union européenne le décide. L'État fautif dispose d'un délai pour corriger sa politique budgétaire avant que la sanction soit réellement appliquée.

Il est en outre recommandé aux États membres, dans le cadre du pacte de stabilité, de réduire leur déficit, voire de dégager un solde positif (en particulier le solde primaire calculé hors charges de la dette), au cours des périodes de croissance, pour bénéficier de marges de manœuvre en cas de récession. De plus, chaque année, les États membres déposent auprès de la Commission et du Conseil de l'Union européenne, un « programme de stabilité et de croissance » définissant les objectifs des finances publiques à l'horizon de trois ans.

La coordination des politiques économiques et sociales des pays de l'Union européenne

La mise en œuvre du *policy mix* européen révèle par ailleurs les difficultés à coordonner les politiques économiques et sociales entre pays : la **coordination internationale des politiques économiques et sociales** est une forme de coopération entre États nationaux qui les incite à élaborer leurs politiques économiques et sociales dans un cadre national, tout en tenant compte des interdépendances entre pays. Cette coordination est destinée à accroître l'efficience des politiques économiques et sociales en assurant leur compatibilité.

Le champ de la coordination ne se réduit pas aux politiques conjoncturelles : rien n'interdit d'y inclure également les politiques structurelles. En outre, la coordination ne doit pas être confondue avec la mise en œuvre de politiques communes. Une **politique commune** est un ensemble de décisions élaborées en commun par plusieurs États et s'appliquant à l'identique à chacun d'eux ; une politique commune n'est donc pas conçue au sein de chaque État. Par exemple, la politique agricole commune (PAC) est élaborée au niveau de l'Union européenne par les États et non au niveau de chaque État : la coordination ne doit pas non plus être assimilée à l'élaboration de politiques uniques. Une **politique unique** est un ensemble de mesures appliquées par une instance de décision supérieure aux États qui lui ont délégué leur pouvoir dans certains domaines. Par exemple, la politique monétaire appliquée par la Banque centrale européenne n'est pas le fruit d'une coordination des politiques nationales : en revanche, elle implique au niveau de chaque État des politiques économiques et sociales qui doivent être coordonnées.

La coordination n'impose pas des politiques économiques et sociales identiques. La prise en compte des interdépendances commande parfois des politiques divergentes. Ainsi, certains pays peuvent mettre en œuvre des politiques de relance de la demande qui stimuleront leurs importations au bénéfice des pays partenaires devant freiner leur activité intérieure pour réduire leur déficit externe.

Au sein de l'Union européenne, la coordination internationale des politiques économiques et sociales est rendue plus difficile du fait d'une intégration politique insuffisante. Ainsi, l'application du principe de subsidiarité au domaine ne relevant pas des politiques communes laisse aux États la possibilité de mettre en œuvre les politiques économiques et sociales de leur choix. Cependant, ce choix n'est pas totalement libre :

- la politique monétaire n'est plus du ressort des pays membres de l'Union économique et monétaire et leurs politiques budgétaires doivent s'inscrire dans le cadre du pacte de stabilité et de croissance ;
- des politiques communes sont définies au niveau communautaire et s'imposent aux États membres ;
- l'appartenance à l'Union européenne impose certaines contraintes : dans un espace économique constituant un marché unique, chaque État membre doit prendre en compte les interdépendances entre économies nationales.

« **Subsidiarité**
Voir p. 292

« **Marché unique**
Voir p. 219

■ Les politiques structurelles

Les politiques économiques et sociales des États peuvent être structurelles.

■ Les politiques économiques structurelles

Les politiques économiques structurelles interviennent dans plusieurs domaines.

L'activité réglementaire des pouvoirs publics

La **réglementation** est un ensemble de mesures (lois, décrets, règlements...) qui imposent des obligations aux agents économiques. Par exemple, l'État peut mettre en œuvre une politique de **prix administrés**, c'est-à-dire des prix fixés autoritairement par l'État ou par un accord entre les pouvoirs publics et les organisations professionnelles.

Cette politique est une des modalités des politiques de **contrôle des prix** (réglementation publique portant sur l'évolution ou la fixation des prix). Elle intervient dans le cadre d'une **économie administrée**, c'est-à-dire une économie dans laquelle les mécanismes de marché sont fortement encadrés par un ensemble de réglementations.

À l'opposé, la mise en œuvre d'une **politique de concurrence** (politique structurelle destinée à éliminer toute entrave à la concurrence) comportera des mesures visant à libérer les prix de tout contrôle. Cette pratique est une forme de **déréglementation** (suppression partielle ou totale des mesures imposant des obligations aux agents économiques).

Les politiques sectorielles

Une **politique sectorielle** est une politique économique structurelle, conduite essentiellement par l'État, regroupant des mesures destinées à intervenir sur le développement des entreprises de certains secteurs économiques. Les politiques sectorielles participent au redéploiement de l'appareil productif.

Le **redéploiement** désigne :

- soit l'évolution de l'appareil productif national résultant de l'abandon progressif des branches mises en difficulté par la concurrence internationale et prévoyant la mobilisation des ressources disponibles en faveur du développement des branches d'avenir ;
- soit la politique économique structurelle destinée à favoriser l'essor des branches d'avenir et à accompagner le déclin de certaines branches.

En France, cette politique structurelle est adoptée par l'État à partir du premier choc pétrolier. À travers elle, l'État promeut une **politique de créniaux** (politique économique structurelle dont l'objet est de renforcer les branches les plus compétitives du pays). Les résultats mitigés de cette politique ont conduit l'État à privilégier une politique de filière à partir du début des années 1980. Une **politique de filière** est une politique économique structurelle dont l'objet est de renforcer certaines filières de production jugées prioritaires. Les résultats décevants de cette politique ont contribué à la réorientation de la politique sectorielle de l'État à partir du milieu des années 1980 ; cette politique devient de moins en moins interventionniste, d'autant plus que la réglementation européenne évolue dans un sens plus libéral.

Les politiques sectorielles interviennent dans différents secteurs de l'économie :

- L'agriculture : l'État peut intervenir pour contribuer à la modernisation des exploitations agricoles en accordant des subventions. Une **subvention** est une aide financière non remboursable que les pouvoirs publics accordent aux agents économiques pour alléger une partie de leurs charges ou accroître leurs ressources afin de réaliser certains objectifs économiques ou sociaux jugés prioritaires. L'État peut également soutenir les prix agricoles, en mettant en œuvre une politique de formation destinée aux agriculteurs...

- L'industrie : l'État peut concevoir une **politique industrielle**, c'est-à-dire une politique économique structurelle qui regroupe des mesures spécifiques orientées vers l'industrie et dont la finalité est de susciter ou d'accompagner la restructuration des entreprises industrielles. La **restructuration** consiste en la réorganisation de l'appareil productif.

- Les services : l'État peut intervenir pour contribuer au développement de certains services (transports, finances, télécommunications...).

L'intervention de l'État (et plus généralement, des pouvoirs publics) en direction des entreprises peut être directe ou indirecte.

- L'action des pouvoirs publics est indirecte lorsqu'ils interviennent sur l'environnement des entreprises. C'est le cas, lorsque l'État prend en charge le financement et la construction d'**infrastructures**, c'est-à-dire des équipements durables à usage collectif (routes, autoroutes, port, aéroports...) contribuant à l'efficacité de l'appareil productif et à l'aménagement du territoire. **L'aménagement du territoire** est une politique économique et sociale des pouvoirs publics destinée à organiser l'espace géographique.

- L'intervention des pouvoirs publics est directe lorsqu'ils prennent directement en charge l'activité productive. C'est notamment le cas lorsque l'État nationalise des entreprises.

Les nationalisations renforcent le poids du secteur public en raison du développement du **secteur public d'entreprises** (ensemble des entreprises publiques et des entreprises partiellement publiques dont la gestion est sous contrôle public). Dans certains cas, l'État (ou une collectivité locale) peut juger préférable de constituer une **société d'économie mixte**, c'est-à-dire une entreprise appartenant conjointement à l'État (ou à une collectivité locale) et à des apporteurs de capitaux privés.

◀ **Efficience**
Voir p. 38

◀ **Nationalisation**
Voir p. 48

La planification

La politique sectorielle de l'État peut s'inscrire dans un cadre plus large, celui de la planification. La **planification** est un mode de régulation de l'économie, établi sous la conduite des pouvoirs publics, qui définit des objectifs à moyen terme et organise l'allocation de ressources permettant de les atteindre. Le **plan** est le document regroupant l'ensemble des objectifs et des moyens de les atteindre sur une période de plusieurs années (par exemple, un **plan quinquennal** est un plan établi pour une durée de cinq ans ; il peut prévoir des plans annuels intermédiaires). L'application du plan peut être obligatoire : la **planification impérative** est un système de planification de l'économie qui impose aux agents économiques la réalisation d'objectifs à moyen terme. La planification impérative a été pratiquée dans la plupart des pays socialistes.

La **planification indicative** est un système de planification de l'économie dont les objectifs ne s'imposent pas aux agents économiques privés et qui doivent être plus ou moins respectés par les agents publics. La planification indicative établit les évolutions souhaitables de l'économie et permet aux agents économiques de disposer de repères. Elle s'inscrit dans un processus de concertation entre les pouvoirs publics et les partenaires sociaux.

La planification indicative intervient dans les pays capitalistes depuis la fin des années 1940, en particulier en France, où elle a contribué à la croissance économique au cours des Trente Glorieuses ; depuis les années 1970, elle connaît plusieurs réformes qui traduisent une réorientation libérale des politiques économiques de l'État : la planification indicative est réduite à quelques grandes orientations ; en outre, elle intègre un processus de contractualisation entre État et Régions qui donne lieu à l'élaboration de contrats de plan. Un **contrat de plan** est un document établissant les engagements réciproques de l'État et d'une Région en vue de l'exécution du plan.

La politique de change

L'État et la Banque centrale mettent en œuvre une politique de change. Dans certains cas, l'État adopte des mesures intervenant à court terme pour influencer sur le taux de change de la monnaie nationale ; mais, le plus souvent, les politiques de change regroupent des mesures destinées à influencer sur le niveau du taux de change de la monnaie nationale afin d'améliorer durablement les performances économiques des firmes du pays. Ainsi, après 1983, la priorité des gouvernements français est

la lutte contre l'inflation et la réduction des déficits extérieurs. Ils mettent en œuvre une **politique de monnaie forte**, c'est-à-dire une politique de change destinée à faire croître durablement la demande de la monnaie nationale sur les marchés des changes pour que son taux de change s'apprécie à l'égard de celui de la monnaie des autres pays. Cette politique, dont les modalités sont celles des politiques de rigueur, doit réduire le prix des importations de produits primaires ou de machines exprimé en monnaie nationale : les coûts de production diminuent et la compétitivité des firmes s'améliore. La politique de monnaie forte est l'un des facteurs de la désinflation entamée en France depuis le milieu des années 1980. Il s'agit d'une **politique de désinflation compétitive**, c'est-à-dire une politique économique structurelle destinée à freiner durablement la hausse des prix pour réduire le différentiel d'inflation à l'égard des partenaires commerciaux et restaurer la compétitivité des firmes du pays. Cette politique de lutte contre l'inflation n'a pas conduit à la déflation mais elle a contribué à la croissance du chômage.

→ **Politique de rigueur**

Voir p. 248

→ **Désinflation**

Voir p. 83

→ **Inflation**

Voir p. 83

→ **Déflation**

Voir p. 83

■ Les politiques sociales

Les politiques structurelles des pouvoirs publics, en particulier celles de l'État, peuvent être des politiques sociales. La distinction entre politiques économiques et politiques sociales n'est pas toujours aisée, ni pertinente. Par exemple, l'indemnisation du chômage est destinée à préserver un niveau de vie jugé socialement nécessaire aux chômeurs ayant déjà travaillé. Les politiques sociales contribuent à limiter le degré d'inégalité de la répartition des revenus et, à ce titre, tentent de réduire un déséquilibre social. De plus, elles exercent des effets sur la conjoncture : le versement des indemnités de chômage compense une partie de la perte du revenu d'activité et évite ainsi un effondrement de la consommation préjudiciable à l'emploi. Par conséquent, les politiques sociales interviennent pour faire face à des déséquilibres sociaux mais aussi économiques.

La protection sociale

Parmi les politiques sociales, la protection sociale occupe une place centrale.

La protection sociale est basée sur la solidarité. Concrètement, la solidarité se manifeste par des prélèvements effectués par des instances spécifiques chargées de distribuer des allocations à la popula-

→ **Politique sociale**

Voir p. 246

→ **Solidarité**

Voir p. 369

tion, sans contrepartie productive. Une **allocation** ou **prestation sociale** est un versement, en espèces, au profit des ménages, provenant de l'État, d'une collectivité locale ou d'un organisme de protection sociale.

La protection sociale relève, pour la plus grande part, des organismes de sécurité sociale. La sécurité sociale désigne, au sens le plus restreint, les administrations publiques, créées en France après la deuxième guerre mondiale, et chargées de verser les prestations familiales, de prendre en charge une grande partie des frais de maladie et de maternité, de verser les pensions de retraite et d'invalidité... En fait, la sécurité sociale couvre un domaine plus vaste : en effet, la **Sécurité sociale** est un ensemble d'organismes publics sans but lucratif chargés de gérer la protection sociale. Il s'agit des **administrations de sécurité sociale**, c'est-à-dire les instances chargées de la gestion des différents régimes d'assurance sociale (régime général de la Sécurité sociale, régime des fonctionnaires, régime d'indemnisation du chômage...).

Par exemple, les **Associations pour l'emploi dans l'industrie et le commerce** (**Assedic**) sont des organismes gérés par les syndicats patronaux et ouvriers, chargés de collecter les cotisations destinées à financer le versement d'une allocation de base aux travailleurs licenciés ayant préalablement cotisé à l'assurance chômage, pendant une période minimum. L'**Union pour l'emploi dans l'industrie et le commerce** (**Unedic**) est le regroupement au niveau national des Assedic.

La distribution des allocations par les administrations de sécurité sociale correspond à une logique d'assurance et non pas une logique d'assistance. La logique d'assurance tient cependant compte du principe de solidarité qui fonde la protection sociale : le montant des cotisations est très inférieur aux effets financiers des risques encourus.

Les cotisations sociales finançant les régimes d'assurance sociale proviennent pour l'essentiel de prélèvements sur les revenus d'activité des agents économiques. Une partie de ces cotisations sociales est imputée aux salariés et apparaît sur leur fiche de paie en déduction de leur salaire brut. Une autre partie correspond aux **charges sociales** (ou **cotisations patronales**), c'est-à-dire les cotisations imputées aux employeurs pour chacun de leurs salariés et destinées à alimenter les régimes d'assurances sociales.

Une partie des prestations sociales est distribuée par les collectivités locales ou par l'État. Elles sont financées par l'impôt. La distribution de ces prestations n'est pas fondée sur une logique d'assurance, comme le système d'assurance sociale, mais sur une logique d'assistance. Par exemple, le principe d'assistance préside au versement de minima sociaux. La même logique fonde l'**aide sociale**,

Assurance ►

Voir p. 370

Assistance ►

Voir p. 370

Minima

sociaux ►

Voir p. 370.

qui désigne un système de distribution d'allocations, en espèces ou en nature, destinées à aider les personnes disposant de faibles ressources, à satisfaire leurs besoins essentiels. En France, la gestion de l'aide sociale est confiée pour la plus grande part aux collectivités locales.

En fait, la couverture de nombreux risques sociaux relève à la fois d'une logique d'assurance et d'une logique d'assistance : par exemple, **l'indemnisation du chômage**, c'est-à-dire le versement d'indemnités compensant la perte de revenus consécutive au chômage, est assurée par les Assedic conformément à la logique d'assurance, et par l'État selon une logique d'assistance (versement d'allocations aux chômeurs qui n'ont pas cotisé ou cotisé insuffisamment, et à ceux qui ont épuisé leur droit à l'allocation de base des Assedic).

La politique des revenus

Une **politique des revenus** est une politique économique et sociale destinée à modifier la répartition des revenus au sein de l'économie nationale. Les politiques des revenus sont parfois mobilisées pour infléchir la conjoncture économique ; le plus souvent, les politiques de revenus sont appliquées pour agir durablement sur l'activité économique ; il s'agit donc de politiques structurelles ; elles sont souvent engagées en fonction d'objectifs sociaux (notamment pour lutter contre les inégalités sociales) mais aussi économiques.

L'État intervient dans la répartition des revenus primaires. Par exemple, en France, il fixe un salaire minimum : ainsi, institué en 1950, le **salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG)** désigne le niveau du salaire horaire sous lequel aucun salarié ne peut être rémunéré ; l'évolution du SMIG est indexée sur celle des prix. À la fin des années 1960, le SMIG est remplacé par le **salaire minimum interprofessionnel de croissance (SMIC)**, salaire minimum créé en 1969, dont la revalorisation est indexée sur l'évolution des prix et sur les gains de pouvoir d'achat du salaire horaire moyen ouvrier. **L'indexation** est le procédé qui lie l'évolution d'une variable à celle d'une autre. **L'indexation des salaires** (ou **indexation salariale**) est le procédé qui lie la hausse des salaires à celle des prix, voire également à d'autres variables.

L'État peut influencer sur les revenus de la propriété par sa politique de taux d'intérêt ou par le contrôle qu'il peut éventuellement exercer sur les loyers. Il peut aussi réglementer les revenus des profes-

◀ **Revenu
primaire**
Voir p. 54

◀ **Revenu de la
propriété**
Voir p. 56

sions indépendantes (par exemple, réglementation des tarifs des professions libérales).

Il peut intervenir dans le processus de négociation des salaires ; en outre, la politique de salaires dans la fonction publique peut revêtir un caractère d'exemplarité pour le secteur privé.

L'État intervient également dans la détermination du revenu disponible des agents économiques par sa **politique fiscale**, qui désigne l'ensemble des mesures décidées par l'État pour faire évoluer les modalités des prélèvements fiscaux ; cette politique est un élément de la politique structurelle de l'État lorsqu'elle s'inscrit dans une perspective de long terme.

La politique des revenus est mise en œuvre pour atteindre des objectifs sociaux, mais aussi pour améliorer les performances économiques du pays : par exemple, à partir de 1983, le gouvernement français applique une nouvelle **politique des salaires** (politique des revenus destinée à fixer le niveau ou l'évolution des salaires), consistant à désindexer les salaires des prix. La **désindexation** est un procédé qui dissocie l'évolution d'une variable de l'évolution d'une autre. La **désindexation des salaires** (ou **désindexation salariale**) est le procédé qui consiste à ne plus lier l'évolution des salaires à celle des prix ou de ne le faire que partiellement.

L'État intervient également sur le revenu disponible des ménages en distribuant des allocations ou prestations sociales : par exemple, il distribue un revenu minimum d'insertion (RMI).

Les politiques de l'emploi

Une **politique de l'emploi** est une politique structurelle destinée à influencer sur l'offre et la demande de travail et à améliorer le fonctionnement du marché du travail. Elle revêt un caractère social mais aussi économique. Elle se traduit par un ensemble de dépenses : les dépenses pour l'emploi (les mesures relevant des politiques conjoncturelles et la diminution des charges sociales appliquées de manière générale ne sont pas comprises dans les dépenses pour l'emploi).

Ces dépenses peuvent être actives ou passives. Les dépenses passives constituent le support privilégié du **traitement social du chômage**, à savoir un ensemble de mesures destinées à atténuer les effets du chômage sur les individus et non pas à agir sur ses causes ; en revanche, le **traitement économique du chômage** est l'ensemble des mesures destinées à agir sur les causes du chômage.

Revenu
disponible ►
Voir p. 57

Revenu
minimum
d'insertion
(RMI) ►
Voir p. 370

Dépense pour
l'emploi ►
Voir p. 170
Charges
sociales ►
Voir p. 264
Dépenses
actives ►
Voir p. 170
Dépenses
passives ►
Voir p. 171

D'autres politiques sociales

Une politique familiale est une politique structurelle mise en œuvre par les pouvoirs publics pour réduire le poids des dépenses supportées par les familles du fait de la naissance et de l'éducation des enfants. Ainsi, la distribution d'**allocations familiales** (revenus de transfert versés aux familles en fonction du nombre et de l'âge de leurs enfants) est un instrument des politiques familiales ; de même, le montant de l'impôt sur le revenu est réduit en fonction du nombre d'enfants par la prise en compte du **quotient familial** (résultat de la division du montant du revenu imposable par un nombre de parts attribuées au foyer fiscal en fonction du nombre de personnes vivant dans ce foyer) : le quotient familial sur lequel est établi le montant de l'impôt sur le revenu est d'autant plus bas que le nombre d'enfants est élevé.

« **Famille**
Voir p. 318

La politique familiale est un élément de la **politique démographique**, une politique structurelle mise en œuvre par les pouvoirs publics pour influencer l'évolution de la population. Outre la politique familiale, la politique démographique concerne toutes les mesures agissant sur la natalité (par exemple, libéralisation ou restriction de l'avortement) et sur les flux migratoires.

■ Des débats théoriques suscités par l'intervention de l'État dans l'économie

L'intervention de l'État dans l'économie suscite de nombreux débats sur l'importance et la nature de cette intervention.

■ Les trois fonctions de l'État dans une économie de marché

L'économie de marché ne peut se passer de l'intervention de l'État, comme l'a montré par exemple Richard Abel Musgrave.

Richard Abel Musgrave (né en 1910) est un économiste américain proche du courant néoclassique. À la fin des années 1950, il établit une typologie qui distingue trois fonctions de l'État dans une économie de marché : les fonctions d'allocation, de redistribution et de régulation (*The Theory of Public Finance*, 1959).

La fonction d'allocation

Externalité ►

Voir p. 121

Monopole ►

Voir p. 111

Oligopole ►

Voir p. 112

Passager

clandestin ►

Voir p. 466

L'État intervient dans l'allocation de ressources en mobilisant des moyens financiers pour lutter contre les externalités négatives, établir un cadre réglementaire dans lequel s'exerce l'activité économique, créer les institutions qui permettent le bon fonctionnement de l'économie, contrôler les monopoles et les oligopoles (par exemple, en instituant une législation qui préserve la concurrence en prévoyant une **loi anti-trust** qui désigne la loi, appliquée depuis la fin du ^{xix}e siècle aux États-Unis, interdisant ou limitant la constitution de firmes susceptibles d'entraver la concurrence sur le marché), produire des biens collectifs... Un **bien collectif** (ou **bien public**) est, au sens strict, un bien collectif pur, c'est-à-dire un bien ou un service indivisible (un bien ou un service pouvant être consommé simultanément par plusieurs consommateurs) et non excluable (un bien ou un service dont il est impossible d'individualiser la consommation) : la défense nationale est un bien collectif pur. Comme il n'est pas possible d'exclure les consommateurs, chacun d'entre eux peut refuser d'assurer le financement de ce type de bien alors qu'il le consomme (comportement de passager clandestin). L'État ou une collectivité publique va donc se charger de produire les biens collectifs purs et contraindre les individus à leur financement par l'impôt.

Un **bien collectif impur** est un bien indivisible et excluable ou un bien divisible et non excluable. Par exemple, le service rendu par l'Éducation nationale est un service indivisible (du point de vue de l'ensemble du système scolaire et non d'un établissement) et excluable ; les ressources pétrolières enfouies dans les sous-sols marins au-delà de la limite des eaux territoriales constituent un bien collectif divisible (le baril de pétrole extrait par une firme pétrolière ne peut l'être par une autre) et non excluable (l'absence de droits de propriété laisse la possibilité à n'importe quelle firme pétrolière d'extraire ce pétrole). La production de biens collectifs impurs peut être prise en charge par l'État ou par une collectivité publique ; lorsqu'elle est prise en charge par le secteur privé, elle est soumise à une réglementation publique.

La fonction de redistribution et la fonction de régulation

L'État exerce une fonction de **redistribution** (ensemble des mesures prises par l'État ou par d'autres administrations publiques pour modifier la répartition des revenus en prélevant des impôts et des cotisations sociales et en distribuant des revenus de transfert). La redistribution peut être horizontale ou verticale.

La **redistribution horizontale des revenus** désigne les flux de **transferts sociaux** (c'est-à-dire l'ensemble des revenus de transfert et des prélèvements obligatoires qui les financent), au bénéfice des ménages ou des individus victimes des risques sociaux.

Ainsi, un système de **retraite par répartition** (principe d'un système de retraite selon lequel les retraités perçoivent une pension financée par les cotisations sociales des actifs) opère une redistribution horizontale des personnes dont l'âge n'a pas atteint celui de la retraite, aux personnes qui ont atteint cet âge. Il ne faut pas confondre ce système de retraite avec le système de **retraite par capitalisation** (principe d'un système de retraite selon lequel les retraités perçoivent le revenu issu du placement de leur épargne ou qu'un tiers a versé pour leur compte).

La **redistribution verticale** des revenus désigne les flux de transferts sociaux destinés à réduire les inégalités de revenus entre les individus ou les ménages. Cette redistribution agit sur les inégalités au nom d'un principe de justice sociale que la population légitime.

Par ailleurs, l'État exerce une fonction de régulation en mettant en œuvre des politiques économiques conjoncturelles adaptées à la situation économique du moment.

La fonction de régulation de l'État est au cœur des **politiques économiques keynésiennes**, c'est-à-dire les politiques économiques conjoncturelles qui confèrent à l'État la responsabilité de mobiliser les politiques budgétaire et monétaire pour améliorer les performances macroéconomiques d'un pays sur courte période. Par exemple, en cas d'accélération de l'inflation, des politiques de rigueur sont mises en œuvre ; en cas de croissance du chômage, il faut recourir aux politiques de relance.

Dans son ouvrage, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), John Maynard Keynes privilégie la politique monétaire comme moyen d'influer sur la conjoncture économique d'un pays et de préserver le plein-emploi ; la politique budgétaire joue un rôle supplétif qui devient primordial lorsqu'il est nécessaire de relancer l'activité économique alors que les taux d'intérêt sont déjà très bas.

◀ **Justice sociale**
Voir p. 374

◀ **Politique de rigueur**
Voir p. 248

◀ **Politique de relance**
Voir p. 248

◀ **Politique budgétaire**
Voir p. 250

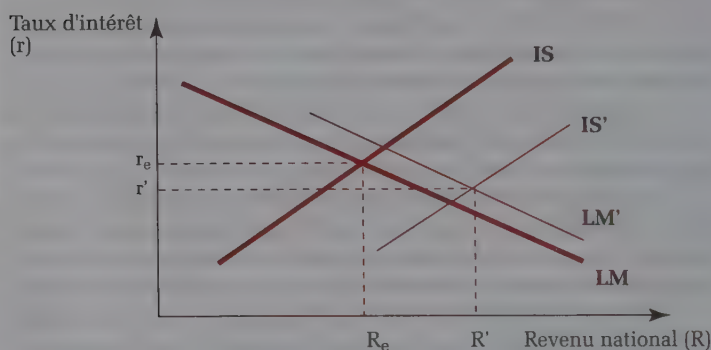
■ La modélisation de la fonction de régulation de l'État depuis Keynes

Le modèle IS/LM

À la suite des travaux de John Hicks, en 1937, plusieurs économistes formalisent l'intervention conjoncturelle de l'État dans l'éco-

nomie : celle-ci est perçue comme le moyen de rétablir les déséquilibres momentanés. Dès lors que les déséquilibres sont rétablis, l'analyse néoclassique (à laquelle Keynes s'opposait) retrouve sa pertinence. Cette approche, qui est celle du courant de la synthèse néoclassique, est fondée sur le **modèle IS/LM**, qui est une représentation graphique permettant de déterminer le niveau du revenu national et celui du taux d'intérêt qui assurent en même temps l'égalité entre l'offre et la demande globale de biens et de services et l'équilibre entre l'offre et la demande de monnaie. Le modèle permet également de spécifier les politiques économiques conjoncturelles qu'il faut mettre en œuvre pour assurer le plein-emploi.

Le modèle IS/LM



La courbe IS (*investment-saving*) est constituée de l'ensemble des couples (R, r) pour lesquels l'offre globale et la demande globale de biens et de services sont égales. La courbe LM (*liquidity-money*) est constituée de l'ensemble des couples (R, r) pour lesquels l'offre et la demande de monnaie sont égales.

Le couple (R_e, r_e) est celui qui assure à la fois l'équilibre sur le marché des biens et des services et sur celui de la monnaie. R_e peut être inférieur au niveau du revenu national assurant le plein-emploi. Une politique budgétaire de relance (qui induit un déplacement de la courbe IS vers la droite) et/ou une politique monétaire expansionniste (qui provoque un déplacement de la courbe LM vers la droite) sont de nature à faire croître le revenu national jusqu'à son niveau de plein-emploi. Le modèle montre que le nouveau niveau du revenu national de plein-emploi R' correspond à un niveau du taux d'intérêt r'

tel que le marché des biens et des services et celui de la monnaie sont à l'équilibre. En cas d'accélération de l'inflation, une politique budgétaire de rigueur (qui induit un déplacement de la courbe IS vers la gauche) et/ou une politique monétaire d'austérité (qui provoque un déplacement de la courbe LM vers la gauche) sont de nature à réduire le revenu national et donc à diminuer les pressions inflationnistes.

Le modèle Mundell-Fleming

Le **modèle Mundell-Fleming**, établi au début des années 1960 par le Canadien Robert Mundell et l'Américain Marcus Fleming, est un modèle IS/LM appliqué dans le cadre d'une économie ouverte. De ce fait, le modèle prend en compte les effets des politiques monétaire et budgétaire sur la balance des paiements.

Le modèle montre les limites des politiques économiques conjoncturelles selon les régimes de change :

- en régime de change fixe, la variation des taux d'intérêt ne peut pas être une mesure efficace pour agir sur l'activité économique puisqu'elle induit la variation des taux de change (alors que les changes doivent être fixes), d'autant plus fortement que les capitaux circulent librement au plan international. Dans ce contexte, la politique budgétaire peut être privilégiée ;

- en régime de change flexible, la politique monétaire peut être efficace. La variation du taux de change ajoute ses effets à ceux de la variation des taux d'intérêt : par exemple, la baisse des taux d'intérêt contribue à relancer l'investissement ; la dépréciation du taux de change consécutive à la baisse des taux d'intérêt dope les exportations ; l'activité économique est donc doublement stimulée. En revanche, le modèle montre que la politique budgétaire est d'autant moins efficace que les capitaux circulent librement.

La courbe de Phillips

Au début des années 1960, les américains Robert Solow et Paul Samuelson, qui ont largement contribué à la vulgarisation du modèle IS/LM, s'inspirent des travaux du Néo-Zélandais William Alban Phillips (1914-1975), pour fonder, sur le plan théorique, la possibilité d'un arbitrage de l'État entre inflation et chômage.

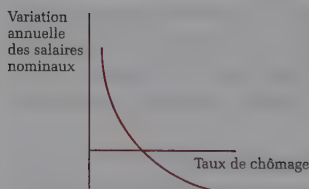
En effet, à la fin des années 1950, sur la base de statistiques concernant l'économie britannique au cours de la période 1861-1957,

◀ **Balance des paiements**
Voir p. 213

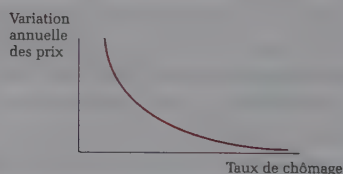
Phillips constate qu'en règle générale, plus le taux de chômage est élevé, moins la hausse des salaires est forte. Il résume ce constat par une courbe qui portera son nom, la **courbe de Phillips**, qui est une courbe décroissante représentative de la corrélation négative entre variation annuelle des salaires nominaux et taux de chômage (voir courbe ci-dessous). En 1960, Samuelson et Solow testent la validité de cette courbe sur l'économie américaine pour la période 1900-1958. Les résultats ne sont pas probants. Les deux auteurs substituent la variation des prix à celle des salaires. Ils font alors apparaître la possibilité d'un arbitrage entre inflation et chômage :

- aux États-Unis, le plein-emploi (taux de chômage proche de 3 %) s'accompagnerait d'une hausse des prix de l'ordre de 5 % ;
- une inflation nulle correspondrait à un taux de chômage de l'ordre de 5 ou 6 %.

La courbe de Phillips



Corrélation de Phillips (1958)



Corrélation établie en 1960 par Solow et Samuelson
Cette courbe est également appelée courbe de Phillips

La courbe de Phillips, combinée au modèle IS/LM, constitue un ensemble théorique formalisant et justifiant les politiques de régulation de l'État. C'est dans ce cadre théorique que s'inscrivent les politiques économiques conjoncturelles appliquées dans les pays développés à économie de marché depuis 1945.

Jusqu'aux années 1970, ces politiques économiques soutiennent la croissance (politiques monétaire et budgétaire de relance). En cas de surchauffe, des politiques d'austérité sont mises en œuvre (freinage des dépenses publiques et/ou hausse des impôts ; freinage de la création monétaire). Dans certains cas (en Grande-Bretagne, par exemple, au cours des années 1950-1960), ces pratiques se traduiront par des politiques de *stop and go* qui freineront la croissance économique.

Surchauffe ►
Voir p. 248
Politique d'austérité ►
Voir p. 248

Une **politique de stop and go** est une politique qui combine une alternance rapide de politiques de rigueur et de politiques de relance.

Les politiques d'austérité tendent à durer plus longtemps au cours des années 1960 du fait d'une hausse des prix plus élevée qu'au cours de la décennie précédente.

Depuis les années 1970, les choix des autorités publiques ont évolué. En effet, au cours des années 1970, les pouvoirs publics hésitent entre la politique d'austérité qui induit une hausse du chômage, atteignant des niveaux alarmants à cette époque, et la politique de relance qui aggrave les déséquilibres inflationnistes alors que la hausse des prix est forte. À la fin des années 1970, au sommet de Tokyo, le G7 décide de donner la priorité à la lutte contre l'inflation.

Le **G7** est le groupe des sept principales puissances industrielles mondiales (États-Unis, Japon, Allemagne, France, Grande-Bretagne, Italie, Canada), créé en 1975 pour favoriser la concertation entre ces pays (il est parfois fait mention du **G5** qui est le regroupement des cinq premières puissances mondiales : États-Unis, Japon, Allemagne, France, Grande-Bretagne). Le **G8** (le G7 auquel se joint, depuis 1997, la Russie) semble devoir se substituer au G7.

En raison du choix d'éradiquer l'inflation (et de résorber les déséquilibres externes excessifs), les politiques conjoncturelles se tendent. Cependant, lorsque le chômage croît fortement, certains États appliquent des politiques de relance en combinant les instruments des politiques conjoncturelles : la relance budgétaire peut être accompagnée d'une rigueur monétaire ; une politique monétaire accommodante peut être combinée à une politique budgétaire de freinage...

■ **L'intervention de l'État dans l'économie, est critiquée**

Les entraves aux mécanismes de marché

La fonction d'allocations renvoie à l'action structurelle des pouvoirs publics. Pour les libéraux, celle-ci peut-être néfaste dès lors qu'elle perturbe les mécanismes de marché : ils soutiennent que le marché doit jouer un rôle important dans l'allocation des ressources.

Par exemple, au cours des années 1920, dans le cadre théorique de l'économie du bien-être, l'économiste libéral britannique Arthur Cecil Pigou (1877-1965) prévoit que l'État puisse intervenir dans

l'économie pour lutter contre les effets externes négatifs que les mécanismes du marché ne peuvent prendre en compte : il s'agit de taxer les agents produisant des effets externes négatifs (à la hauteur des nuisances qu'ils provoquent) et de subventionner ceux produisant des effets externes positifs (à la hauteur des bienfaits qu'ils génèrent). L'analyse de Pigou permet de justifier le **principe du pollueur-payeur** qui est une règle imposant aux agents économiques dont les activités sont sources de pollution, de verser à la collectivité (État ou collectivités locales) une indemnité compensatrice.

Cette approche est contestée par d'autres économistes libéraux. Depuis les années 1970, ils proposent une alternative au principe du pollueur-payeur : l'allocation de droits à polluer permet de préserver les mécanismes du marché. Un **droit à polluer** est un permis de polluer distribué aux entreprises par les pouvoirs publics. Après distribution initiale des droits à polluer, les entreprises dont l'activité génère un niveau de pollution dépassant le niveau autorisé doivent acquérir des droits à polluer auprès d'autres entreprises qui n'utilisent pas la totalité de leurs permis. Le prix des droits à polluer est déterminé par la confrontation de l'offre et de la demande de ces droits. Ainsi, un niveau de pollution excessif entraîne la hausse du prix des droits à polluer, ce qui incite les entreprises à être plus attentives à la préservation de l'environnement. L'action de l'État (et des pouvoirs publics en général) est alors réglementaire : il s'agit de fixer les niveaux de pollution autorisés et de les contrôler pour imposer l'usage des droits à polluer.

Par ailleurs, l'intervention de l'État dans l'allocation de ressources provoque des dysfonctionnements. C'est pour cela que les libéraux promeuvent la **neutralité budgétaire**, qui est un principe qui conditionne l'élaboration du budget de l'État à la nécessité de préserver le bon fonctionnement des mécanismes de marché. La neutralité budgétaire suppose le respect de trois contraintes :

- le budget doit être le plus souvent équilibré (de nombreux libéraux acceptent cependant de laisser jouer les stabilisateurs automatiques pour réguler les fluctuations économiques) ;
- les interventions de l'État doivent être au plus proche de ses fonctions régaliennes, auxquelles il faut ajouter la prise en charge des infrastructures et de la production de biens collectifs que le secteur privé ne peut assurer ;
- l'impôt proportionnel doit être privilégié (si les résistances sociales n'étaient pas si fortes, il faudrait privilégier l'impôt forfaitaire

Stabilisateurs automatiques ►
Voir p. 256

Bien collectif ►
Voir p. 268
Impôt proportionnel ►
Voir p. 252
Impôt forfaitaire ►
Voir p. 252

taire, puisque les contribuables sont réputés consommer à parts égales les biens collectifs produits par l'État).

Les limites de la redistribution

L'action redistributrice de l'État est fondée sur un principe de justice sociale. Or, des libéraux, tel Friedrich Von Hayek, récusent le principe de justice sociale qui suppose une atteinte aux libertés individuelles. Par exemple, prélever des impôts au-delà de ce qu'exigent les fonctions régaliennes est une confiscation injuste des revenus perçus légalement par les agents économiques ; ils sont en outre désincités à mobiliser leurs talents, leurs compétences. De plus, la distribution de prestations sociales modifie les comportements, perpétuant les déséquilibres : par exemple, la distribution d'un revenu minimum désincite les pauvres à chercher un emploi...

Pourtant, certains libéraux, comme Milton Friedman, proposent d'instituer une allocation (qui doit préserver l'incitation à travailler) versée aux individus ne disposant pas d'un **revenu minimum** (le niveau de revenus considéré, au sein d'une société déterminée et à une époque donnée, comme un **seuil de pauvreté**, à savoir le montant des ressources en dessous duquel les individus ne peuvent satisfaire une partie de leurs besoins essentiels).

« **Justice sociale**
Voir p. 374

Les limites de la régulation

La fonction de régulation de l'État fait également l'objet de nombreuses critiques émanant du courant libéral.

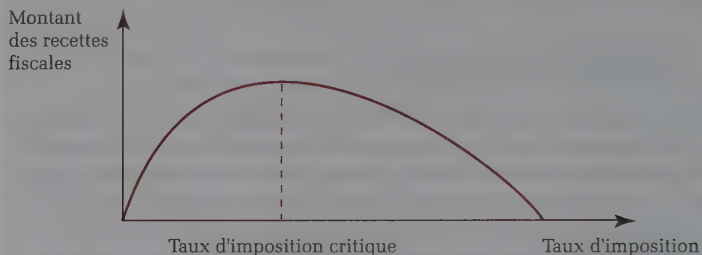
L'américain Arthur Laffer, conseiller économique du président Ronald Reagan au début des années 1980, établit une représentation graphique des effets négatifs d'un taux d'imposition excessif.

La **courbe de Laffer** est la représentation graphique (en forme de U inversé) de l'évolution du montant des recettes fiscales, qui augmente de moins en moins fortement au fur et à mesure que le taux d'imposition s'accroît ; au-delà d'un taux d'imposition critique, les recettes fiscales diminuent.

Ce raisonnement vaut pour l'ensemble des prélèvements obligatoires. Le niveau trop élevé du taux de prélèvements obligatoires dissuade les entreprises de produire et les individus de travailler. Ainsi, l'offre diminue et le chômage augmente.

« **Prélèvements
obligatoires**
Voir p. 251

La courbe de Laffer



**Taux de
prélèvements
obligatoires** ►
Voir p. 72

Par conséquent, aux politiques de demande, il convient de substituer des politiques d'offre. Une **politique d'offre** est une politique économique structurelle destinée à inciter les agents économiques à accroître leur offre, en réduisant durablement la **pression fiscale** (part des impôts dans le PIB, exprimée en pourcentage) et, plus globalement, le taux de prélèvements obligatoires. Cette proposition constitue un des axes principaux de l'**économie de l'offre**, courant de la pensée économique libérale dénonçant les interventions excessives de l'État dans l'économie qui brident l'offre.

**Déficit
budgétaire** ►
Voir p. 254

La contestation libérale des politiques budgétaires repose également sur la dénonciation des effets négatifs des modalités de financement du déficit budgétaire. Le creusement des déficits pour relancer l'activité économique pourrait être financé par création monétaire : dans ce cas, l'inflation s'accélère ; le déficit pourrait être financé par l'augmentation des impôts : dans ce cas, l'effet de relance du déficit budgétaire est annulé et les agents économiques sont désincités à accroître leur offre. Si le déficit est financé par l'emprunt, la demande de capitaux de l'État augmente, orientant les taux d'intérêt à la hausse et provoquant un **effet d'éviction**, c'est-à-dire un phénomène provoqué par l'accroissement de la demande de capitaux par l'État qui, en drainant l'épargne disponible et en provoquant la hausse des taux d'intérêt, évince les entreprises du marché des capitaux.

**Principe
d'équivalence
ricardien** ►
Voir p. 471

Au milieu des années 1970, l'économiste américain Robert Barro énonce son théorème d'équivalence ricardienne, proposition établissant que le financement des dépenses budgétaires par l'impôt a les mêmes effets qu'un financement par l'emprunt. Ainsi, lorsque l'État finance son déficit budgétaire par l'impôt, il confisque une partie des revenus des ménages et annule de ce fait l'effet de relance du

déficit ; il en est de même lorsque le financement du déficit est couvert par un emprunt : les agents économiques, anticipant la hausse des impôts destinée à rembourser l'emprunt, épargnent davantage et réduisent leur consommation, ce qui annule l'effet de relance par le déficit budgétaire.

Au cours des années 1970, Milton Friedman conteste la pertinence de l'arbitrage entre inflation et chômage qui fonde les politiques conjoncturelles d'inspiration keynésienne. En effet, la relance dope la croissance à court terme, fait baisser le chômage et croître les prix. Les salariés, victimes de l'illusion monétaire, réclament avec retard une hausse de leurs salaires quand ils se rendent compte de la baisse de leur pouvoir d'achat ; dès lors, les employeurs licencient un personnel devenu trop coûteux. Le chômage revient à son niveau initial (taux de chômage naturel) et il faut alors une relance plus conséquente que la précédente pour faire à nouveau baisser temporairement le chômage. À long terme, le chômage est toujours à son niveau naturel (ou structurel) et la hausse des prix est plus élevée : la courbe de Phillips est verticale. Pour Milton Friedman, il convient de pratiquer une politique monétaire, qui cale la progression de la masse monétaire sur la croissance anticipée du PIB en volume, et de mettre en œuvre une politique budgétaire refusant le déficit.

Au début des années 1970, des économistes libéraux américains développent une critique plus radicale : contrairement à ce qu'énonce Friedman, qui évoque les **anticipations adaptatives** (anticipations qui modifient progressivement les comportements des agents économiques, ceux-ci traitant avec retard les informations dont ils disposent), ces économistes (qui constituent le courant de la nouvelle économie classique) retiennent l'hypothèse d'**anticipations rationnelles** (anticipations d'agents rationnels qui ajustent sans délai leurs comportements à toute information nouvelle et qui sont supposés prévoir le futur de la façon la plus juste possible). Ainsi, les politiques économiques conjoncturelles sont inefficaces du fait d'un **effet d'annonce**, c'est-à-dire la modification des comportements des agents économiques à l'annonce d'un événement ou d'une prévision : anticipant les effets inflationnistes de la relance, les salariés exigent immédiatement des hausses de salaires compensatrices ; les employeurs licencient sans délai une main-d'œuvre devenant trop coûteuse... Le chômage ne diminue pas et les prix augmentent.

Ces critiques adressées aux politiques d'inspiration keynésienne fondent les politiques économiques libérales.

« **Illusion monétaire**
Voir p. 164

« **Chômage naturel**
Voir p. 465

« **Nouvelle économie classique**
Voir p. 469

Les **politiques économiques libérales** sont des politiques destinées à promouvoir les mécanismes de marché, à libéraliser l'économie en réduisant le poids et les interventions de l'État ; elles sont essentiellement structurelles. Il s'agit généralement de politiques destinées à faire croître l'offre. Cependant, à court terme, la nécessité de préserver la stabilité des prix peut commander la mise en œuvre de politiques économiques conjoncturelles, notamment les politiques monétaires restrictives. Il est en outre parfois nécessaire de laisser jouer les stabilisateurs automatiques.

Par ailleurs, le courant libéral contemporain (auquel il faut ajouter de nombreux auteurs de la nouvelle économie keynésienne) fonde l'intervention des pouvoirs publics dans l'économie sur un principe de crédibilité. La **crédibilité d'une politique économique** repose sur sa faculté d'être maintenue sur une longue période, indépendamment de toute préoccupation électoraliste ou des fluctuations conjoncturelles. Par exemple, confier la politique monétaire à une banque centrale indépendante et soucieuse de la stabilité des prix est de nature à renforcer la crédibilité des pouvoirs publics en matière de lutte contre l'inflation : en effet, les agents économiques rationnels n'ont plus de raison de douter de la volonté des pouvoirs publics d'éradiquer l'inflation, même si le chômage devait croître.

Cette perspective ôte de sa pertinence au clivage traditionnel entre politiques économiques conjoncturelles et politiques économiques structurelles : l'intervention de l'État (et plus généralement, des pouvoirs publics) dans une économie de marché, qu'elle soit à court ou à long terme, doit être constamment encadrée par des règles, des normes ; celles-ci doivent contribuer à préserver les mécanismes de marché et à renforcer la crédibilité des pouvoirs publics en bridant leur pouvoir discrétionnaire, c'est-à-dire en limitant leur capacité à modifier leurs politiques économiques en fonction des évolutions conjoncturelles ou d'objectifs qu'ils jugent prioritaires.

16

RÉGIMES POLITIQUES

A Le pouvoir politique

B Les démocraties pluralistes

- Les principes
- L'État de droit
- Les régimes présidentiels et parlementaires
- Les systèmes électoraux
- Les systèmes de partis
- L'organisation administrative

C Les régimes autoritaires

- Les régimes autoritaires anciens
- Les régimes autoritaires modernes

D Les totalitarismes

A Le pouvoir politique

Le pouvoir est parfois considéré comme un « bien » que posséderait un individu. On s'inscrit alors dans une **théorie substantialiste**, qui est une théorie dans laquelle le pouvoir est conçu comme une substance que des personnes ou des groupes possèdent.

Interactionnisme ►
Voir p. 502

Les sociologues préfèrent généralement se situer dans le cadre d'une théorie interactionniste. Le pouvoir est alors considéré comme une relation entre des acteurs sociaux. Le **pouvoir** (selon le politiste américain R. Dahl) est la capacité qu'a un acteur social A d'obtenir de B une action que ce dernier n'aurait pas effectuée autrement (le pouvoir suppose donc une relation entre deux personnes).

L'exercice du pouvoir de A sur B repose d'abord sur l'application d'une sanction en cas de désobéissance. Pourtant, B peut accepter cette relation et agir « spontanément » conformément au désir de A. Le pouvoir repose à la fois sur l'exercice de la contrainte physique et sur un consentement de l'assujéti. C'est pourquoi on distingue le **pouvoir d'injonction** (pouvoir reposant sur la coercition) du **pouvoir d'influence** (pouvoir reposant sur le consentement motivé par le respect ou la crainte des personnes sur lesquelles s'exerce ce pouvoir). Le pouvoir d'influence se confond avec l'**autorité**, qui est une relation sociale dans laquelle un acteur obtient l'obéissance d'un autre acteur sans recourir à la violence.

Dans cette perspective, le pouvoir politique n'est qu'un pouvoir parmi d'autres. Cependant, il joue un rôle essentiel dans les sociétés. Le **pouvoir politique** est l'ensemble des relations qui permettent à une société de trouver des solutions aux tensions et conflits qui la traversent. Le pouvoir politique doit permettre la coexistence de tous les membres d'une société au-delà de tout ce qui peut les opposer (inégalités économiques, religions, ethnies, etc.). Le pouvoir politique utilise à la fois la violence et le consentement. Même les dictatures recherchent une certaine légitimité, c'est-à-dire un appui au moins tacite d'une partie de la population. M. Weber distingue trois types de légitimité :

Weber ►
Voir p. 489

- la **légitimité traditionnelle** : légitimité qui s'appuie sur le caractère sacré des dispositions transmises par le temps ; on obéit au chef en vertu de la dignité personnelle qui lui est conférée par la tradition ;
- la **légitimité charismatique** : légitimité qui repose sur un individu capable de montrer qu'il possède un **charisme**, c'est-à-dire une force qui lui permet de s'imposer en foulant toutes les traditions et toutes les lois ;

– la **légitimité rationnelle** ou **légale** : légitimité qui est le fait de sociétés qui comportent un système de règles valables pour tous, conformément à des principes connus et respectés grâce à un appareil administratif et judiciaire.

Le pouvoir politique étant légitime, on peut considérer que la personne ou le groupe qui lui est assujéti (l'acteur B dans la définition donnée par Dahl) accepte cette relation. Cependant, un éventuel refus de B pourrait lui être si défavorable qu'il se sent « obligé » de respecter la volonté de A. Le pouvoir limite donc toujours la liberté de B. Anarchistes et libéraux font le même constat, mais différent quant aux solutions à apporter pour assurer la liberté des individus. Les anarchistes veulent supprimer le pouvoir sous toutes ses formes, que ce soit celui exercé par l'État (armée, police, justice, etc.), les patrons ou les Églises ; les libéraux (au sens politique du terme) veulent séparer les pouvoirs pour qu'ils se limitent mutuellement.

Anarchie : doctrine qui postule que le pouvoir politique ainsi que celui exercé par les institutions doit être supprimé car il limite la liberté des individus. Ces derniers ont la possibilité de coopérer librement pour gérer directement les organisations économiques (les entreprises) ou politiques (les villes).

◀ **Autogestion**
Voir p. 424

Libéralisme politique : doctrine qui postule que le pouvoir politique est toujours susceptible de limiter la liberté des individus. En conséquence, ce pouvoir doit être limité par une Constitution défendant les droits de l'individu, par une séparation des pouvoirs et par des élections libres. Les libéraux considèrent comme indispensable l'existence de contre-pouvoirs face au pouvoir central. Un **contre-pouvoir** est une organisation (collectivité locale, groupe d'intérêt, parti politique, syndicat, etc.) limitant l'influence d'un pouvoir dominant.

Il ne faut pas confondre libéralisme politique et libéralisme économique : un gouvernement autoritaire récusant le libéralisme politique peut accorder au marché une place centrale dans la régulation de l'économie du pays.

◀ **Libéralisme économique**
Voir p. 440

Le pouvoir politique peut prendre des formes très différentes.

Un **régime politique** est une façon de gouverner une communauté, caractérisée par l'organisation des pouvoirs publics, un système de partis et l'organisation de l'administration.

La principale caractéristique d'un régime politique est l'organisation des pouvoirs publics, à savoir le mode de désignation des gouvernants (hérédité, élection, coup d'État, etc.), et les compétences des institutions en charge des pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire. L'organisation

administrative (centralisation/décentralisation) est également un critère qui permet de distinguer des formes d'organisation politique, proches par ailleurs. Ainsi l'Allemagne et l'Italie, toutes deux des démocraties représentatives de type parlementaire, se différencient par leur organisation administrative, décentralisée dans l'Allemagne, plus centralisée dans le cas de l'Italie.

En tant que forme prise par le pouvoir politique, un régime politique est la réponse apportée aux conflits générés par les clivages sociaux. Trois grandes réponses et donc trois régimes politiques différents sont possibles :

- les régimes démocratiques, qui permettent l'expression des conflits selon des modalités respectueuses des libertés individuelles ;
- les régimes autoritaires, qui répriment au moins l'un des acteurs du conflit ;
- les régimes totalitaires, qui cherchent à nier les clivages sociaux.

Les démocraties pluralistes

Les principes

Dans son sens le plus courant, une **démocratie** est un système politique dans lequel les citoyens exercent leur souveraineté.

Cet exercice peut se faire dans le cadre de deux formes différentes de démocratie. La **démocratie directe** est un système politique dans lequel les citoyens dirigent eux-même une ville, une région ou un État. L'exemple le plus connu est la démocratie athénienne.

La **démocratie représentative** est un système politique dans lequel les citoyens désignent des représentants qui gouvernent en leur nom. C'est le principe qui a cours, de nos jours, dans tous les pays démocratiques. Par rapport à la démocratie athénienne, deux transformations majeures sont à noter. La première est que les restrictions à l'accès à la citoyenneté ont considérablement diminué avec l'adoption du suffrage universel. La seconde est que les citoyens renoncent à la gestion effective de leur ville ou de leur État : ils élitent des représentants, qui sont libres de leurs décisions et qui ne sont pas tenus de suivre en tout point l'avis de la majorité et encore moins de leurs électeurs. L'élection est alors le principal moyen dont disposent les citoyens pour sanctionner (positivement ou négativement) leurs représentants.

Citoyen ►
Voir p. 298

Une façon de réintroduire la volonté des citoyens dans les prises de décisions politiques est d'opter pour une **démocratie semi-directe**, qui est un système politique dans lequel les citoyens désignent des représentants qui gouvernent en leur nom mais peuvent parfois décider directement de l'adoption ou non d'une mesure publique par le biais d'un référendum.

Un **référendum** est une consultation par laquelle des électeurs sont appelés à se prononcer sur une mesure publique ou sur une disposition liée à un traité international. En France, l'usage du référendum est assez limité : modification de la Constitution ou ratification des traités internationaux. Son usage est beaucoup plus fréquent en Suisse.

Cette démocratie représentative peut s'exercer dans le cadre d'une république ou d'une monarchie constitutionnelle. Selon les situations, on désignera par **république** :

- un régime dans lequel le chef de l'État est élu pour une durée déterminée ;
- une démocratie représentative dont le chef de l'exécutif est un président ;

– une démocratie représentative laïque dont le chef de l'exécutif est un président et dans laquelle l'État est le garant de l'intérêt général.

La première définition permet d'opposer la république à la monarchie. Cependant, toutes les républiques ne sont pas des démocraties, car l'élection du président de la république n'est pas forcément libre. Ainsi, les États-Unis d'Amérique (première république moderne) et la République populaire de Chine ou la République islamique instaurée en Iran n'ont que l'appellation en commun. La seconde définition réserve le terme de républiques aux régimes politiques dont les présidents sont élus librement. Conformément à cette définition, la France et les États-Unis sont deux exemples de républiques. La troisième définition fait référence à la conception française de la république. Elle se distingue de la république au sens américain du terme par son attachement à la laïcité et par la certitude que l'État peut exprimer l'intérêt général.

Une **monarchie** est le gouvernement d'un homme seul (le monarque) tenu de respecter certaines lois, que ce soit celles de Dieu ou celles inscrites dans une constitution. On distingue donc les monarchies de droit divin des monarchies constitutionnelles. Seules les **monarchies constitutionnelles**, qui sont des monarchies dans lesquelles le pouvoir du roi est limité par une constitution qui donne le pouvoir effectif à un parlement, sont des démocraties représentatives.

Sur les quinze démocraties représentatives qui forment l'Union européenne, sept sont des monarchies constitutionnelles (Belgique,

◀ **Constitution**
Voir p. 299

◀ **Union européenne**
Voir p. 226

Danemark, Espagne, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède) et huit sont des républiques (Allemagne, Autriche, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Portugal).

■ L'État de droit

L'élection des représentants ne prend son sens que si les citoyens sont à l'abri des pressions éventuelles des gouvernants. L'État dans les démocraties est un État de droit (ou constitutionnel).

État de droit : État soumis à des lois protégeant les libertés individuelles. Pour éviter que l'État, qui fait les lois, ne les manipule à son avantage, son pouvoir est limité par les **lois constitutionnelles** (articles de la constitution qui déterminent la forme de gouvernement d'un pays et énoncent les droits et les devoirs des individus vis-à-vis de l'État). Le gouvernement ne peut donc pas, à lui seul, modifier les lois qui servent de référence à toutes les autres.

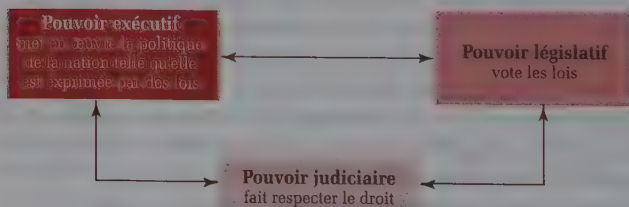
Les **lois ordinaires** (normes écrites de portée générale adoptées par le parlement) sont, le plus souvent, présentées par le gouvernement, et doivent respecter les lois constitutionnelles.

Les **règlements** (décisions d'ordre juridique prises par l'exécutif) doivent être conformes aux lois ordinaires et, de ce fait, aux lois constitutionnelles. Ils prennent la forme de décrets lorsqu'ils émanent du chef de l'État et d'arrêtés lorsqu'ils sont pris par un ministre ou une autorité administrative.

Outre l'énoncé des droits des individus et des citoyens, la constitution a pour objet d'organiser les pouvoirs publics sur la base d'une séparation des pouvoirs.

Séparation des pouvoirs : principe selon lequel les pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire doivent être exercés par des instances séparées dont les pouvoirs s'équilibrent au bénéfice des individus, ce qui préserve leurs libertés.

Séparation et complémentarité des pouvoirs



Citoyenneté ►
Voir p. 298

Le **pouvoir exécutif** est le pouvoir qui conçoit et dirige la politique de la nation et fait appliquer la loi. Il fait des choix qui se traduisent éventuellement par des projets de lois déposés au parlement (ex. : la loi de finance). L'exécution de la loi passe par l'adoption de décrets, par l'affectation de crédits et par des mesures coercitives. Ce pouvoir exécutif peut être monocéphale lorsqu'il n'existe qu'un seul dirigeant (ex. : le président américain), ou bicéphale lorsqu'il est partagé entre deux fonctions (exemple de la France). Le **chef de l'État** est le personnage (monarque ou président) qui représente l'État. Dans les régimes parlementaires, le chef de l'État a essentiellement une fonction symbolique (incarner l'unité et la permanence de l'État) et l'essentiel du pouvoir est détenu par le chef du gouvernement. Le **chef du gouvernement** est le personnage qui dirige le gouvernement, que ce soit un premier ministre (France, Royaume-Uni), un président du conseil des ministres (Italie), ou un chancelier (Autriche, Allemagne).

◀ **Loi de finances**
Voir p. 250

Le gouvernement est une notion que l'on peut employer dans trois sens différents. Le **gouvernement** (dans son sens le plus large) est assimilé au pouvoir politique qui dirige un État ; dans un sens plus restreint, il désigne le pouvoir exécutif ; dans les régimes où l'exécutif est bicéphale (cas de la France), il désigne l'ensemble des ministres (dont le Premier ministre) et des secrétaires d'État qui exercent effectivement le pouvoir exécutif.

À noter que, lors des réunions des chefs d'État et de gouvernement qui ont lieu deux fois par an dans le cadre de l'Union européenne, seuls se déplacent ceux qui exercent effectivement le pouvoir exécutif. Ainsi, le président et le premier ministre français sont invités, alors que ni le premier ministre anglais ni le chancelier allemand ne sont accompagnés de leur chef d'État.

◀ **Union européenne**
Voir p. 226

Le **pouvoir législatif** est le pouvoir qui vote les lois et contrôle l'exécutif. Il est confié au **parlement**, qui est l'assemblée ou les assemblées qui exercent le pouvoir législatif. Ce parlement est formé par la ou (le plus souvent) les chambres qui adoptent le budget, élaborent la loi et contrôlent l'exécutif. Selon que le parlement est composé d'une ou de deux chambres, on est dans le cas d'un monocaméralisme ou d'un bicaméralisme. **Monocaméralisme** : régime politique dans lequel le parlement est composé d'une seule chambre (Israël, Finlande, Suède ou Danemark).

Bicaméralisme (ou **bicamérisme**) : régime politique dans lequel le parlement est composé de deux chambres. Dans ce système le plus courant, la chambre basse (en France, l'Assemblée nationale) assure la représentation directe des citoyens, et la chambre haute (en France, le Sénat) est souvent élue à un suffrage indirect.

La première fonction du parlement est de voter des lois présentées par le gouvernement (on parle alors de projet de loi) ou par le parlement lui-même (proposition de loi). Projets ou propositions sont présentés à l'assemblée puis au sénat et étudiées par des commissions parlementaires. Une **commission parlementaire** est un groupe restreint de parlementaires (dirigé par un rapporteur) chargé de préparer la discussion et le débat sur un sujet donné. En cas de désaccord entre les deux chambres, l'assemblée nationale a le dernier mot puisqu'elle est la seule à être dépositaire de la souveraineté populaire en raison de son mode d'élection. Après avis favorable du conseil constitutionnel lorsqu'il est sollicité, le texte est promulgué par le président de la République, puis publié au journal officiel.

La seconde fonction du parlement est de contrôler l'exécutif. Ce travail se fait d'abord dans le cadre des commissions parlementaires. Lorsqu'une situation est inédite, les parlementaires ont la possibilité de créer une commission sur des sujets particuliers (ex. : la crise de la « vache folle »). Ce contrôle passe également par des **questions parlementaires**, qui sont des questions écrites ou orales posées par les parlementaires au gouvernement.

Le **pouvoir judiciaire** est le pouvoir qui a pour fonction de faire respecter le droit. Ce pouvoir est confié à des **juridictions**, c'est-à-dire des institutions chargées de dire le droit (des tribunaux). Il existe deux ordres de juridiction : l'ordre judiciaire est composé de la justice civile, qui traite des litiges entre particuliers (affaire entre deux commerçants ou entre un employeur et un salarié), et de la justice pénale, qui traite des troubles à l'ordre social (délits, crimes) ; l'ordre administratif s'occupe des litiges concernant la puissance publique (conflit entre un fonctionnaire et son administration).

Chacun de ces ordres comporte deux degrés de juridictions. Les juridictions de première instance rendent des jugements dont il est possible de faire appel, tandis que les juridictions de seconde instance rendent des arrêts. Ainsi, un délit peut être jugé par un tribunal correctionnel puis rejugé par une cour d'appel. Les arrêts ne sont pas susceptibles d'appel, mais il est possible de faire vérifier par la Cour de cassation (ordre judiciaire) ou le Conseil d'État (ordre administratif) que la juridiction de second degré a bien respecté les lois.

■ Les régimes présidentiels et parlementaires

Selon que les pouvoirs exécutif et législatif sont dépendants l'un de l'autre ou, au contraire, indépendants, on a affaire à un régime

Délit ►

Voir p. 397

Crime ►

Voir p. 397

parlementaire ou présidentiel. Il existe un régime intermédiaire entre les deux premiers.

Un **régime parlementaire** est un régime politique caractérisé par une interdépendance entre le gouvernement et le parlement. Dans un tel régime, les citoyens élisent une chambre basse qui nomme le chef du gouvernement tandis que le chef de l'État, sans rôle politique majeur, est le symbole de l'État. Le gouvernement, responsable devant la chambre basse, est susceptible d'être renversé par elle s'il n'est plus soutenu par une majorité de députés. En retour, le gouvernement peut dissoudre la chambre basse et provoquer de nouvelles élections. Il peut également tester la solidité de sa majorité parlementaire et l'obliger à se ressouder en posant une **question de confiance**, qui est un acte permettant à un gouvernement de vérifier s'il est soutenu par l'assemblée. En cas d'échec, de nouvelles élections parlementaires ont lieu. Le Royaume-Uni, la Belgique, les Pays-Bas, l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne ou la Suède ont opté pour un régime parlementaire.

Un **régime présidentiel** est un régime politique caractérisé par une indépendance de fond entre l'exécutif et le parlement. Le parlement ne peut renverser le chef de l'exécutif et celui-ci ne peut dissoudre le parlement. Les États-Unis sont l'exemple même d'un régime présidentiel. L'exécutif est représenté par un président élu au suffrage universel indirect. Il est élu par des grands électeurs, eux-mêmes élus par les citoyens. Le congrès, composé d'une chambre des représentants et d'un sénat, est élu au suffrage universel direct. Obligés de composer, l'exécutif et le législatif possèdent des moyens de pression l'un sur l'autre. Le parlement donne son assentiment sur le choix des secrétaires d'État (les ministres) et peut bloquer les décisions du président en refusant de voter une loi ou le budget. Enfin, le parlement peut, mais le fait est rare, entamer une procédure d'**impeachment** (procédure judiciaire mise en œuvre par le parlement afin de destituer le chef de l'exécutif en cas de faute grave commise dans l'exercice de ses fonctions).

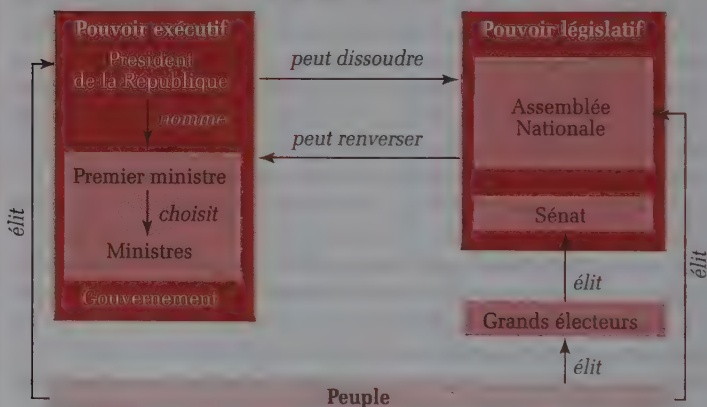
De son côté, le président peut user de son **veto** (possibilité donnée au pouvoir exécutif de s'opposer à un texte voté par le pouvoir législatif) à l'encontre d'une loi votée par le congrès.

Institué en France avec la V^e République, le **régime mixte** est un régime à la fois parlementaire et présidentiel. C'est un régime parlementaire car le président de la République peut dissoudre l'assemblée, tandis que celle-ci peut renverser le gouvernement au moyen d'une **motion de censure** (acte par lequel les députés mettent en jeu la responsabilité du gouvernement et tentent de le renverser). C'est

un régime présidentiel car le président ne peut être renversé par l'assemblée. En principe, un tel régime donne la prééminence au président, qui dispose de pouvoirs importants : il nomme le premier ministre, est le chef des armées, peut dissoudre l'assemblée et dispose de pouvoirs exceptionnels quand les circonstances l'exigent.

Mais le pouvoir du président est affaibli lorsque les députés qui le soutiennent sont minoritaires à l'assemblée. Il est alors obligé de nommer un premier ministre dont il ne partage pas les options politiques.

Un régime mixte : la V^e République



■ Les systèmes électoraux

Il n'y a pas de démocratie sans **élection**, c'est-à-dire un mode de désignation des détenteurs du pouvoir politique permettant aux membres de la collectivité politique d'exercer un choix. En principe, ces élections se déroulent au **suffrage universel**, qui est un mode d'élection ne mettant pas d'autres conditions au droit de vote que la nationalité, la majorité et la capacité des droits civiques. Le suffrage universel s'oppose au **suffrage censitaire**, qui est un mode d'élection réservant le droit de vote à ceux qui ont payé un impôt (le cens) et qui bénéficient donc d'un revenu relativement élevé. Ce système a été aboli en France en 1848.

La volonté des électeurs peut s'exprimer par le biais d'un suffrage direct ou indirect. **Suffrage direct** : élection qui permet à des électeurs de voter directement pour des candidats et donc de choisir eux-mêmes leurs représentants.

Suffrage indirect : élection qui permet à des électeurs d'élire des « grands électeurs » qui éliront, dans un second temps, le candidat de leur choix. En France, les sénateurs sont élus par les conseillers municipaux, les conseillers régionaux et les députés.

Les électeurs peuvent être appelés à choisir un candidat (scrutin uninominal) ou une liste de candidats (scrutin de liste). **Scrutin uninominal** : modalité de vote qui permet à l'électeur de choisir un seul candidat par circonscription. Ainsi, en France, les élections présidentielles, législatives et cantonales sont des élections à scrutin uninominal à deux tours.

Scrutin de liste : modalité de vote qui permet à l'électeur de choisir une liste de candidats par circonscription. Les élections municipales en sont un exemple classique. Dans les communes de plus de 3 500 habitants, les électeurs votent pour des listes entières, toute rature entraînant la nullité du vote.

Une variante du scrutin de liste est le **scrutin plurinominal**, qui est une modalité de vote qui autorise l'électeur à établir lui-même la liste des candidats pour qui il vote. C'est le système retenu dans les communes de moins de 3 500 habitants et qui autorise l'électeur à se faire sa propre liste en puisant des candidats dans les différentes listes en présence et, même, à voter pour un citoyen qui ne se présente pas.

Dans le cas d'un scrutin de liste, on peut opter pour un scrutin majoritaire, proportionnel ou mixte.

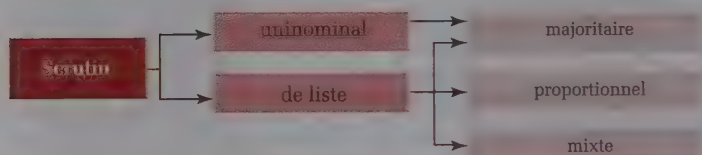
Scrutin majoritaire : façon de comptabiliser les votes qui permet de déclarer élu le candidat ou la liste ayant obtenu le plus de voix. Le scrutin majoritaire est évidemment toujours retenu dans le cas d'un scrutin uninominal. Le président de la République française est élu selon cette modalité. Le scrutin majoritaire peut être retenu dans le cas du scrutin de liste. Ainsi, les députés français sont élus de cette façon. Cela permet, en principe, de dégager une majorité stable mais défavorise les « petits » partis qui doivent, pour être représentés, s'allier avec des partis de gouvernement.

C'est pourquoi, certains « petits » partis sont favorables à un **scrutin proportionnel**, qui est un mode d'élection permettant d'attribuer à chaque liste un nombre d'élus proportionnel aux voix qu'elle a recueillies. Ce scrutin est déjà utilisé pour élire les conseillers régionaux ou les députés européens. Il permet l'expression de toutes les sensibilités, mais peut être un élément de blocage lorsque aucune coalition n'obtient la majorité absolue.

Le **scrutin mixte** est un mode de scrutin combinant le scrutin majoritaire et le scrutin proportionnel. Il permet d'accorder une majorité des sièges à la liste ayant recueilli le plus de voix et de réserver quelques sièges aux autres listes, à partir du moment où elles dépassent

sent un seuil de voix déterminé à l'avance. Il est pratiqué lors des élections municipales dans les communes de plus de 3 500 habitants. Nous sommes alors dans le cas d'un scrutin de liste à deux tours où seules les listes ayant obtenu plus de 10 % des voix peuvent se maintenir. Au second tour, la liste qui arrive en tête obtient la moitié des sièges et le reste est partagé proportionnellement aux résultats de toutes les listes. Cela permet à la liste majoritaire de détenir nettement plus que la moitié des sièges et aux listes minoritaires d'être représentées au conseil municipal.

Les différents types de scrutin



■ Les systèmes de partis

Un **parti politique** est un groupe organisé et permanent dont les membres se rassemblent afin de conquérir le pouvoir politique ou, au moins, d'exercer une influence politique sur la société.

Dans une démocratie, la création de partis politiques est libre et la pluralité est la règle. Ils sont des instruments indispensables à l'exercice des droits civiques.

Le **bipartisme** est un système de partis dans lequel seuls deux « grands » partis sont susceptibles d'accéder au pouvoir. Les États-Unis avec le couple démocrates/républicains ou le Royaume-Uni avec celui formé par les travaillistes et les conservateurs nous en offrent deux exemples. Cette bipolarisation est favorisée par le mode de scrutin qui, dans les deux cas, est de type majoritaire au suffrage universel direct. Seuls les deux principaux partis sont susceptibles d'accéder au pouvoir et les électeurs sont incités à se détourner des « petits » partis.

Le **multipartisme** est un système de partis dans lequel trois partis au moins exercent une influence réelle sur la vie politique et établissent entre eux des alliances plus ou moins solides. Dans ce cas, un parti a peu de chance d'obtenir, à lui seul, la majorité des sièges et les alliances entre partis deviennent la règle. La Belgique, qui compte seize partis, et les Pays-bas (treize partis) sont des exemples de multipartismes favorisés par des élections législatives à la proportionnelle.

La France, une fois de plus, se singularise, puisqu'elle connaît à la fois un multipartisme et une bipolarisation de la vie politique : il existe sept partis susceptibles de participer à un gouvernement (Parti communiste, Verts, Parti socialiste, radicaux de gauche, centre des démocrates sociaux, Parti républicain, et Rassemblement pour la République) regroupés en deux grandes coalitions en raison d'un mode de scrutin majoritaire.

■ L'organisation administrative

Les régimes politiques se différencient enfin par l'organisation administrative de l'État. On oppose alors l'État unitaire à l'État fédéral.

L'État unitaire est un État dans lequel le gouvernement exerce son pouvoir sur l'ensemble des citoyens. La France est l'exemple même d'un État unitaire.

Pour un État unitaire, la difficulté réside dans la satisfaction des demandes que les citoyens expriment au niveau local. C'est pourquoi la France a, dans un premier temps, déconcentré son État en déléguant le pouvoir central à des représentants locaux de l'État : les préfets.

État unitaire déconcentré : État unitaire dans lequel des agents locaux nommés par le pouvoir central, soumis à son pouvoir hiérarchique et responsables devant lui, ont un pouvoir de décision.

La **déconcentration** est donc un processus politique par lequel un État centralisé délègue à des agents locaux qui sont sous sa dépendance une partie de son pouvoir de décision.

Un pas de plus a été réalisé en 1982 avec les lois de décentralisation qui accordent une autonomie aux collectivités territoriales. Depuis cette date, la France est un État unitaire décentralisé, doté de quatre niveaux hiérarchiques : État central, région, département et commune.

État unitaire décentralisé : État unitaire dans lequel des collectivités territoriales sont autonomes et s'administrent elles-mêmes dans le cadre des lois qu'elles sont chargées d'appliquer.

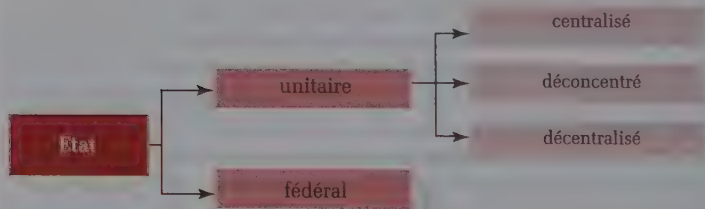
Les administrations des collectivités locales peuvent donc prendre des décisions sans en référer à l'État, à condition, bien évidemment, de respecter les lois, qui restent les mêmes pour tous les Français. On distingue alors l'administration centrale de l'administration territoriale. **L'administration centrale** est l'ensemble des services centraux des administrations chargés d'appliquer les décisions gouvernementales dans le cadre de la loi. Ces services centraux sont organisés en ministères puis

en directions. L'**administration territoriale** est l'ensemble des services déconcentrés de l'État (services régionaux et départementaux) et des administrations des collectivités locales (communes, départements et régions). Les services déconcentrés de l'État ont pour fonction de faire appliquer les décisions gouvernementales au niveau local ; les services dépendants des collectivités locales ont pour fonction de faire appliquer les décisions des exécutifs locaux. Les **collectivités locales**, qui sont des circonscriptions administratives ayant une personnalité morale et, qui sont responsables de leurs actes (régions, départements, communes, DOM, TOM), sont donc partie prenante des administrations territoriales.

La **décentralisation** est un processus politique aboutissant à l'autonomie des collectivités locales dans le cadre de lois générales qu'elles sont chargées d'appliquer.

L'**État fédéral** est un État dans lequel les unités territoriales qui le composent disposent d'une large autonomie dans le domaine législatif mais pas de compétence internationale. Ainsi, les États-Unis sont une fédération de cinquante États dans laquelle l'État central ne s'occupe que de la défense, des relations internationales et de la monnaie. Chaque État fédéré a sa propre constitution, un exécutif et un parlement qui vote ses propres lois. La seule contrainte imposée aux parlements fédérés est de respecter la Constitution américaine. La République fédérale d'Allemagne, la Suisse, le Canada ou encore la Belgique sont également des États fédéraux.

Les différents types d'État



La construction européenne a renouvelé le débat sur le **fédéralisme**, qui est un mode de regroupement des collectivités politiques visant à assurer à la fois l'autonomie de chacune d'entre elles et une solidarité entre toutes. Schématiquement, trois projets sont en présence :

– les nationalistes refusent les transferts de souveraineté en direction d'une institution supranationale au nom de la défense des États-nations. Ils réclament une application très stricte du **principe de**

subsidiarité qui est une règle selon laquelle le pouvoir supranational n'intervient qu'en complément du pouvoir national ;

- les partisans d'une confédération souhaitent une coopération renforcée entre les pays européens. En effet, une **confédération** est une association d'États transférant certaines de leurs compétences à une institution supranationale, sans remettre en cause le principe la souveraineté de ses membres dans le domaine international. Il n'y aurait donc pas d'État européen, chacun des États membres conservant une large part de sa souveraineté ;

- les partisans d'une fédération veulent créer un État européen, une **fédération** étant un regroupement d'États qui transfèrent à un État fédéral leurs compétences internationales (défense, relations internationales, monnaie) tout en gardant une large autonomie dans les autres domaines. Dans cette hypothèse, il y aurait création d'un État européen qui chapeauterait les États nationaux.

Les régimes autoritaires

Il convient de distinguer les régimes autoritaires anciens (précédant l'apparition de la démocratie moderne) des régimes autoritaires modernes qui sont parfois une réaction à cette forme de démocratie.

■ Les régimes autoritaires anciens

Depuis Aristote, on distingue les régimes en fonction du nombre des personnes qui exercent le pouvoir. Tyrannie, despotisme et absolutisme ont en commun d'être des régimes dirigés par seul homme.

La **tyrannie** est l'exercice d'un pouvoir absolu et oppressif. Pour Platon, le tyran est populaire, car il évite au peuple les excès de la liberté inhérents à la démocratie. On retrouve cette idée que l'absence de liberté peut être populaire chez La Boétie, quand il traite de la « servitude volontaire », ou chez Tocqueville lorsqu'il craint la « tyrannie de la majorité ».

« Aristote
Voir p. 438

« Platon
Voir p. 438

« Tocqueville
Voir p. 480

« Montesquieu
Voir p. 477

Le **despotisme** est le pouvoir autoritaire et arbitraire d'un souverain qui n'est soumis à aucune loi. Selon Montesquieu, le despotisme ne repose que sur la crainte des sujets.

L'**absolutisme** est une monarchie centralisée dans laquelle les pouvoirs du roi, dont la légitimité est d'origine divine, ne sont limités ni par des institutions représentatives ni par une constitution. Les

seules lois que doit respecter le souverain sont celles de Dieu. L'absolutisme est donc une forme de **théocratie** (système politique dans lequel l'autorité du prince dérive d'un rapport privilégié à la divinité).

À la différence des régimes précédents, l'**oligarchie** est un régime politique dans lequel le pouvoir est partagé par quelques familles. L'exemple classique nous vient de la Grèce antique avec les villes de Thèbes, Sparte et Athènes, qui étaient dirigées par des familles de propriétaires terriens.

■ Les régimes autoritaires modernes

Les **régimes autoritaires modernes** sont des régimes politiques établis et maintenus par la violence dans lesquels le pouvoir politique est concentré dans les mains d'un homme ou d'un petit groupe refusant la démocratie.

Ces régimes possèdent deux caractéristiques en commun :

- la première est qu'il n'existe pas de vraie compétition électorale. Certaines dictatures interdisent tout simplement les partis (ainsi que les syndicats) et les élections. D'autres autorisent certains partis et mettent en place des élections tout en réprimant les groupes susceptibles de contester le pouvoir. En cas de besoin, le résultat des élections est truqué ;

- la seconde caractéristique de ces régimes est qu'il n'existe pas d'expression publique des désaccords et les médias sont contrôlés par le pouvoir. Faute de liberté d'expression, d'association, etc., les mouvements d'opposition ne peuvent s'exprimer.

Au-delà de ces deux caractéristiques, les régimes autoritaires modernes sont extrêmement diversifiés :

- les bureaucraties communistes ont succédé au totalitarisme et se sont, pour la plupart, éteintes après 1989. Ce type de régime subsiste pourtant, en Chine, au service d'une classe dirigeante qui fait de moins en moins référence aux idéaux communistes ;

- les dictatures anticommunistes ont, le plus souvent, été des régimes militaires et ont parfois accompagné leur autoritarisme politique d'un libéralisme économique (exemple du Chili après le coup d'État de 1973) ;

- le **fascisme** est un régime autoritaire nationaliste s'opposant à la fois au communisme et au libéralisme tant politique qu'économique. L'Italie de l'entre-deux-guerres avec Benito Mussolini et, dans une

moindre mesure, l'Espagne du général Franco sont deux exemples de régimes fascistes ;

- le nationalisme autoritaire a souvent été le lot des pays du tiers-monde au moment de la décolonisation ;

- les dictatures patrimoniales, enfin, n'ont d'autre objet que l'enrichissement du dictateur et de ceux qui l'entourent. Les dictatures africaines, dans lesquelles la fortune du dictateur dépasse la dette extérieure du pays, en sont des exemples.

« Tiers-monde
Voir p. 128

Les totalitarismes

Au cours des années 1930, en Allemagne comme en URSS, se sont affirmés des régimes politiques opposés par leurs idéologies mais convergeant par leur façon de diriger la société.

« Idéologies
Voir p. 431

À la différence des régimes politiques autoritaires classiques, qui se « contentent » d'assurer l'ordre public sans volonté réelle de dominer l'espace privé, ces régimes ont voulu contrôler l'ensemble des activités sociales par un appareil policier omniprésent et assurer leur emprise sur les esprits. On a qualifié ces régimes de totalitaires et, depuis, appliqué ce concept à la Chine de Mao ou à l'Iran de Khomeyni.

Totalitarisme : système politique caractérisé par une tentative de contrôle de l'ensemble des activités sociales par un appareil répressif.

Ces systèmes totalitaires ont trois principales caractéristiques en commun : le culte du chef, le monopole idéologique et la toute-puissance de l'appareil policier :

- le chef, dans un système totalitaire, est l'incarnation de l'unité d'une société à qui l'on ne reconnaît pas le droit d'être divisée. La négation des clivages sociaux rend illégitime l'expression d'une discordance et justifie la répression. Le pouvoir du chef est alors sans limites puisque tout ce qui n'émane pas directement ou indirectement de lui est considéré comme une menace à l'encontre de l'unité de la société ;

- le monopole idéologique de l'État est l'expression de la volonté d'une emprise sur les esprits. Le matérialisme historique en URSS, le racisme dans l'Allemagne nazie sont considérés comme des sciences qui ne peuvent être discutées.

Racisme : idéologie faisant de spécificités héréditaires et culturelles (la « race ») le clivage essentiel qui distingue les hommes, et affirmant la supériorité d'une « race » sur les autres. **L'antisémitisme**,

qui est une doctrine affirmant l'infériorité des Juifs et la volonté de les exclure de la société, permettait à l'Allemagne nazie, en rejetant les Juifs hors de l'humanité, de garantir l'unité d'un peuple supposé pur ;

– la toute-puissance de l'appareil policier et la répression sont inséparables du totalitarisme, car l'unité du peuple ne peut être préservée que par la découverte et par la punition, ou plus simplement l'extermination, de supposés ennemis (« contre-révolutionnaires » dans le cas de l'URSS, juifs et communistes dans le cas de l'Allemagne nazie). L'État totalitaire est donc un État de police qui ne connaît pas la séparation des pouvoirs et ne laisse aucune place à un espace public.

Espace public ►
Voir p. 301

Ces quelques caractéristiques communes à l'Allemagne nazie et à l'URSS stalinienne ne doivent pas nous faire oublier ce qui les sépare : un projet politique d'abord, une idéologie et les modalités de la répression.

Dans ces deux pays, le totalitarisme a été limité dans le temps : il s'effondre en 1945 pour ce qui est de l'Allemagne, et, en URSS, se transforme au cours des années 1950 en régime autoritaire plus classique.

CITOYENNETÉ

A L'État

B La nation

C L'État-nation

D La citoyenneté : un idéal

- La citoyenneté : un attribut de la nationalité
- Des droits et des devoirs
- Une participation active à la vie de la cité
- Une obligation morale

E Citoyenneté et inégalités

F Citoyenneté et particularismes

G Crises et renouvellements possibles de la citoyenneté

Les mots de « citoyenneté » et de « citoyen » sont de nos jours fréquemment utilisés dans des expressions dans lesquelles leur sens se dilue : « entreprise citoyenne, « café citoyen », « consommateur citoyen ». Il semble donc nécessaire de préciser ce qui constitue le noyau dur de la citoyenneté moderne.

La **citoyenneté** est la jouissance des droits civiques (vote, éligibilité, liberté d'association, d'expression, de réunion, etc.) attachés à la nationalité.

Un **citoyen** est un individu qui bénéficie de droits civiques lui permettant de participer directement ou indirectement aux prises de décisions politiques.

Si être citoyen, c'est bénéficier de droits et répondre à certains devoirs, ce n'est là qu'un des versants de la citoyenneté : le citoyen est avant tout le détenteur d'une partie de la souveraineté politique. Dans une démocratie, le pouvoir politique émane des citoyens regroupés en nation et l'État est un instrument de la nation.

La citoyenneté moderne s'est élaborée dans l'Angleterre du ^{xviii}e siècle et s'est affirmée lors de la Révolution française. La notion de citoyen s'est alors substituée à celle de **sujet**, qui désigne un individu ne bénéficiant pas des droits civiques et ne détenant aucun pouvoir politique.

Historiquement, la citoyenneté moderne est liée au développement des États-nations mais ce lien n'a rien d'obligatoire. Les transformations de l'État-nation et de la citoyenneté pourraient, à l'avenir, entraîner leur dissociation.

L'État

Les juristes constitutionnels et les sociologues étudient l'État sous des angles différents.

L'**État (au sens des juristes constitutionnels)** est la juxtaposition d'un territoire aux frontières délimitées, d'une population vivant sous sa juridiction et d'un appareil d'État les administrant. La population considérée ici est celle qui a la nationalité française, la **nationalité** étant le lien juridique qui relie l'État et ses ressortissants. En principe, un individu ne relève que d'un État et ne possède donc qu'une seule nationalité. Cependant, certains individus possèdent une double nationalité. Les **apatrides** sont des individus qui ne sont reconnus comme ressortissants par aucun État. C'est parfois le cas des réfugiés.

L'**appareil d'État** est l'ensemble des institutions chargées d'administrer une population vivant sur un territoire. Dans le cas français, il se compose du pouvoir exécutif (président de la République et gouvernement), du pouvoir législatif (Assemblée nationale et Sénat) et des administrations. C'est à cette conception juridique de l'État que l'on fait référence lorsque l'on écrit que l'État français a signé tel ou tel traité.

Pour les sociologues, l'État est une institution politique qui s'incarne dans l'appareil d'État et qui est opposée à la **société civile**, ensemble des activités extérieures à la sphère politique (par exemple, activités économiques et associatives).

L'**État (selon Weber)** est une « entreprise politique de caractère institutionnel » qui se distingue par l'exercice d'un monopole de la contrainte physique légitime.

« Weber
Voir p. 489

Dans les sociétés démocratiques, la violence de l'État est la seule à être légitime, car elle est de type rationnelle-légale. Cela signifie d'une part, que le pouvoir politique s'est institutionnalisé et, d'autre part, que l'État est un État de droit.

« Pouvoir
politique
Voir p. 280

L'**institutionnalisation du pouvoir politique** est un processus qui aboutit à dissocier la personne physique du gouvernant de sa fonction et, plus généralement, à généraliser les statuts juridiques pour l'ensemble des détenteurs de l'autorité publique.

Les personnes qui exercent le pouvoir politique le font non pas en leur nom propre mais au nom de la nation et en raison de la fonction qu'elles occupent. En outre, elles ont accédé à cette fonction en respectant des procédures prévues par la loi.

L'État de droit est en effet fondé sur une **Constitution**, qui est la loi précisant les relations entre les différents pouvoirs (législatif, exécutif et judiciaire) et fixant les règles de l'accès au pouvoir politique (les procédures de vote, par exemple) et de son exercice.

Ces règles sont supposées permettre l'expression de la volonté générale. Dans ces conditions, l'État se veut l'instrument de la nation. Son pouvoir est strictement réglementé et limité. Il n'a pas le droit d'emprisonner un innocent ni même, dans de nombreux pays démocratiques, de mettre à mort un coupable.

La violence exercée par l'État est donc d'une tout autre nature que celle exercée par des organisations illégales (par exemple la mafia) car elle est, en principe, l'expression de la volonté générale et du respect des libertés fondamentales. Pour certains philosophes des ^{xvii}e et ^{xviii}e siècles (Thomas Hobbes, John Locke et Jean-Jacques Rousseau), tout se passe comme si l'État résultait d'un contrat social signé par l'ensemble des citoyens.

« Hobbes
Voir p. 476
« Rousseau
Voir p. 477
« Contrat social
Voir p. 476

Marx ►
Voir p. 452
**Classes
sociales** ►
Voir p. 343

Exploitation ►
Voir p. 345

Cette conception de l'État comme dépositaire de la volonté générale est critiquée par Marx, qui lui reproche de négliger les clivages sociaux. Selon lui, la volonté générale est un leurre puisque les classes sociales ont des intérêts antagonistes.

L'État (au sens marxiste) se définit comme un instrument de domination au service des classes dominantes. Dans le mode de production capitaliste, l'État a pour fonction de perpétuer l'exploitation du prolétariat par la bourgeoisie. Dans ces conditions, l'avènement du communisme abolit l'État. Toutefois, une transition s'impose pour passer du capitalisme au communisme. Dans cette transition, le pouvoir de la classe capitaliste est remplacé par la **dictature du prolétariat**, force d'oppression de la bourgeoisie par les travailleurs.

La nation

Communauté ►
Voir p. 387

La nation est une communauté. Cependant, les avis divergent quant à la nature première de cette communauté : culturelle pour les uns, politique pour les autres. Selon que l'on privilégie une conception ethnoculturelle ou élective, on fera référence à la première ou à la seconde des définitions suivantes :

- La **nation (dans sa conception ethnoculturelle)** est un ensemble d'êtres humains vivant sur un territoire et liés par la conscience d'avoir une langue, une religion, une histoire, une culture et un art de vivre en commun.

Ethnie ►
Voir p. 382

Elle se rapproche de l'ethnie, qui est une communauté culturelle à laquelle on s'intègre de façon involontaire par la naissance et l'éducation. Cette conception est illustrée par la nation allemande dont les membres avaient conscience de leur unité linguistique et culturelle bien avant leur unification politique en 1871.

- La **nation (dans sa conception élective)** est une communauté politique composée de citoyens égaux devant la loi qui résolvent leurs conflits par l'adoption de décisions communes. Ce qui fonde l'appartenance à une nation repose moins sur la culture que sur la participation à la vie politique et l'adhésion volontaire des individus. Cette conception de la nation a été développée par les révolutionnaires français lorsqu'ils ont affirmé que le pouvoir n'émanait plus du roi mais de la nation, c'est-à-dire de l'ensemble des citoyens. Elle est à la fois individualiste et égalitaire.

Elle est individualiste car chaque individu-citoyen est un être raisonnable détenteur d'une parcelle de la **souveraineté nationale**, c'est-à-dire l'autorité suprême de la nation. Il ne doit donc pas y avoir d'intermédiaires entre le citoyen et la communauté politique. C'est une des raisons pour lesquelles les corporations, qui représentaient les corps de métier, ont été supprimées lors de la Révolution.

Elle est égalitaire car tous les citoyens sont dotés des mêmes droits et soumis aux mêmes lois. Cette égalité des individus citoyens suppose que tout ce qui les différencie est évacué de l'**espace public** (lieu fictif où les citoyens s'expriment directement ou indirectement par l'intermédiaire de partis politiques et s'informent afin de participer aux prises de décisions politiques). L'existence d'un espace public suppose que les droits civiques sont reconnus (droit d'expression, de réunion, etc.) et que les citoyens ont une langue commune. Les particularismes sont, en principe, refoulés dans l'**espace privé**, qui est le lieu où s'expriment les appartenances sociales de toutes sortes. Cela concerne tout particulièrement les appartenances religieuses. Ainsi, un catholique ou un juif doit pouvoir vivre conformément à sa religion dans le domaine privé, mais ne doit pas intervenir en tant que membre d'une communauté religieuse dans le domaine public. On retrouve ici la priorité donnée à l'individu citoyen sur les différentes communautés.

Pour la sociologue Dominique Schnapper, la nation est une machine à intégrer des individus dans une communauté politique en dépassant des appartenances sociales qui les différencient et les hiérarchisent. La philosophe Dominique Méda ajoute que l'appartenance à une société moderne ne se fait pas principalement par l'économique, qui est le domaine de l'inégalité et, parfois, de l'exclusion, mais par le politique, qui est le domaine de l'égalité.

Ces deux conceptions de la nation se traduisent par des procédures différentes d'obtention de la nationalité qui peut se faire soit à la naissance (par filiation) soit de façon ultérieure par une **naturalisation**, qui est un acte par lequel un individu acquiert une nationalité qui n'était pas la sienne auparavant.

Dans chaque pays, le droit de la nationalité combine un droit du sang et un droit du sol.

Le **droit du sang** est le droit d'un individu à la nationalité de ses parents ou, à défaut, de l'un d'entre eux. Ce droit est fondé sur une parenté biologique qui forge l'appartenance au groupe.

Le **droit du sol** est le droit d'un individu à une nationalité du moment qu'il est né sur le territoire auquel est rattachée cette nationalité.

Les pays qui assimilent la nation à une communauté culturelle accordent une place prépondérante au droit du sang. C'était le cas de l'Allemagne jusqu'à la réforme du code de la nationalité en 1999. Alors que les populations de langue allemande (en particulier les ressortissants de la RDA) recevaient automatiquement la nationalité de la RFA une fois sur le territoire de la République fédérale, les autres non-nationaux installés depuis longtemps dans le pays obtenaient difficilement leur naturalisation.

À l'inverse, les pays qui, telle la France, voient dans la nation une communauté politique, accordent une plus large place au droit du sol. Ainsi, le code de la nationalité de 1998 attribue le bénéfice de la nationalité de naissance à l'enfant né d'un parent français (droit du sang) mais également à l'enfant né en France de parents inconnus et à l'enfant né d'un parent né lui-même en France (droit du sol). De plus, la naturalisation est prévue pour les enfants nés en France de parents étrangers, les enfants adoptés ou recueillis, les adultes étrangers qui se marient avec un ressortissant français. Enfin, les étrangers présents sur le territoire depuis plus de cinq ans peuvent demander la nationalité française.

En même temps qu'elle intègre ses ressortissants, la nation opère une distinction entre les nationaux et les étrangers. Cela se traduit par le développement du **nationalisme**, qui est une doctrine faisant de la nationalité le critère fondamental de différenciation des êtres humains et affirmant souvent la supériorité d'une nation sur les autres. Nationalisme et internationalisme s'opposent donc. Le nationalisme comme le patriotisme est l'exaltation de la nation. Le **patriotisme** signifie à l'origine la défense du territoire des ancêtres ; il prend une forme pacifique dans l'intérêt pour la chose publique, le respect des symboles nationaux ou l'amour du drapeau. Le nationalisme peut s'accompagner d'une certaine forme d'agressivité vis-à-vis des peuples extérieurs. Pour les nationalistes, il s'agit de valoriser (souvent à l'excès) certaines particularités ethniques, linguistiques, religieuses propres à un groupe donné, tout cela contribuant à donner une impression d'unité à des individus qui sont d'origines très diverses.

Les sociologues distinguent généralement trois formes de nationalisme :

- un nationalisme émancipateur développé par des communautés qui ne se sont pas encore dotées d'un État et qui cherchent à obtenir leur indépendance (le nationalisme des Kurdes ou des Palestiniens) ;
- un nationalisme intégrateur propre aux États-nations qui veulent renforcer une **identité nationale**, c'est-à-dire un sentiment d'appar-

tenance à une communauté politique (le nationalisme tel qu'il est généralement pratiqué en France) ;

– un nationalisme conquérant qui exprime une volonté de domination extérieure (le nationalisme mussolinien en est un exemple).

S'il est vrai que de nombreuses guerres ont été et sont encore alimentées par l'un ou l'autre de ces nationalismes, cela ne signifie pas que toute forme de nationalisme soit porteuse de guerre. Le nationalisme intégrateur a une fonction pacificatrice dès lors qu'il fortifie la citoyenneté moderne.

L'État-nation

L'**État-nation** est la symbiose entre un État et une nation, l'État puisant sa légitimité dans la nation et exerçant son pouvoir sur elle.

Un État-nation suppose la coexistence d'une population suffisamment homogène pour se considérer comme une nation et d'un État qui l'administre. La France en est un exemple pratiquement parfait.

La relation entre l'État et la nation est double. D'un côté, l'État est « la nation juridiquement organisée ». On suppose alors que la nation existe avant l'État et que celui-ci est un instrument qu'elle se donne pour se protéger. De l'autre côté, l'État exerce son pouvoir sur la nation et, d'une certaine manière, la crée en fabriquant un sentiment national. Tel était un des objectifs principaux de l'école en France au cours des III^e et IV^e Républiques. Cette création étatique de la nation passe non seulement par un appel au patriotisme mais également par un aménagement du territoire visant à désenclaver les régions limitrophes.

L'État-nation n'est pas la seule façon de vivre ensemble. Il existe également des États plurinationaux, un **État plurinational** étant la combinaison d'un État et de plusieurs nations. C'est le cas, en Europe, de la Suisse, de la Belgique ou encore du Royaume-Uni.

L'État-nation est aujourd'hui menacé par le haut et par le bas.

Il est menacé par le haut car l'ouverture des frontières aux marchandises puis aux capitaux a entraîné une dissociation entre l'espace politique, qui reste national, et l'espace économique, qui est devenu mondial. De ce fait, le pouvoir politique n'est plus toujours à même de solutionner des problèmes qui échappent à sa compétence territoriale. La construction d'organismes internationaux (ex. : le FMI), ou d'institutions supranationales (ex. : la Banque Centrale Européenne) réduit encore ses marges de manœuvres.

◀ **Mondialisation**
Voir p. 190

L'État-nation est ensuite fragilisé par le développement de mouvements régionalistes ou communautaristes. Le **régionalisme** est une doctrine qui affirme la nécessité d'accorder davantage de pouvoir, voire la totalité du pouvoir, pour chacune des régions qui composent le pays, en s'appuyant sur la volonté de reconnaissance des identités culturelles locales. Le **communautarisme** est une idéologie qui justifie l'adoption de droits spécifiques à une catégorie d'individus au nom de l'existence d'une communauté fondée sur une religion, une langue, une couleur de peau, etc.

La citoyenneté : un idéal

Historiquement, la citoyenneté moderne s'est développée dans le cadre des États-nations en Angleterre, puis en France. La citoyenneté est à la fois un idéal et une pratique. Le sociologue Fred Constant distingue quatre composantes à une citoyenneté idéale.

■ La citoyenneté : un attribut de la nationalité

La nationalité découle de l'appartenance d'un individu à un État. Cela ne signifie pas que tous les nationaux soient des citoyens. La loi fixe les conditions de la citoyenneté. Ainsi sont citoyens français tous les adultes de nationalité française qui n'ont pas été déchus de leurs droits civiques.

■ Des droits et des devoirs

Tous les individus assujettis à un État de droit sont titulaires de **droits civils** (ou **droits-libertés**) qui sont des droits dont bénéficient tous les hommes sans distinction d'âge, de sexe et de nationalité et qui garantissent la liberté de l'individu en limitant le pouvoir de l'État. Ces droits sont à la base de la liberté de parole, de pensée, de religion, de propriété, etc. Valables pour tous les hommes, ils ne suffisent pas à définir le citoyen.

Les droits caractéristiques de la citoyenneté sont les **droits civiques** (ou **droits politiques** ou encore, **droits-participation**) : droits qui permettent à un individu de participer à l'exercice du pouvoir politique. Les plus importants sont le droit de vote et d'être élu, mais ceux-ci sont peu de chose sans la liberté d'association, d'expression, de réunion, etc. Ces droits permettent l'exercice concret de la citoyenneté.

À ces droits sont associés des devoirs : respecter la loi qui émane de la nation et qui est la même pour tous. Il faut par exemple payer ses impôts, à la base du fonctionnement de l'État.

■ Une participation active à la vie de la cité

Un citoyen idéal est un individu qui s'intéresse aux affaires publiques, s'informe, débat avec d'autres, fait ses propres choix en tenant compte des arguments adverses et vote. Telle est la représentation que nous nous faisons de nos jours d'une **citoyenneté active**, qui est la situation d'un citoyen intervenant fréquemment dans l'espace public. La participation politique est l'ensemble des actions ayant pour but d'agir sur la sélection du personnel politique ainsi que sur les initiatives de celui-ci. Il faut faire la différence entre :

- la **participation conventionnelle**, qui est l'ensemble des actions comprenant la participation électorale (exercice du droit de vote) et la participation partisane (activités militantes, contribution aux campagnes électorales, relations avec les partis et les élus) ;

- et la **participation non conventionnelle**, qui est l'ensemble des actions régissant des activités plus directement protestataires (grèves, manifestations, occupations de locaux).

Par opposition à cet idéal de citoyenneté, le citoyen qui se contente de voter par devoir mais sans s'intéresser à la politique est, la plupart du temps, comparable à un non-citoyen. On parle de **citoyenneté passive** pour désigner la situation d'un citoyen qui se contente de remplir son devoir électoral et renonce, en dehors de cette occasion, à exercer son pouvoir de décision.

→ Espace public
Voir p. 301

■ Une obligation morale

La participation active à la vie de la cité suppose un certain nombre de qualités morales que l'on regroupe sous le terme de civisme.

Civisme : qualités qui permettent à un individu de jouer au mieux les rôles attachés à la citoyenneté (dévouement à l'intérêt général, sens des devoirs collectifs). Les trois principales obligations attachées au civisme sont traditionnellement le vote, le paiement des impôts et la défense de la patrie.

La citoyenneté suppose la civilité, si l'on entend par **civilité** le respect des normes qui éliminent la violence et l'agressivité des relations en public entre les membres d'une même société. La civilité

peut donc être assimilée à la politesse ou à la courtoisie. Dans cette optique, les **incivilités** (signes d'un manque de respect, voire d'hostilité entre les membres d'une même société) rendent difficile la communication entre les citoyens. Il ne faudrait pourtant pas assimiler toute contestation, même virulente, à de l'incivilité. L'expression des désaccords peut parfois emprunter d'autres voies que celle de la politesse ou de la courtoisie.

La citoyenneté en tant qu'idéal doit être confrontée à la citoyenneté en tant que pratique. De cette confrontation sont nées deux critiques majeures : la première consiste à dénoncer l'illusion d'une égalité des citoyens, la seconde à nier la possibilité d'un citoyen qui soit dégagé de ses appartenances sociales.

■ ■ Citoyenneté et inégalités

L'égalité théorique des citoyens a été contredite par des inégalités juridiques d'une part et des inégalités économiques et sociales d'autre part.

Longtemps, les démocraties ont accepté d'exclure une partie de la population (parfois la majorité de celle-ci) du statut de citoyen. En France, le suffrage universel masculin est acquis en 1848 mais il faudra attendre 1944 pour que les femmes obtiennent le droit de vote, 1974 pour que l'âge du vote soit ramené de 21 à 18 ans et 1998 pour que les « sans domicile fixe » (SDF) puissent voter en dépit de leur absence de domicile. Pour les pays qui l'ont pratiqué, le colonialisme a mis cette égalité théorique entre les citoyens à rude épreuve. En 1947, le statut de l'Algérie, voté par l'Assemblée nationale française, prévoyait non seulement des votes séparés pour les « Européens » et pour les « Français musulmans », mais également une répartition des sièges donnant aux Européens minoritaires dans les départements algériens la majorité des sièges dans les conseils municipaux.

Les inégalités économiques et sociales ont constitué un problème tout aussi redoutable. Chacun reconnaît, aujourd'hui, que l'égalité politique est vidée de son sens pour les populations en situation d'exclusion économique, sociale et culturelle. Les études portant sur l'abstentionnisme montrent que ce sont les électeurs dont la **compétence politique** (capacité d'un citoyen à comprendre l'univers politique) est la plus faible qui renoncent à exercer leur citoyenneté. Selon Daniel Gaxie, la citoyenneté serait limitée par un **cens caché**

Démocratie ►
Voir p. 282

Exclusion
sociale ►
Voir p. 372

(phénomène de domination qui amène un individu, jugeant sa compétence politique insuffisante, à renoncer à son rôle de citoyen). Cela expliquerait en grande partie l'**apolitisme**, qui est l'attitude de ceux qui refusent de prendre position dans le domaine politique, par désintérêt le plus souvent, mais aussi parfois par souci de neutralité.

« **Domination**
Voir p. 492

La mise en place d'un État-providence est la solution trouvée à cette contradiction entre égalité politique théorique et inégalités économiques et sociales de fait. Aux droits civils et civiques se sont ajoutés des **droits créances** (ou **droits économiques et sociaux**), qui sont des droits donnant à un individu la possibilité d'exiger une prestation de l'État. Le premier de ces droits est le droit à l'éducation, dont un des objectifs est d'accroître la compétence politique des citoyens. Viennent ensuite des droits permettant une réduction de la précarité économique et sociale : droit à la santé, à un revenu minimum, à une retraite, etc. À la différence des droits libertés, qui supposent une limitation du pouvoir de l'État, les droits créances impliquent, au contraire, le renforcement de son intervention sur la société civile. D'où l'ambiguïté de leur statut puisque, si certains les considèrent comme équivalant aux droits libertés, les penseurs libéraux donnent clairement la priorité aux libertés sur l'égalité réelle.

« **État-providence**
Voir p. 245

Les promoteurs de l'État-providence avaient espéré que celui-ci permettrait l'établissement d'une citoyenneté sociale.

Citoyenneté sociale : jouissance des droits économiques et sociaux garantis par l'État-providence et participation aux décisions dans le domaine social (gestion des assurances par le biais des représentants élus) en raison d'une appartenance au monde du travail.

La citoyenneté sociale suppose donc à la fois des droits sociaux et la gestion des organismes sociaux par les représentants élus des salariés. Si le premier aspect de la citoyenneté (des droits sociaux) est effectif, le second (la participation des salariés aux décisions) est un échec. Les Français assimilent le plus souvent la Sécurité sociale à un organisme prestataire de services et l'élection des représentants a été supprimée après celle de 1982, faute d'une participation suffisante.

■ ■ Citoyenneté et particularismes

L'idée d'un citoyen dégagé de ses appartenances sociales ne résiste pas à l'analyse. Dès les années 1960 aux États-Unis, une partie des orga-

**Discrimination
positive ►**
Voir p. 362

Communauté ►
Voir p. 387

Stigmatisation ►
Voir p. 399

**Intégration
sociale ►**
Voir p. 372

nisations « noires » a dénoncé le leurre d'une citoyenneté égalitaire qui ne permettait pas aux Afro-Américains de sortir de leur situation d'infériorité. Ces organisations ont fait remarquer que les Noirs étaient sous-représentés à l'université et dans les emplois qualifiés et ont réclamé des mesures dérogatoires au droit commun afin de compenser cette inégalité initiale. Des quotas de places réservées aux Noirs ont alors été institués dans les universités. En France, la loi a obligé les candidats aux élections municipales à accorder la moitié des places aux femmes sur leur liste. C'était reconnaître que l'individu citoyen pouvait s'effacer devant la catégorie sociale (homme ou femme).

À l'**assimilationnisme** (doctrine qui préconise un traitement égalitaire et individuel des citoyens et le rejet dans l'espace privé des spécificités socioculturelles), les partisans de ces mesures opposent le **multiculturalisme** (doctrine qui préconise la reconnaissance des différences culturelles dans la sphère publique et, en particulier, la reconnaissance des communautés en tant qu'acteurs politiques ainsi que l'adoption de mesures de « discriminations positives »).

Le multiculturalisme pourrait conduire à l'élection par chaque communauté (religieuse, sexuelle, socioprofessionnelle, etc.) de ses propres représentants, chargés exclusivement de défendre les intérêts de la communauté. Ce serait une forme de démocratie très différente de celle que nous connaissons puisque, de nos jours, les élus représentent l'ensemble des citoyens et non pas une minorité d'entre eux.

Les tenants de l'assimilationnisme reconnaissent l'existence d'inégalités sociales, mais adressent trois critiques majeures aux partisans du multiculturalisme :

- la première est que le fait de reconnaître l'existence de **droits collectifs** (droits qui ne sont pas attachés à l'individu mais au groupe) peut se faire au détriment des droits individuels et donc de la liberté des individus. En effet, un individu « appartenant » à un groupe social bénéficiant de mesures de discrimination positive aura intérêt à se conformer à son appartenance sociale et à renoncer à exercer son droit de choisir un autre groupe de référence ;

- la seconde est, paradoxalement, de faire courir aux individus issus de ces groupes un risque de stigmatisation sociale, leur talent personnel pouvant toujours être mis en doute s'ils bénéficient d'une mesure spécifique ;

- la dernière est d'inciter les individus en question à s'enfermer dans une communauté socialement marginalisée et donc à échouer dans leur intégration sociale.

Plutôt que d'adopter des mesures dérogatoires au droit commun, les tenants de l'assimilationnisme préconisent des politiques visant à faire appliquer effectivement l'égalité. Ils prennent pour exemple les lois françaises contre le racisme qui tentent d'assurer une égalité effective entre les Français et les étrangers sans, pour autant, favoriser une catégorie par rapport à une autre.

Crise et renouvellements possibles de la citoyenneté

La crise actuelle de la citoyenneté se mesure par une augmentation tendancielle de l'**abstentionnisme** (attitude des citoyens qui ne participent pas aux consultations électorales alors qu'ils sont inscrits sur les listes électorales), par une diminution globale du nombre des adhérents aux partis politiques et par un désintérêt affiché des Français vis-à-vis de la politique. En 1996, les deux tiers des personnes interrogées par la SOFRES déclaraient qu'à leurs yeux la politique n'avait que très peu, voire pas d'importance.

Plusieurs types d'explications se rejoignent pour expliquer cette crise de légitimité :

- une explication politique : les pratiques de certains hommes ou partis politiques (non-respect des promesses électorales, financement illégal d'un parti politique, plus rarement corruption) ont déçu l'électorat ;
- une explication économique : la mondialisation de l'économie fait douter de la pertinence de l'État-nation comme cadre de résolution des problèmes. Convaincus de l'affaiblissement du pouvoir politique au profit du pouvoir économique, une partie des citoyens renonceraient à exercer leurs droits ;
- une explication sociale : la montée de la précarité, y compris sous sa forme la plus extrême (l'exclusion), a favorisé le retrait d'une partie de la population de l'espace public.

Une première piste évoquée pour sortir de cette crise consisterait à substituer une citoyenneté et un État européens aux citoyennetés et aux États nationaux. Déjà, le traité de Maastricht accorde des droits (de circulation, de vote et d'éligibilité aux élections municipales) aux citoyens des États membres. Cependant, un tel processus se heurte à trois contraintes : le refus d'une grande partie des acteurs politiques de créer un État européen, l'attachement des citoyens à leur nation et la difficulté de créer un espace public européen en raison de la diversité des langues utilisées.

◀ **Mondialisation**
Voir p. 190

◀ **Espace public**
Voir p. 301

Une seconde piste passe par la dissociation de la citoyenneté et de la nationalité.

Cela pourrait se faire au niveau local par l'institution d'une **citoyenneté-résidence**, qui est la jouissance du droit de vote et du droit d'éligibilité par l'ensemble des résidents en situation régulière (et non pas seulement par les nationaux). Un premier pas a été franchi, en France, avec le vote des étrangers européens lors des élections municipales de 2001.

Cela pourrait se faire au niveau européen. C'est ce que propose le philosophe Jürgen Habermas avec l'instauration d'une **citoyenneté postnationale (selon Habermas)**, citoyenneté caractérisée par la dissociation entre une identité nationale qui existe déjà et une citoyenneté supranationale qui reste à construire. Conscient du fait que les Européens diffèrent par leurs cultures nationales mais se rapprochent par leur attachement à la démocratie, Habermas propose de distinguer le patriotisme national du patriotisme constitutionnel.

Le **patriotisme national (selon Habermas)** est l'attachement à une histoire, à une culture nationale et au mode de vie qui s'y rattache. Chaque peuple européen est ainsi attaché à une langue, une histoire et à des symboles qui lui sont propres et le distinguent des autres.

Le **patriotisme constitutionnel (selon Habermas)** est le respect des principes démocratiques (ex. : droits de l'homme) et l'exercice de la citoyenneté politique. Tous les peuples participant à la construction européenne ont en commun un attachement profond à la démocratie qui est une façon pacifique de régler les différends entre les membres d'une société. Le niveau européen pourrait devenir un échelon privilégié des choix démocratiques.

Cela permettrait de concilier l'attachement à la nation dans sa dimension culturelle et affective et l'attachement à la citoyenneté politique dans un espace pertinent pour trouver une solution à nos problèmes communs.

18

OPINION

A Définition et repères historiques

- Quelques notions de base
- Les origines de l'opinion

B Les techniques de recueil de l'opinion : les sondages

- Enquêtes et sondages
- La technique du sondage

C Opinion et démocratie

■ Définition et repères historiques

■ Quelques notions de base

L'**opinion** est une formule nuancée qui, sur une question déterminée, reçoit l'adhésion sans réserve d'un sujet (J. Stoetzel). Elle est l'expression verbale d'une **attitude**, c'est-à-dire d'une disposition individuelle acquise et orientée vers un objet du monde social. L'attitude est inobservable : elle est interne à l'individu. Pour la mesurer, les psychosociologues ont élaboré des échelle d'attitude. Une **échelle d'attitude** est constituée d'une série de questions ordonnées et hiérarchisées relativement à un sujet donné, débouchant sur l'attribution d'un « score » qui permet de quantifier l'attitude d'un acteur par rapport à un sujet (on peut ainsi élaborer des échelles de « racisme »).

L'opinion se différencie du **préjugé**, que l'on définit comme un jugement arrêté sans l'on puisse en donner une justification rationnelle, de la **prénotion** qui est une vision spontanée et immédiate de la réalité sociale, souvent fausse parce qu'elle exprime une représentation subjective du monde, ou encore du **stéréotype**, résultat d'un processus de schématisation et de généralisation qui consiste à attribuer à un ensemble d'individus les mêmes caractères simplifiés à l'extrême. Le stéréotype du juif, par exemple, attribue à celui-ci les caractères d'avarice, de duplicité, de mesquinerie...

L'opinion n'est pas le **savoir**, c'est-à-dire une connaissance acquise par une démarche rationnelle.

L'**opinion individuelle** est l'avis d'une personne interrogée sur une question précise, alors que l'**opinion publique** est généralement définie comme un ensemble de jugements sur les problèmes auxquels adhèrent une grande partie des membres de la société. Le terme « publique » renvoie ici à différents sens. Une opinion publique peut être une opinion portée à la connaissance de tous, et donc soumise au jugement de chacun (publicité) ou bien être l'opinion d'un auditoire dispersé (le public) ou encore être une **opinion partagée**, c'est-à-dire l'appropriation collective d'une idée.

Dans tous les cas, l'opinion dépend de la situation dans laquelle elle s'exprime. C'est la **contrainte sociale** (force exercée par la collectivité sur l'individu) qui pousse à s'exprimer sur tel ou tel sujet. Ce qui s'exprime alors dans l'individu, ce n'est pas son **moi profond** (personnalité intime) mais son **moi social** (moi correspondant aux différents rôles sociaux : rôle de père de famille, de travailleur...).

La théorie de la **dissonance cognitive**, que l'on doit à Festinger, énonce le principe, selon lequel, face à un message en contradiction avec son système de référence, l'acteur n'hésitera pas à changer d'opinion pour résoudre l'état de tension psychologique résultant de l'écart entre une information donnée et des représentations personnelles. Ainsi, une secte ayant prédit la fin du monde persiste dans sa croyance en attribuant le sursis apparemment accordé à l'efficacité des prières émises !

■ Les origines de l'opinion

Si les Grecs n'avaient aucune notion équivalant à notre opinion publique, ils connaissaient néanmoins la **rumeur** (nouvelle ou récit d'origine anonyme, porté par un sentiment d'évidence rendant inutile l'opération de vérification, et dont la diffusion s'appuie sur des contacts de personne à personne). Quant à l'expression latine **vox populi** (la voix du plus grand nombre), elle désignait, sous Rome, la toute-puissance de l'opinion majoritaire, symbolisée par les clameurs du cirque décidant du sort des gladiateurs vaincus.

Plus proche de nous, Machiavel n'hésite pas à faire de l'opinion la base du pouvoir puisque « c'est du peuple qu'il importe de mériter l'affection, car il est le plus fort et le plus puissant » (*Le Prince*, 1513).

Au XVIII^e siècle, apparaît le concept d'opinion publique dans son acception moderne, sous la plume de Rousseau (*Discours sur les sciences et les arts*, 1750), bien que celui-ci ne la conçoive pas encore comme l'expression d'une volonté politique.

S'inspirant de la philosophie des Lumières, « l'opinion éclairée » est une opinion véhiculée au XVIII^e siècle dans les salons, les clubs, par une élite. Au XIX^e siècle, on qualifiait d'« **opinion créée** » une opinion exprimée dans les manifestations, et la presse (« J'accuse », de Zola, publié dans le journal *L'Aurore*).

◀ **Machiavel**
Voir p. 438
◀ **Pouvoir**
Voir p. 280

■ Les techniques de recueil de l'opinion

■ Enquêtes et sondages

L'**enquête** est une investigation selon certains critères, dans le but d'obtenir des renseignements précis sur une population donnée.

Historiquement, les premières enquêtes sont à l'initiative du pouvoir politique. La première enquête que l'on connaît date de 3 000 av. J.-C., c'est

le **recensement** (dénombrement exhaustif d'une population, qui permet de connaître ses principales caractéristiques) de la population égyptienne. En 1745, l'administration de Louis XV réalise la première enquête d'opinion pour dresser l'inventaire des ressources, calculer le nombre de garçons en vue de l'exercice du service militaire et connaître les conditions de vie dans les provinces. Il faut attendre l'année 1855 pour voir apparaître la première enquête réalisée dans un but scientifique (Le Play, *Les Ouvriers européens*).

Les **votes de paille**, réalisés aux États-Unis à partir du XIX^e siècle, sont des simulations d'élections réalisées par les journaux avec, pour finalité, de saisir les intentions de vote.

Les sondages apparaissent pour la première fois aux États-Unis où l'institut Gallup prévoit la réélection du président Roosevelt en interrogeant 5 000 personnes. Un peu plus tard, en France, J. Stoetzel fonde l'IFOP (Institut français d'opinion publique) dont l'objectif est de parvenir à une connaissance objective des faits sociaux par le recours à des investigations statistiques quantitatives.

Le **sondage** se définit comme une technique d'investigation consistant à analyser un **échantillon représentatif** (modèle réduit, mais fidèle, de la population de départ) afin d'en déduire les tendances caractéristiques de l'ensemble dont il est issu. Un **sondage d'opinion** consiste à interroger un échantillon représentatif de personnes afin de connaître l'opinion de l'ensemble de la population avec une marge d'erreur calculable. Le sondage mesure l'état d'opinion à un instant donné. Il ne permet pas de prévoir celui-ci à un moment ultérieur.

■ La technique du sondage

Quota ►
Voir p. 197

On distingue la méthode aléatoire et la méthode des quotas. La **méthode aléatoire** est une méthode qui consiste à extraire les personnes interrogées par tirage au hasard d'un fichier de la population que l'on veut étudier. Il faut donc disposer d'une base du sondage c'est-à-dire d'un recensement exhaustif de l'ensemble de référence. Mais ceci n'est pas toujours possible. On s'en remet alors à la **méthode des quotas**, méthode consistant à établir une liste de personnes se répartissant selon les mêmes caractéristiques et les mêmes proportions que l'ensemble de la population à étudier.

Une **question fermée** est une question où l'éventail des réponses est uniformisé. On demande à chaque sujet d'enquête de choisir sa réponse dans une liste préétablie. Une **question ouverte** est une question où le sujet formule librement sa réponse. Si les questions fermées sont faciles à traiter pour l'enquêteur, les questions ouvertes

présentent l'avantage de faire apparaître des perspectives auxquelles on n'aurait pas pensé spontanément.

L'entretien peut être directif, semi-directif ou non directif. Un **entretien non directif** est un entretien où on laisse s'exprimer librement le sujet interrogé, en intervenant simplement pour relancer ou canaliser la discussion. L'**entretien directif** est un entretien qui s'appuie sur des questions ouvertes ou fermées. Il présente l'avantage d'être facile à analyser. L'**entretien semi-directif** est un entretien dans lequel, s'il existe un schéma d'entretien, l'ordre des thèmes abordés est libre et l'expression du sujet n'est pas totalement bornée selon un schéma fixé a priori.

Dans tout sondage, on présente les résultats selon les variables classiques (âge, sexe, position sociale). Ces trois dimensions sont capitales pour analyser les comportements sociaux, la difficulté majeure étant, pour le sociologue, de traiter leur interaction. Les variables ne sont en effet pas indépendantes entre elles. Par exemple, il est évident que le sexe et l'âge interagissent avec la position sociale.

Les erreurs que l'on attribue aux sondages leur sont souvent faussement attribuées. Il peut y avoir, d'une part, des erreurs portant sur des aspects techniques, mais qui ne remettent pas en cause le bien-fondé de l'opération : soit l'échantillon n'est pas pertinent (non représentatif ou trop petit), soit les questions sont mal posées. D'autre part, contrairement à une représentation répandue, le sondage n'a pas pour finalité de prévoir l'état du monde à l'instant $t+1$, mais de mesurer des mouvements d'opinion. Les résultats sont ainsi toujours publiés avec une marge d'erreur incompressible. Or, les prévisions de résultats d'élection, puisque ce sont souvent elles qui font l'objet des commentaires les plus âpres, se jouent souvent à quelques points près, se situant ainsi dans la marge d'erreur évoquée.

Opinion et démocratie

L'opinion publique est parfois considérée comme une menace pour la démocratie. Bourdieu (*Questions de sociologie*, 1980) montre ainsi que l'enquête d'opinion s'appuie sur trois postulats contestables : l'idée que tout le monde peut avoir une opinion sur n'importe quel sujet ; l'hypothèse selon laquelle toutes les opinions se valent ; l'affirmation qu'il y a un consensus sur les problèmes, autrement dit un accord sur les questions qui méritent d'être posées.

Dans ces conditions, ce que l'on présente comme l'opinion publique n'est qu'un discours visant à légitimer la force d'un pou-

« Bourdieu
Voir p. 500

voir politique et l'on peut parler d'une domination dans laquelle les médias manipulent la construction de l'opinion publique, au service de l'appareil d'État.

Quelques travaux viennent à l'appui de cette démonstration.

Mc Combs et Shaw ont montré que les médias remplissaient la fonction d'agenda : ils nous indiquent ce à quoi il faut penser à un moment donné. Les médias disposent du pouvoir considérable de définir le calendrier des sujets abordés ainsi que leur hiérarchie. Par ailleurs, Noëlle Neumann a mis en évidence l'existence d'une spirale du silence pour analyser les relations entre les opinions majoritaires et minoritaires. Croyant leur opinion minoritaire, alors qu'elle peut être majoritaire dans les faits, les individus qui redoutent avant tout l'isolement social, préfèrent se taire. Leur silence renforce ainsi l'opinion réellement minoritaire, d'où le nom de « spirale du silence ».

Cependant, l'opinion publique est aussi un atout au service de la démocratie. Outre le fait que l'on peut très bien avoir une opinion sur un sujet sans être pour cela un spécialiste, on peut penser que les sondages donnent aujourd'hui aux hommes politiques des moyens d'information plus souples que les consultations électorales, leur permettant d'être mieux à l'écoute de la population. Les mesures des opinions par les *mass media* permettent de rompre l'anonymat des sociétés de masse et aident l'individu à mieux s'affirmer. Le sondage contribue alors au renforcement de la place de l'individu dans la société contemporaine.

Beaucoup d'études montrent que la réception des messages par les auditeurs est active et que les médias exercent une influence limitée sur la socialisation des individus. Lazarsfeld a ainsi établi le principe du *two-step flow of communication*, principe posant que le processus de communication n'est pas mécanique et qu'il s'articule en deux temps. Dans un premier temps, le message atteint les leaders d'opinion, qui sont des personnes mieux informées que les autres membres du groupe. Dans un deuxième temps, les « opinions leaders » reprennent l'information dans un contexte de personne à personne. Le message est filtré par un jeu complexe de relations interpersonnelles qui dépassent de loin le schéma élémentaire émetteur/récepteur.

Démocratie ►
Voir p. 282

Socialisation ►
Voir p. 390

19

FAMILLE

A Famille, ménage et parenté

B La famille : un phénomène culturel

- Les relations de filiation
- Les relations d'alliance
- Les relations de germanité

C La naissance de la famille moderne

D Le choix du conjoint

E L'effritement de la famille conjugale moderne

F Les transformations des fonctions de la famille

G La famille, une institution remise en question

- La thèse de la désinstitutionnalisation
- La thèse de la complexification des relations entre l'État et la famille

FA Famille, ménage et parenté

Groupe
primaire ►
Voir p. 390

Les sociologues définissent la famille à partir des critères de parenté et de résidence.

La **famille (au sens large)** est un groupe primaire constitué par l'ensemble des personnes unies par des liens de parenté alors que la **famille (au sens restreint)** désigne un groupe primaire constitué par l'ensemble des personnes unies par des liens de parenté et habitant ensemble (corésidant).

Les **liens de parenté** (relations entre les membres d'une même famille) sont de trois types :

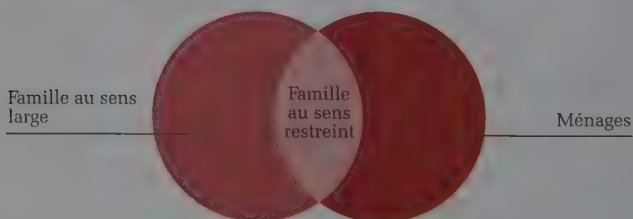
- les **liens d'alliance**, qui sont des liens régissant une union contractée par engagement mutuel. Ainsi, dans chaque société, le mariage établit un lien légal entre les époux et permet la reconnaissance officielle des enfants du couple ;

- les **liens de filiation**, qui sont des liens unissant les parents aux enfants. Ces liens rassemblent tous les individus qui descendent les uns des autres (grands-parents, parents, enfants) ainsi que ceux réunis par l'adoption ;

- les **liens de germanité**, qui sont des liens unissant frères et sœurs. La **fratrie** est l'ensemble des frères et sœurs consanguins ou réunis par l'adoption. Elle peut se composer d'**enfants légitimes** (enfants nés d'un mariage) ou d'**enfants naturels** (enfants nés hors mariage).

La **parenté**, ensemble des personnes liées par des liens de parenté, ne se confond donc pas toujours avec la **parentèle** qui est l'ensemble des individus consanguins ou mariés avec lesquels un individu se reconnaît en parenté.

De son côté, l'Insee définit la famille comme un groupe comprenant au moins deux personnes et constitué soit d'un couple, et éventuellement de ses enfants, soit d'une personne sans conjoint avec au moins un enfant (famille monoparentale).



Il ne faut donc pas confondre la famille avec le **ménage** (*au sens de l'Insee*) ou **groupe domestique** qui est l'ensemble des personnes corésidentes, qu'elles soient ou non apparentées. Deux étudiants partageant un même appartement forment un ménage, mais pas une famille.

La famille : un phénomène culturel

La famille s'impose à nous comme une évidence et, souvent, comme un phénomène naturel. Il est vrai qu'elle a longtemps été assimilée à sa fonction de procréation et que les sentiments affectifs qui lui sont attribués peuvent sembler naturels. C'est ainsi que l'on attribue souvent aux femmes un « instinct maternel » qui les pousserait à s'occuper spontanément des enfants. Cependant, les anthropologues ont montré que, si la famille était présente partout, les relations familiales pouvaient être très différentes d'une société à l'autre.

◀ **Anthropologie**

Voir p. 10

Les relations de filiation

Dans nos sociétés modernes (ainsi que dans certaines sociétés traditionnelles), la filiation est indifférenciée. Une **filiation indifférenciée** est une relation entre les parents et les enfants caractérisée par le fait qu'un enfant appartient aussi bien à la famille de son père qu'à celle de sa mère. De ce fait, il peut recevoir en héritage des biens provenant de ses grands-parents paternels et de ses grands-parents maternels. Cette filiation est symbolisée par la transmission du nom de famille. Par la loi de février 2001, la France a rejoint la majorité des pays européens qui applique, avec plus ou moins de souplesse, le principe de la libre transmission du nom. Les parents mariés peuvent donc donner à leurs enfants, au choix, le nom du père, celui de la mère, ou les deux, dans l'ordre qu'ils auront choisi. Dans les sociétés modernes, la filiation a perdu de son importance sociale en raison de la diversité des appartenances sociales. La famille n'est plus qu'un facteur d'identité sociale parmi d'autres.

À l'inverse, les sociétés traditionnelles accordent à la filiation un rôle social très important : un individu est d'abord défini par son appartenance à un **lignage** (ensemble des individus descendants d'un ancêtre commun). La filiation est le plus souvent unilinéaire. **Filiation unilinéaire** : relation entre les parents et les enfants carac-

térisée par le fait qu'un individu appartient à une seule famille (celle du père ou celle de la mère) qui lui transmet nom, statut social et biens matériels.

La filiation unilinéaire peut être une **filiation patrilinéaire** (relation entre les parents et les enfants telle que l'individu appartient à la famille de son père) ou une **filiation matrilinéaire** (relation entre les parents et les enfants telle que l'individu appartient à la famille de sa mère). Dans un système matrilinéaire, par exemple, l'appartenance et les droits se transmettent uniquement par les femmes. Les hommes, comme les femmes, appartiennent à la famille de la mère. Le mari, dont le rôle se réduit à celui de géniteur, ne fait donc pas partie de la famille de sa femme. C'est le frère de celle-ci qui, en tant que chef de famille, exerce l'autorité sur les enfants de sa sœur. On qualifie de **matriarcat** un système juridique et social qui donne aux femmes le rôle central dans la transmission de la parenté.

Parfois, les relations entre l'homme marié et la famille de sa femme obéissent au principe de matrilocalité. Le principe de **matri-localité** est un principe qui stipule que l'homme marié habite chez les parents de son épouse.

■ Les relations d'alliance

Dans toutes les sociétés, le mariage doit respecter un certain nombre de règles sociales. La plus importante est la **prohibition de l'inceste** qui est l'interdiction d'une union sexuelle entre deux parents proches. On cherche parfois à expliquer cet interdit par les risques génétiques qu'une telle union fait courir. Cette thèse résiste mal à l'analyse car la découverte des risques liés à la consanguinité est récente alors que cette règle, sous une forme ou sous une autre, est universelle. Pour l'anthropologue Claude Lévi-Strauss, cette prohibition a une valeur positive : elle oblige chaque famille à s'allier avec une autre et donc à établir des relations pacifiques avec celle-ci. La prohibition de l'inceste va de pair avec l'**exogamie** qui est le principe imposant de choisir son conjoint en dehors de son groupe social (lignage, groupe géographique ou caste). Dans le domaine familial l'exogamie permet le rapprochement de lignages différents. Ce que ne permettrait pas l'**endogamie** qui est l'obligation, pour un individu, de choisir son conjoint dans le groupe auquel il appartient. L'application de ce principe d'exogamie varie selon les types de sociétés :

– Dans certaines, les règles désignent à la fois les groupes dans lesquels il est interdit de prendre une femme et ceux dans lequel il est, au contraire, obligatoire de le faire.

– Dans les autres, il n'existe que des interdits. En France, l'interdiction de l'inceste est absolue pour les parents en ligne directe que la filiation soit légitime, naturelle ou adoptive. Une mère ne peut, en aucun cas, épouser son fils. L'interdit est également total en ce qui concerne les frères et sœurs légitimes ou naturels. Cette interdiction s'étend au mariage entre parents proches (oncles/nières, tantes/neveux) et alliés en ligne directe (ex : beau-père/belle-fille) mais peut exceptionnellement être levée par le président de la République.

Après la prohibition de l'inceste, la règle la plus importante est celle qui stipule le nombre de conjoints autorisés lors d'une union.

La **monogamie** est une alliance exclusive entre deux conjoints (il est interdit à un homme ou une femme d'avoir simultanément plusieurs conjoints). La monogamie s'oppose à la **polygamie** qui est une forme d'alliance autorisant des unions simultanées entre un individu et plusieurs conjoints. Dans ce dernier cas, on distingue la polyandrie de la polygynie.

La **polyandrie** est une forme d'alliance dans laquelle une femme peut épouser plusieurs hommes. Peu fréquente, cette forme de mariage ne se retrouve guère que chez certaines populations tibétaines ou indiennes, ainsi que chez les Inuits.

La **polygynie** est une forme d'alliance dans laquelle un homme peut épouser plusieurs femmes. Autorisée par la religion musulmane, la polygynie est pratiquée notamment en Afrique et au Moyen Orient.

Parfois le mariage entre personnes du même sexe est admis. Ainsi chez les Nuer soudanais, une femme stérile était autorisée à épouser une jeune fille dont elle était socialement le mari. Elle était, aux yeux de tous, le père des enfants que cette jeune fille avait avec un homme dont le statut se résumait à celui de géniteur. Le père social est, dans cet exemple, totalement distinct du père biologique.

■ Les relations de germanité

Les relations entre les frères et sœurs dépendent des droits et des devoirs qui leur sont accordés ou prescrits par la société. Les relations peuvent être fondés sur un principe égalitaire ou, au contraire, inégalitaire. Ainsi, toutes les sociétés codifient la répartition de

l'héritage entre les frères et sœurs. Dans les sociétés traditionnelles, la succession obéit généralement à une règle de primogéniture.

La **primogéniture** est une règle régissant les successions et avantageant l'aîné des enfants et, si possible, le premier des fils.

En France, sous l'Ancien Régime, ce principe de primogéniture avait pris la forme d'un **droit d'aînesse** qui est une règle qui permet d'avantager l'aîné des enfants dans la succession. Son abolition par les révolutionnaires français avait entraîné un morcellement des terres. Le principe d'une succession égalitaire est une des caractéristiques des sociétés démocratiques.

Tout ceci nous montre à quel point, dans les relations familiales, le naturel (le biologique) peut s'effacer devant le culturel. Pas plus dans le domaine de la filiation que dans ceux de l'alliance ou de la germanité, il n'existe de modèle universel illustrant un éventuel déterminisme biologique. La famille est donc, avant tout, affaire de culture.

Culture ►
Voir p. 378

La naissance de la famille moderne

Dès la fin du Moyen Âge coexistent en Europe plusieurs types de famille :

- La **famille nucléaire** (ou **conjugale**) est une famille qui rassemble les parents et leurs enfants dépendants dans une même habitation. Ce modèle était la règle dans le Nord de la France dès le ^{xvii}e siècle en raison de la prédominance des non-propriétaires chez les agriculteurs et de l'existence d'un droit égalitaire qui faisait de chaque fils un héritier. En conséquence, la taille des ménages était réduite : 4 ou 5 personnes, parfois moins en cas de veuvage.

- La **famille souche** est une forme familiale caractérisée par la coexistence de trois générations de couple (un seul couple marié par génération) : celui des grands-parents, celui des parents et celui formé par le fils aîné et son conjoint. Le père choisissait en principe le premier de ses fils (plus rarement une fille) pour en faire son héritier. Celui-ci s'installait avec sa propre famille dans la maison de son père, sous son autorité. Très présent dans le sud de la France où les petites propriétés familiales étaient la règle, ce type de famille facilitait la transmission du patrimoine agricole. Du fait de la présence de plusieurs générations, 8 ou 9 personnes cohabitaient fréquemment dans le même logement.

- La **famille communautaire** (ou **patriarcale**) est une forme familiale caractérisée par l'installation au domicile des parents de tous les fils mariés sous l'autorité du père. À la différence de la famille

souche qui n'admet qu'un seul couple par génération, la famille communautaire accueille toutes les « familles » formées par les fils. La taille de la famille communautaire pouvait alors être importante. On trouvait ce type de famille dans le centre de la France, en Provence ou dans les Pyrénées, dans le cadre de certaines exploitations agricoles.

Par opposition à la famille nucléaire, on classe parfois la famille souche et la famille patriarcale dans la **famille étendue** qui est une forme familiale caractérisée par la coexistence de plusieurs générations dans une même habitation.

Au cours des deux derniers siècles, les familles étendues ont décliné pour des raisons juridiques et économiques. À l'époque révolutionnaire, l'interdiction de favoriser un héritier a sapé leur fondement. Par la suite, le déclin de l'agriculture a accéléré leur régression. Enfin, l'industrialisation puis la tertiarisation ont favorisé le départ des jeunes adultes de leur famille d'origine. La famille nucléaire est devenue dominante même s'il existe encore aujourd'hui des traces des familles souche et communautaire.

La famille moderne n'est donc pas caractérisée par l'existence d'une famille nucléaire (elle existait déjà chez les anciens Égyptiens) mais plutôt par le type de relations qu'entretiennent les membres de la famille entre eux et avec les autres membres de la collectivité. La famille traditionnelle avait pour objectif la transmission des biens économiques (des terrains) et symbolique (un nom, du prestige). L'amour entre les époux ou l'amour filial pouvait survenir mais n'était nullement une obligation. La famille était largement ouverte sur l'extérieur, chacun de ses membres étant pris dans des réseaux de sociabilité (les lignages, l'Église, les corporations, etc.) qui laissaient peu de place à la construction d'une relation affective forte entre les époux.

L'historien P. Aries (*L'Enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*, Seuil, 1975) soutient que la famille moderne apparaît, à la fin du ^{xvi}e siècle, lorsque se développe un « sentiment d'enfance » qui se traduit par une préoccupation nouvelle pour l'éducation des enfants. Dès lors, la famille se centre sur l'enfant, valorise les échanges affectifs et cherche à préserver son intimité. La famille moderne est donc une famille conjugale centrée sur elle-même où priment les relations affectives.

◀ **Lignage**
Voir p. 319

Le choix du conjoint

Dans les sociétés traditionnelles, le mariage est, par principe, endogamique : il se contracte à l'intérieur d'une caste, d'un ordre,

◀ **Endogamie**
Voir p. 320

Groupe socio-
professionnel ►
Voir p. 354

d'une religion, etc. Dans les sociétés modernes, au contraire, seule l'interdiction de l'inceste limite de façon officielle le choix des époux. On pourrait s'attendre à ce que les mariages soient contractés de façon aléatoire. L'**hétérogamie** (union de personnes appartenant à des groupes socioprofessionnels différents) devrait donc être la règle et l'**homogamie** (union de personnes appartenant au même groupe socioprofessionnel) l'exception.

Des sociologues ont cherché à mesurer cette homogamie. Ils ont, pour cela, croisé l'origine socioprofessionnelle du mari et du père de la femme ou, pour les couples d'actifs, des deux conjoints. Il ressort de ces études que les mariages ne se contractent pas de façon aléatoire mais de façon privilégiée entre groupes socioprofessionnels identiques ou proches. L'homogamie reste très fréquente.

La première explication à ce phénomène est d'ordre probabiliste. Dans la mesure où chaque groupe socioprofessionnel a tendance à fréquenter des lieux qui lui sont spécifiques, la probabilité qu'un individu de rencontrer puis d'épouser quelqu'un appartenant à un milieu social très éloigné du sien est faible. Cependant, s'il est vrai que les pratiques diffèrent d'un groupe social à l'autre, on ne peut imaginer une société moderne comme étant parfaitement cloisonnée (la massification de l'école vient contredire cette hypothèse). Cette théorie ne nous explique donc pas pourquoi un individu choisit quelqu'un qui lui ressemble socialement parmi toutes les personnes qu'il rencontre.

Individualisme
méthodologique ►
Voir p. 489

D'autres sociologues ont montré que l'homogamie pouvait être analysée comme étant la résultante de choix rationnels. Un individu a intérêt à choisir son conjoint dans un milieu social proche du sien pour des raisons économiques (le maintien ou la progression du niveau de vie) mais aussi culturelles (le développement des échanges entre les époux et entre les familles). Pour F. de Singly (*Fortunes et infortunes de la femme mariée*, PUF, 1987), l'homme et la femme peuvent tous les deux tirer profit d'un mariage homogamique : cela améliore la réussite professionnelle de l'homme tout en permettant à la femme de bénéficier du niveau de vie de son mari.

Bourdieu ►
Voir p. 500

L'homogamie peut enfin être expliquée par la proximité culturelle des futurs époux. Chaque groupe social peut être identifié par des préférences, des aptitudes, des façons de parler, ce que P. Bourdieu nomme le « capital culturel ». Le plus souvent, le choix du conjoint résulte plus d'une reconnaissance sociale mutuelle que d'une stratégie délibérée. L'homogamie est l'occasion, souvent inconsciente, pour les époux de réaffirmer leur appartenance à un même groupe social.

■ L'effritement de la famille conjugale moderne

La famille conjugale moderne a connu son apogée dans les années 1950, à une époque où les mariages étaient fréquents, les divorces exceptionnels et la fécondité élevée. Le modèle familial composé d'un couple marié et de ses enfants était alors hégémonique. Dans la majorité des cas, l'homme était le seul à avoir une activité professionnelle et, lorsque la femme travaillait, son revenu était souvent considéré comme un complément de celui de son mari.

On peut voir dans le retournement de plusieurs indicateurs démographiques à partir du milieu des années 1960 les signes du déclin de ce modèle.

Le **taux de nuptialité** (rapport du nombre des mariages au cours d'une année à la population totale, exprimé en ‰) diminue à partir de 1965 dans la plupart des pays développés et ne se stabilise que vingt ans plus tard. En France, ce taux a été divisé par deux entre 1965 et 2000. En conséquence, le nombre de mariages a décliné à partir de 1972 pour se stabiliser à partir du milieu des années 1980.

Cette diminution a été favorisée par l'augmentation de l'âge moyen au premier mariage qui est passé, toujours en France et pour ce qui est des hommes, de près de 25 ans en 1972 à un peu moins de 30 ans en 2000. L'évolution est identique pour les femmes qui continuent cependant à se marier plus jeunes que les hommes (2 ans de moins en moyenne).

L'augmentation du nombre des divorces, déjà entamée au cours des années 1960, s'accélère à partir de 1975 avec l'assouplissement de la législation reconnaissant le divorce par consentement mutuel. Dans la seconde moitié des années 1990, le nombre de divorces s'est stabilisé en France.

Ces trois évolutions démographiques ont entraîné une diversification des formes familiales. À côté du modèle du couple marié avec ou sans enfant, qui reste majoritaire, se sont développées d'autres formes familiales : couples non mariés, familles recomposées et familles monoparentales.

Les couples non mariés avec ou sans enfants sont le signe du développement de l'**union libre** (ou **cohabitation**), qui est la situation de personnes vivant ensemble sans être mariés. La **cohabitation juvénile**, qui est l'union libre de deux personnes de moins de

26 ans, accompagne le recul de l'âge du mariage et atteste de la disparition de l'interdit des relations sexuelles et affectives en dehors du mariage. Il ne faut pourtant pas réduire la cohabitation aux jeunes vivant en couple : certaines personnes ne se marient jamais tandis qu'une partie des divorcés opte pour l'union libre plutôt que pour le mariage au moment de former un nouveau couple.

Une ***famille recomposée*** est une famille formée d'un couple d'adultes, mariés ou non, et d'au moins un enfant né de l'union précédente de l'un des conjoints. La nouveauté, dans ce domaine, réside moins dans l'existence de ces familles que dans le processus qui a conduit à leur formation : autrefois consécutives à un veuvage, elles résultent, aujourd'hui, de la progression des divorces.

Une ***famille monoparentale*** est une famille comprenant un parent isolé et un ou plusieurs enfants célibataires de moins de 25 ans (le plus souvent une femme et ses enfants). Ce type de famille est en augmentation numérique de fait de l'accroissement du nombre des divorces.

■ ■ Les transformations des fonctions de la famille

On peut classer les fonctions de la famille en trois grandes catégories : démographique, économique et sociale. Ces fonctions se sont transformées en même temps que la famille. La première fonction de la famille est d'ordre démographique : c'est la procréation.

La famille conjugale classique qui culmine au cours des années 1950 faisait du mariage la condition de la procréation. De ce fait, l'âge du mariage diminuait, la fécondité était élevée et les naissances nombreuses. La baisse de la fécondité, à partir de 1964, a provoqué celle de la natalité près de dix ans plus tard. Les évolutions récentes de la famille n'ont donc pas été favorables à sa fonction de procréation. Cependant, la fécondité et la natalité restent plus élevées en France que dans la plupart des autres pays européens. Il faut noter que 4 enfants sur 10 naissent hors mariage. Le mariage n'est donc plus la condition de la procréation.

Les trois principales fonctions économiques sont la production, la consommation et la transmission du patrimoine :

- la fonction de production (on parle alors d'auto-production) était essentielle dans une société dominée par les paysans et les artisans mais n'a cessé de régresser avec le développement du salariat. De nos

jours, la majorité des biens et des services que nous consommons sont produits en dehors de la famille. Le **travail domestique**, à savoir les activités familiales consistant à produire des biens et des services destinés à l'auto-consommation, reste inégalement réparti entre les membres de la famille : les femmes continuent d'assumer la majorité des tâches ménagères ;

- la fonction de consommation s'est affirmée avec l'augmentation du niveau de vie, au point de devenir la principale fonction économique de la famille ;

- la transmission du patrimoine économique reste une fonction essentielle de la famille. Cependant, l'augmentation de l'espérance de vie et le rôle accru du diplôme dans le choix d'une profession font que l'héritage a perdu de son importance dans l'installation des enfants.

Les deux principales fonctions sociales de la famille sont la socialisation et la solidarité :

- la socialisation est un processus qui consiste, pour une génération, à transmettre les règles permettant de vivre en société à la génération suivante. Pour les ethnologues comme pour les démographes, une **génération** est un ensemble de personnes classées selon un rapport de filiation (ex. : tous les parents) tandis que, pour les sociologues, c'est un ensemble de personnes ayant en commun une expérience historique ou sociale (ex. : la guerre d'Algérie). Ici, ce terme est pris au sens que lui donnent les démographes. La socialisation assure à la famille un rôle central dans la reproduction sociale. Cette fonction s'est-elle détériorée avec la diversification des formes familiales et, en particulier, l'importance accrue des familles monoparentales ? Il semble que l'exclusion ou la marginalité d'une partie des jeunes relève bien plus des difficultés d'insertion dans la vie active que des transformations de la famille ;

- la solidarité familiale est une fonction dont l'importance s'est accrue avec la crise économique. Les familles se sont alors mobilisées afin de faciliter l'arrivée des jeunes adultes dans le monde du travail. On s'est aperçu que les échanges de services ou les dons d'argent restaient fréquents entre les trois générations. La génération intermédiaire (celle qui possède à la fois des enfants et des parents vivants) est le pivot de la solidarité familiale : elle rend des services à la génération qui l'a précédée tout en finançant les études de la suivante. Cependant, les flux monétaires et le type de service rendu dépendent étroitement de la position sociale de la famille : les familles les plus

◄ **Consommation**

Voir p. 58

◄ **Niveau de vie**

Voir p. 58

◄ **Patrimoine**

Voir p. 63

◄ **Socialisation**

Voir p. 390

◄ **Ethnologie**

Voir p. 10

◄ **Reproduction sociale**

Voir p. 349

Solidarité ►
Voir p. 369

défavorisées, dont les enfants rencontrent le plus fréquemment des difficultés, ne peuvent mobiliser que des ressources très limitées. Faute d'une péréquation des ressources, la solidarité familiale n'est pas une solidarité sociale.

La famille, une institution remise en question

Institution ►
Voir p. 390
Durkheim ►
Voir p. 486

La famille est traditionnellement considérée par les sociologues comme une institution, c'est-à-dire un élément de la société qui réglemente les comportements individuels. C'est ainsi que Durkheim considérait que « pour qu'il y ait famille, il faut qu'il y ait des droits et des devoirs sanctionnés par la société et qui unissent les membres dont la famille est composée » (*L'Année sociologique*, 1896). Les évolutions récentes de la famille ont conduit certains sociologues à annoncer la désinstitutionnalisation de la famille alors que d'autres considèrent que les normes changent mais que le rôle régulateur de la famille demeure.

■ La thèse de la désinstitutionnalisation

Pour Louis Roussel, (*La Famille incertaine*, Odile Jacob, 1989), les évolutions récentes de la famille marquent l'achèvement d'un phénomène de privatisation amorcé avec l'apparition de la famille moderne. La **privatisation de la famille** est un processus qui renforce le caractère privé de la famille et la met à l'abri des interventions de la société et, en particulier, des réglementations étatiques. Dans cette perspective, le couple est devenu son propre législateur et décide souverainement des relations entre ses membres.

L'État aurait répondu à cette revendication d'autonomie en renonçant à son rôle normatif. Il aurait entériné les transformations des pratiques sociales par des modifications de la législation concernant le divorce, l'avortement, le droit des enfants naturels, l'union libre, etc. D'institution, la famille serait devenue instituante puisque c'est elle qui fixe désormais ses propres règles et amène le législateur à transformer les lois.

Cette privatisation se double d'un processus d'individualisation. L'**individualisation** de la famille est un processus qui consiste à faire de l'individu et non plus du groupe (ici, la famille) un centre de décision autonome. La formation du couple est profondément affectée

par ce processus. Autrefois affaire de famille, le mariage est devenu l'expression de choix individuels. Par la suite, sa durée dépend des gratifications qu'en tirent chacun des deux conjoints. La progression des divorces est alors le signe d'une exigence accrue de leur part. Pour les femmes, le travail est la condition d'une relative autonomie et d'une sécurité matérielle en cas de séparation. Les adolescents qui ont obtenu une plus grande liberté dans leurs choix de vie bénéficient, dans une moindre mesure, de ce processus d'individualisation.

■ La thèse de la complexification des relations entre l'État et la famille

Tous les sociologues ne partagent pas la thèse de la désinstitutionnalisation de la famille. Martine Ségalen (*Sociologie de la famille*, Armand Colin, 1996) considère, au contraire, que la famille reste une institution confrontée à une transformation des normes.

Elle note que la loi accorde aux conjoints plus de choix dans le type d'alliance qu'ils souhaitent contracter, leur offre la possibilité de renouveler ces alliances mais ne renonce pas à encadrer les pratiques familiales. Le droit, loin de se désengager, régit les nouvelles formes familiales et même certaines relations qui échappaient autrefois à son emprise. C'est ainsi que le **PACS**, institué par la loi du 15 novembre 1999, est un pacte civil de solidarité contracté entre partenaires quel que soit leur sexe et qui précise les droits et devoirs de chacun en matière de fiscalité, d'héritage et de solidarité mutuelle. Selon M. Ségalen, le droit sera, à l'avenir, amené à réglementer les relations entre beaux-parents et beaux-enfants à l'intérieur des familles recomposées.

Le renforcement de l'engagement public vis-à-vis des enfants est devenu le principal vecteur de l'intervention de l'État dans la sphère familiale. Pour protéger les enfants lors des divorces, le législateur réglemente de façon plus précise les relations entre parents et enfants. Plus globalement, l'État continue d'orienter les choix familiaux par le biais de la **politique familiale** qui est l'ensemble des interventions publiques visant à aider financièrement les familles (ex. : allocations familiales) ou à produire des services en concurrence ou en complémentarité avec elles (ex. : crèches). Ces choix étatiques ne sont pas anodins : le développement des crèches facilite le travail des femmes tandis qu'une allocation de garde d'enfants destinée aux mères les incite à se retirer du marché du travail.

Pour M. Ségalen, la « privatisation » de la famille se doublerait de sa « publicisation ». Elle est l'objet d'une sollicitude croissante de la part des pouvoirs publics. Elle serait à la fois « le royaume des choix électifs mais aussi l'objet de l'intervention croissante de l'État, tant à travers l'édiction de normes qui la fonde qu'à travers les processus de justice sociale et de redistribution ».

ORGANISATIONS

A L'organisation du travail

- L'organisation scientifique du travail
- Les nouvelles formes d'organisation du travail

B La sociologie des organisations

- La bureaucratie : un idéal-type d'organisation
- La critique du modèle bureaucratique
- Contingences culturelle et structurelle

Dans le langage de la sociologie, les **organisations** sont des groupements humains permettant de coordonner l'action collective dans la perspective de la production de biens et services marchands, non marchands ou même de la promotion d'une cause particulière qui concerne certains aspects de la vie en société (partis, églises, associations).

■ A ■ L'organisation du travail

■ L'organisation scientifique du travail

Depuis ses débuts, le capitalisme expérimente le travail en groupe autour de l'idée de division du travail que l'on attribue à A. Smith (1723-1790) dans son ouvrage fondateur de l'économie politique, *La Richesse des nations* (1776). Dans un exemple célèbre, A. Smith montre que l'on peut accroître massivement la production d'épingles d'une manufacture en spécialisant les travailleurs dans les différentes étapes de la fabrication et en les faisant travailler séparément.

La **division du travail** est ainsi une décomposition du processus de production en un certain nombre de tâches partielles, qui s'accompagne de spécialisation si ces tâches partielles sont confiées à des personnes différentes.

La **division technique du travail** fait référence à la décomposition de l'opération de production en tâches limitées et complémentaires. La **division professionnelle du travail** évoque la spécialisation par grands corps de métiers. La division sociale du travail met l'accent sur la différenciation des activités au sein de la société, sur la séparation ville/campagne ou encore sur une partition reposant sur des critères biologiques (l'âge, le sexe).

Deux auteurs importants se sont intéressés au travail vers 1900 : l'Américain F. Taylor et le Français H. Fayol.

F. Taylor (1856-1925), ingénieur et économiste américain, est le père du **taylorisme**, méthode de production qui a pour but d'augmenter le rendement des ouvriers en appliquant l'organisation scientifique du travail.

Il a énoncé les principes de l'**organisation scientifique du travail**, soit l'étude méthodique des gestes des travailleurs dans la perspective de leur rationalisation. Leurs gestes ne reposent plus sur la tradition, ni sur la transmission d'un savoir-faire et d'une expérience accumulés (*La Direction scientifique des entreprises*, 1910).

Smith ►
Voir p. 442

Division sociale
du travail ►
Voir p. 74

Cette rationalisation repose sur un approfondissement des divisions horizontale et verticale du travail :

- la **division horizontale du travail** consiste en l'attribution à chaque travailleur de quelques opérations bien délimitées après une analyse scientifique des gestes, des temps et des pauses par le **bureau des méthodes**, bureau qui rassemble des experts en organisation, chargés d'analyser et de préparer le travail. Ils déterminent **the one best way**, une suite de gestes productifs qui seront ensuite enseignés aux travailleurs et dont ils ne devront pas s'écarter ;

- la **division verticale du travail** consiste en la séparation du travail de conception (effectué par le bureau des méthodes) du travail d'exécution. Cela permet une plus grande efficacité des ouvriers, qui ont pour seule mission de se concentrer sur l'exécution de quelques gestes simples. On aboutit ainsi à une division du travail selon les aptitudes de chacun (*the right man in the right place*).

La **parcellisation des tâches** (ou encore le **travail en miettes**, selon l'expression chère à Friedmann) exprime ce mouvement où chaque ouvrier se voit confier quelques tâches localisées et au terme duquel il perd la vision d'ensemble de l'acte productif.

L'application stricte des principes de Taylor conduit à instaurer un **salaire aux pièces**, salaire directement lié au rendement de chacun.

Le fordisme, approfondissement du taylorisme, doit son nom à **Henry Ford** (1863-1947), industriel américain pionnier de l'automobile.

Le **fordisme** désigne une méthode d'organisation du travail qui prolonge le taylorisme par l'introduction du convoyeur (tapis roulant) et de la standardisation des produits. Le convoyeur est une innovation capitale parce qu'il renforce le contrôle sur l'ouvrier (le chronométrage n'est plus nécessaire). Le fordisme a aussi pour corollaire la **standardisation**, c'est-à-dire la fixation de normes rigoureuses pour la fabrication de produits ou de leurs composants, qui deviennent ainsi tous identiques.

Le terme **fordisme** désigne aussi un système économique et social qui associe une production de masse à une politique de salaires élevés. Ainsi, le **Five dollars day**, journée de travail rémunérée à 5 dollars, que Ford accorde à ses ouvriers, représente une progression considérable des rémunérations pour l'époque et a pour effet immédiat de baisser le **taux de turn-over**, c'est-à-dire le rapport entre le nombre de salariés quittant l'entreprise au cours d'une période et l'effectif total. Mais cette augmentation des salaires permet surtout de

« Production de masse
Voir p. 334

relier le phénomène naissant de la **production de masse** (production en grande série d'objets standardisés, ce qui diminue leur coût de production) avec celui de la **consommation de masse** (consommation destinée au plus grand nombre qui a accès à un volume de biens et de services dépassant largement le niveau de subsistance). Elle est rendue possible par l'augmentation du pouvoir d'achat, symbolisée par la progression du taux d'équipement des ménages en bien durables au cours des Trente Glorieuses.

Le fordisme s'appréhende alors dans un **rapport salarial** qui fait référence, non seulement à une modalité particulière d'organisation du travail, mais aussi à une manière de distribuer les revenus dans laquelle la puissance étatique joue un rôle régulateur non négligeable. Dans le rapport salarial fordiste, l'État, par son action sur la régulation de l'économie, sur la production de services collectifs ou encore sur la distribution de revenus (prestations), devient une composante essentielle du fonctionnement de l'économie et de la société.

Fayol (1841-1925) est un ingénieur français, dont l'originalité de la doctrine est de mettre l'accent sur l'organisation administrative générale ainsi que sur le rôle des bureaux.

On le considère aujourd'hui comme le principal fondateur de l'école française d'organisation des entreprises. Il constate que, dans toute entreprise importante, les diverses fonctions se cantonnent à six rubriques essentielles : la fonction technique, la fonction commerciale, la fonction financière, la fonction de sécurité, la fonction de comptabilité et la fonction d'administration. À ces grandes fonctions doivent correspondre les capacités des employés. Par exemple, la capacité technique du directeur n'occupe que 10 % de son registre d'activités alors qu'elle est de 85 % chez l'ouvrier. Par ailleurs, Fayol insiste beaucoup sur le principe d'**unicité du commandement** : principe introduisant un pôle d'autorité, une structure de commandement clairement identifiée, malgré la spécialisation des tâches, quitte à déléguer les fonctions considérées comme subalternes.

Si Taylor insiste bien sur l'intérêt commun des deux parties, l'apparition du taylorisme dans les entreprises a engendré des conséquences bien différentes : émergence de travailleurs non qualifiés, faiblesse des rémunérations, remise en cause des syndicats. Peu à peu, c'est l'**ouvrier de métier** (ouvrier compétent dont les qualifications sont reconnues, souvent syndiqué et organisé) qui est évincé au profit d'une recrue moins qualifiée, plus malléable, donc aussi moins chère.

■ Les nouvelles formes d'organisation du travail

Afin de remédier à une philosophie taylorienne, qui considère que le travailleur est exclusivement motivé par l'appât du gain, l'école des relations humaines voit le jour sous la conduite d'E. Mayo. **L'école des relations humaines** est une école qui met à jour l'importance des relations sociales au sein des organisations et ses effets sur la production. Elle invite à considérer l'être humain non seulement comme une « main », mais aussi comme un « cœur ». Cette réflexion fut élaborée à l'usine Hawthorne dans les années 1920, usine qui produisait du matériel téléphonique.

Les chercheurs avaient fait l'hypothèse qu'une amélioration des conditions d'éclairage des ateliers devait se traduire par une amélioration de la productivité. Or, à leur grande surprise, ils constatèrent que la productivité augmentait tout le temps, même lorsque les conditions de travail restaient inchangées. On mit ainsi en évidence, pour la première fois, **l'effet Hawthorne**, qui établit le lien entre l'intérêt de la direction pour les salariés et l'amélioration de la productivité. Chaque entreprise est un système social et le climat, la culture qui règnent au sein des ateliers jouent un rôle important dans la détermination de la contribution productive de chacun.

◀ **Productivité**
Voir p. 39

L'école des relations humaines a connu des prolongements chez de nombreux psychosociologues américains. S'il ne faut en citer qu'un, on retiendra le nom de Maslow (1908-1970) et de la pyramide qui porte son nom. La **pyramide de Maslow** est représentée sous la forme d'un cône dans lequel les besoins de l'être humain se hiérarchisent de l'inférieur au supérieur : l'individu n'a de préoccupations supérieures que lorsque les étages inférieurs sont satisfaits. On va ainsi progressivement des besoins purement physiologiques aux besoins de réalisation de soi, en passant par les besoins de sécurité puis les besoins proprement sociaux de reconnaissance des autres.

Parmi les **nouvelles formes d'organisation du travail**, qui sont des méthodes de production qui enrichissent le travail humain pour remédier aux inconvénients liés à la parcellisation des tâches, on retiendra :

- la **rotation des postes** : technique qui consiste à rendre les opérateurs interchangeables pour rompre la monotonie ;
- l'**élargissement des tâches** : regroupement d'opérations élémentaires jusque-là ventilées sur plusieurs personnes ;
- l'**enrichissement des tâches** : adjonction de tâches plus intéressantes par rapport à la mission traditionnellement dévolue à l'opérateur (par exemple : tâches d'entretien de machines qui viennent s'ajouter à des tâches de fabrication) ;

– les **équipes semi-autonomes** : groupe de travailleurs dépourvu de responsabilité hiérarchique immédiate qui organise le travail en le répartissant entre ses membres ;

– les **cercles de qualité** : quelques salariés analysent un problème rencontré en situation professionnelle et déterminent une solution, encadrés par un membre de la hiérarchie et aidés dans leur mission par un « facilitateur ».

Le **toyotisme** est une nouvelle forme d'organisation du travail, inventée par T. Ohno (ingénieur puis vice-président de la société Toyota dans les années 1950) qui se définit à partir de deux principes, le kan-ban et l'autonomation :

– le **kan-ban** est une méthode de production dans laquelle l'aval, la demande du client, pilote la production, strictement limitée aux quantités requises. Cette méthode de production inverse la régulation habituelle de l'entreprise. Dans ces conditions, chaque poste reçoit des consignes très précises pour produire exactement de qu'il faut ; c'est la **méthode du « juste à temps »**, méthode de fabrication des produits uniquement lorsque le client a besoin d'être livré. Cette voie japonaise, qui s'oppose à la recherche de débouchés pour la production de masse dans le cadre du fordisme, énonce cinq principes : zéro défaut, zéro délai, zéro panne, zéro papier, zéro stock. Ce système s'accompagne aussi d'une plus grande polyvalence des opérateurs ;

– le principe d'**autonomation** est un système qui consiste à doter la machine d'un système d'auto-arrêt en cas de fonctionnement défectueux (autonomie et automatisation).

Le **post-taylorisme** est l'organisation du travail dans laquelle le salarié plus autonome et plus qualifié que dans le cadre du taylorisme opère sur une machine universelle, c'est-à-dire une machine-outils conjuguée avec l'ordinateur. On distinguera cette expression de celle de **néo-taylorisme**, qui affirme que les nouvelles technologies ne font que reproduire l'asservissement des travailleurs sous d'autres formes.

■ : ■ La sociologie des organisations

La **sociologie des organisations** est un champ important de la sociologie qui étudie notamment la division des tâches et les règles de fonctionnement qui garantissent l'efficacité au sein des entreprises

et des administrations. Au cours de cette recherche, elle a notamment établi que l'organisation n'est pas seulement un instrument technique, mais aussi un ensemble de relations de pouvoir et de rapports sociaux inséparables de la société englobante.

◀ **Pouvoir**

Voir p. 280

■ La bureaucratie : un idéal-type d'organisation

Le terme bureaucratie a plusieurs acceptions possibles :

- au sens populaire, le mot évoque la lourdeur, la routine, la complication inutile des procédures et, finalement, l'inadaptation aux besoins des clients ;

- la **bureaucratie (au sens étymologique)** désigne le gouvernement par les bureaux, c'est-à-dire par un appareil d'État constitué de fonctionnaires et non d'élus. Le pouvoir bureaucratique, dans ce cas, est le règne de l'ordre et de la loi, mais sans la participation active des citoyens ; il est à noter que, dans la pratique, la réalité est un peu différente : on a plutôt affaire à un **système politico-administratif**, système dans lequel les hauts fonctionnaires assument la continuité administrative avec toutefois un renouvellement des ministres et des cabinets qui définissent les politiques à l'issue des élections ;

- La **bureaucratie (au sens sociologique)** est, selon M. Weber, la rationalisation de toutes les activités collectives, qui se traduit par la concentration des organisations et le développement de modalités de travail caractérisées par l'impersonnalité, la hiérarchie des grades et des fonctions ainsi qu'une exigence de contrôle renforcée. L'impersonnalité est un trait majeur du fonctionnement de la bureaucratie : les relations entre ses membres ne sont pas des relations de personne à personne mais des relations fonctionnelles.

M. Weber appréhende la bureaucratie comme un modèle d'efficacité ; elle est techniquement supérieure aux autres formes d'organisation ; elle est plus précise, plus rapide, réductrice de conflits et source d'économies, aussi bien en moyens humains qu'en matériel. Elle s'oppose en cela à l'administration par les notables (que l'on trouve dans le système féodal mais aussi, encore aujourd'hui, dans certains pays en développement), et qui est caractérisée par l'imprécision des missions, la confusion des intérêts d'affaire et des intérêts personnels, l'achat de charges administratives et un fonctionnement quotidien qui s'appuie sur la distribution de faveurs et de privilèges.

◀ **Weber**

Voir p. 489

■ La critique du modèle bureaucratique

Marx ►
Voir p. 452

Marx, dans *Le 18 Brumaire de Louis-Napoléon Bonaparte* (1852), affirme que la bureaucratie est un corps parasitaire dont les traits empiriques sont l'incompétence, le goût du secret, le culte de l'autorité, le matérialisme sordide (« la chasse aux postes ») et le spiritualisme (c'est-à-dire une abstraction inutile, à défaut d'un travail productif) lui aussi sordide. Le bureaucrate veut tout à la fois ; faute d'une fonction réelle, il est condamné à une activité incessante.

Le point de vue des libéraux, exprimé par J. S. Mill dans *La Liberté* (1859), est assez proche, paradoxalement, de cette perspective. Il énonce la loi de prolifération bureaucratique, théorie selon laquelle l'intérêt de la bureaucratie est de croître indéfiniment, de multiplier les emplois inutiles, source de rémunération pour ses membres.

Au cours du xx^e siècle, différents auteurs ont mis l'accent sur les dysfonctions de la bureaucratie. Il s'agit d'analyses en termes d'effets pervers : le fonctionnement normal de l'appareil bureaucratique débouche sur des conséquences non souhaitées, particulièrement improductives. Ainsi, Michels énonce, dans *Les Partis politiques* (1914), la **loi d'airain de l'oligarchie**, loi selon laquelle une organisation politique ou syndicale doit, à partir d'un certain degré de complexité, avoir recours à des professionnels pour apporter une solution à ses problèmes. Peu à peu, ces professionnels se muent en fonctionnaires qui perdent de vue les objectifs de l'organisation et forment un corps autonome. Le parti n'est plus un moyen, mais une fin en soi.

Plus proche de nous, trois auteurs anglo-saxons, dans les années 1940 et 1950, Gouldner, Merton et Selznick, ont mis en évidence le **cercle vicieux des organisations bureaucratiques**, modèle ayant pour point de départ une exigence de contrôle des subalternes par la hiérarchie dirigeante. Pour réaliser ce contrôle, on utilise un système de règles qui aboutit à rigidifier les conduites des agents. Cette rigidité est source de tensions avec la clientèle et, pour remédier aux protestations émanant de celle-ci, la hiérarchie produit de nouvelles règles tout autant inefficaces que les précédentes.

À l'époque contemporaine, M. Crozier a mené une analyse, maintenant célèbre, du modèle bureaucratique français dans plusieurs ouvrages (*Le Phénomène bureaucratique*, 1963 ; *Le Monde des employés de bureau*, 1965 ; *L'Acteur et le système*, 1977), qu'il fait reposer sur le concept de rationalité limitée emprunté à H. Simon.

La **rationalité limitée** est une rationalité restreinte par des contraintes cognitives et le coût de l'information. La rationalité limi-

tée s'oppose à la rationalité absolue. Par exemple, dans le modèle du *one best way* taylorien, on pose qu'une fois le but fixé, il y a toujours un seul meilleur moyen pour y parvenir : la rationalité est supposée absolue. Si on applique le concept de rationalité limitée, l'organisation bureaucratique n'est plus l'incarnation de la rationalité mais un expédient plus ou moins pertinent. C'est dans ce contexte que M. Crozier développe une théorie du pouvoir, partiellement empruntée à R. Dahl et à la théorie des jeux. Le **pouvoir (au sens de Crozier)** dépend de la capacité d'un individu à contrôler une source d'incertitude déterminante pour la bonne marche de l'organisation. La lutte pour le pouvoir apparaît de la sorte centrale dans les organisations. Celles-ci y répondent soit en figeant les rapports par des structures rigides, soit en essayant de maintenir des équilibres fluides, c'est-à-dire des modalités de travail et de coopération qui s'adaptent selon les évolutions de l'environnement. Une solution est celle de l'organisation bureaucratique : si elle présente un coût (puisque'elle n'innove pas facilement, pas plus qu'elle ne se corrige en fonction de ses erreurs), elle a aussi l'avantage de protéger les individus et d'assurer le minimum de sécurité dans les rapports interpersonnels.

■ Contingences culturelle et structurelle

Les **théories de la contingence** sont des théories qui affirment qu'il n'y a pas une seule bonne façon d'organiser le travail mais, au contraire, que cette organisation dépend du milieu économique et social dans lequel baigne l'entreprise ou l'administration.

La **théorie de la contingence culturelle** est une théorie qui énonce que les règles d'organisation collective sont en rapport étroit avec les caractéristiques culturelles en vigueur dans une région ou un pays donnés.

La **théorie de la contingence structurelle** est une théorie qui énonce que les règles d'organisation collective sont en rapport étroit avec le milieu externe dans lequel baigne l'entreprise.

La référence culturelle est présente dans les études qui mettent l'accent sur les cultures nationales. M. Crozier montre clairement que l'organisation bureaucratique française, impersonnelle et centralisée, correspond à des traits culturels bien présents dans la société française, à savoir l'isolement des individus et des catégories, la peur du face-à-face et l'attitude ambivalente vis-à-vis de l'autorité (les relations d'autorité sont à la fois évitées et reconnues comme très impor-

tantes). Dans ces conditions, l'administration centralisée à la française est un modèle rationnel et efficace permettant de répondre à deux exigences contradictoires : préserver l'indépendance de chacun et assurer le succès de l'action collective.

La référence culturelle est aussi présente à travers l'avènement d'une **sociologie de l'entreprise**, c'est-à-dire d'une sociologie dont le programme d'étude porte sur la relation entre la société globale et l'entreprise considérée sous l'angle des phénomènes identitaires et culturels. Certains auteurs, comme D. Segrestin (*Sociologie de l'entreprise*, A. Colin, 1992) et R. Sainsaulieu (*L'Entreprise, une affaire de société*, FNSP, 1990) affirment qu'il y a lieu de mettre en évidence des **cultures d'entreprise**, formes de régulation des rapports sociaux au sein des entreprises qui sont un foyer de production de l'identité collective ou individuelle.

Enfin, les approches en termes de contingence structurelle conçoivent l'organisation comme un système ouvert aux influences extérieures. P. R. Lawrence et J. W. Lorsch (*Adapter les structures de l'entreprise*, éd. d'Organisation, 1973) posent la question de savoir comment une entreprise est amenée à se différencier pour s'adapter à l'environnement. Ils montrent ainsi que, plus un environnement externe est sûr (par exemple lorsque le marché auquel un producteur a accès est stable, assurant ainsi un niveau de commandes permanent), plus la structuration interne de l'entreprise sera rigide ou bureaucratique. Inversement, plus l'environnement est incertain, plus la souplesse prévaudra dans l'organisation des relations de travail. Les organisations sont ainsi conduites sans cesse à adapter leurs structures en fonction des fluctuations de l'environnement.

HIÉRARCHIES SOCIALES

A Des hiérarchies de droit aux hiérarchies de fait

B Les analyses en termes de structure sociale

- Une structure d'origine économique : Marx
- Une structure d'origine politique : Pareto
- Une structure d'origine culturelle : Bourdieu

C Les analyses en termes de stratification sociale

- Une stratification sociale bidimensionnelle : l'analyse de Weber
- Une étude empirique : l'enquête de Warner
- La moyennisation de la société française : l'analyse d'Henri Mendras

D Les professions et catégories socioprofessionnelles

E La mobilité sociale

F École, hérédité et mobilité sociale

Toutes les sociétés un tant soit peu complexes admettent des hiérarchies sociales, une **hiérarchie sociale** étant un classement ordonné des individus et des catégories sociales (ou des groupes sociaux) selon un critère économique (ex. : la richesse), politique (ex. : le pouvoir) ou social (ex. : le prestige). Une **catégorie sociale** est un regroupement d'individus ayant une ou plusieurs caractéristiques communes sans, nécessairement, avoir conscience de cette identité de situation, alors qu'un **groupe social** est un ensemble d'individus placés dans une même situation économique et sociale, ayant au moins partiellement conscience de leur identité de situation et réunis par des activités qui les mettent directement et indirectement en relation. Un groupe social se distingue donc d'une catégorie sociale par le fait que ses membres ont conscience de leur communauté d'existence. De ce fait, ils seront enclins à s'organiser pour défendre leurs intérêts, ce que ne feront pas les membres d'une catégorie sociale.

Les sociologues qui font des analyses en termes de catégories sociales estiment généralement qu'elles ne sont pas des acteurs sociaux mais plutôt des outils intellectuels forgés par les sociologues pour comprendre le social. Telle est la position des partisans du **nominalisme**, qui est une théorie de la connaissance selon laquelle les concepts ne représentent pas des phénomènes réels mais ne sont que des outils créés par les chercheurs afin d'étudier des phénomènes sociaux. Ces auteurs font souvent une analyse en termes de stratification sociale, c'est-à-dire d'un empilement de strates sociales, chacune d'entre elles ne se différenciant que de façon quantitative de celle qui la précède ou qui la suit. Une **strate sociale** est alors un ensemble d'individus ayant des caractéristiques communes qui permettent de les situer sur une échelle hiérarchique. La **stratification sociale** est donc la différenciation d'une population donnée en strates hiérarchiques superposées. Le plus souvent, on considère que cette stratification est suffisamment ouverte pour faciliter la mobilité sociale.

Les sociologues qui font des analyses en termes de « groupes sociaux » sont enclins à voir dans ces groupes des acteurs en relations (le plus souvent conflictuelles). Ils considèrent que ces groupes (assimilés à des classes sociales) s'intègrent dans une **structure sociale**, qui est un ensemble hiérarchisé de groupes sociaux liés par des relations permanentes. L'étude des relations entre les groupes sociaux prend alors le pas sur celle de la mobilité individuelle. Ces auteurs font fréquemment des analyses en termes de conflits de classes, mais il arrive que l'expression « structure sociale » soit utilisée dans un sens plus neutre, afin de désigner les différents groupes socioprofessionnels composant la population active.

Des hiérarchies de droit aux hiérarchies de fait

Dans les sociétés traditionnelles, les hiérarchies sont officielles, chaque groupe social ayant des droits et des devoirs spécifiques. Tel est le cas dans les sociétés de castes ou d'ordres.

Une **caste** est une subdivision endogame et héréditaire d'un système hiérarchique, à laquelle sont assignées des fonctions religieuses et économiques spécifiques. Non seulement les membres d'une caste se marient entre eux (principe d'endogamie) mais les enfants appartiennent à la caste de leurs parents (le statut social est donc héréditaire). L'Inde traditionnelle offrait un exemple classique de société de castes, hiérarchisée selon le degré supposé de pureté religieuse. Aux quatre grandes castes (les prêtres, les guerriers, les agriculteurs et commerçants, les artisans et domestiques) s'ajoutait un groupe hors caste : les intouchables. L'ensemble était subdivisé en près de 4 000 sous-castes correspondant à des métiers particuliers. Chacune de ces castes formait un groupe social fermé dont les membres évitaient le contact avec ceux des autres castes.

Un **ordre** est une subdivision d'un système hiérarchique fondé sur le prestige associé à des fonctions sociales (fonctions militaire, économique ou religieuse). Telle était la situation de la plupart des sociétés européennes au cours du Moyen Âge. En France, sous l'Ancien Régime, la société était partagée en trois ordres : le clergé, la noblesse et le tiers état. En principe, les statuts sociaux étaient héréditaires et l'immobilité sociale était la règle.

La situation est très différente dans les sociétés modernes, à la fois égalitaires et individualistes. L'affirmation de l'égalité de droit entre tous les individus a entraîné la disparition des groupes sociaux fermés sur eux-mêmes. En droit, rien ne s'oppose plus à la mobilité sociale des individus.

Cependant, le développement de l'industrie a favorisé celui des classes sociales. Une **classe sociale** est un groupe social de grande dimension dont l'origine est économique et qui se distingue des autres classes par un niveau de vie, un mode de vie et des pratiques culturelles spécifiques.

L'exemple le plus frappant est la classe ouvrière. De nombreux ouvriers ont été rassemblés par l'apparition de la grande industrie dans des usines qui offraient des niveaux de rémunération et des conditions de travail relativement proches. Cela favorisait un mode de vie spécifique.

« Endogamie

Voir p. 320

« Égalité des
droits

Voir p. 362

« Niveau de vie

Voir p. 58

« Mode de vie

Voir p. 64

Globalement d'accord sur le fait qu'il existe de vastes groupes d'hommes partageant les mêmes conditions d'existence, les sociologues s'opposent quant à la nature des classes sociales et quant aux relations sociales qui en découlent. Certains font une analyse en termes de structure sociale, d'autres de stratification sociale.

■ Les analyses en termes de structure sociale

Les analyses en termes de structure sociale partent du principe selon lequel il existerait des groupes sociaux opposés mais liés par des relations d'exploitation ou de domination. Cela débouche sur des analyses de la société en termes de classes sociales entretenant des conflits permanents. Pour Marx, ces groupes sociaux sont des classes sociales dont l'origine est économique et qui sont liés par une relation d'exploitation. Pareto récuse cette analyse économique, mais reconnaît l'existence d'une structure sociale dans laquelle l'élite exerce son pouvoir politique sur la masse. Plus près de nous, Pierre Bourdieu fait une analyse en termes de domination culturelle.

Marx ►
Voir p. 452

■ Une structure d'origine économique : Marx

Une **classe sociale** est, selon Marx, un ensemble d'individus respectant trois conditions :

- ils occupent une place précise dans les rapports de production ;
- ils ont conscience de leur situation commune et de leurs intérêts collectifs ;
- ils s'organisent pour les défendre.

Dans le mode de production capitaliste, la place dans les rapports de production se traduit par le fait de posséder ou non des moyens de production et d'échange (principalement les usines). C'est, pour Marx, le critère essentiel pour définir les classes sociales. Les propriétaires d'usines possèdent un capital, profitent du travail de leurs salariés et bénéficient d'une sécurité matérielle exceptionnelle pour l'époque. Les non-propriétaires sont dans l'obligation de vendre leur force de travail pour vivre.

Le critère de la place dans les rapports de production permet donc à Marx de distinguer les deux classes caractéristiques du mode de production capitaliste : la bourgeoisie et le prolétariat.

La **bourgeoisie** est, selon Marx, la classe sociale détentrice des moyens de production et donc en mesure d'exploiter le prolétariat.

Le **prolétariat** est, selon Marx, la classe sociale composée d'individus qui, ne possédant que leur force de travail, sont obligés de travailler pour un chef d'entreprise et subissent la précarité liée à leur statut. Chaque crise économique provoque du chômage et une baisse des salaires des prolétaires. Aussi Marx prévoit-il une paupérisation de la classe ouvrière.

La **paupérisation (de la classe ouvrière)** est, selon Marx, un processus d'appauvrissement de cette classe. Cette paupérisation est absolue lorsque le niveau de vie des ouvriers baisse, ou relative lorsqu'il augmente moins vite que celui du reste de la population.

Cette relation bourgeoisie/prolétariat est donc défavorable aux prolétaires. Dans ses premiers ouvrages, Marx décrit leur situation en termes d'aliénation économique. Puis, à partir de 1845, il privilégie une analyse en termes d'**exploitation**, qui est le fait pour une classe de s'approprier une partie de la richesse créée par une autre classe. Quelles que soient leurs conditions de travail ou de rémunération, les ouvriers continuent d'être exploités tant qu'ils ne perçoivent pas la totalité de la richesse créée par eux. Ce critère de la place dans les rapports de production suffit à Marx pour affirmer que bourgeoisie et prolétariat sont des classes en soi.

Une **classe en soi** est, selon Marx, une classe définie objectivement par sa place dans les rapports de production. Dans le mode de production capitaliste, les rapports de production sont des rapports d'exploitation qui opposent bourgeoisie et prolétariat.

Cela ne suffit pas pour faire d'une classe sociale un acteur collectif. Il faut encore que les membres d'une classe développent une conscience de classe et qu'ils s'organisent pour se défendre en participant à la lutte des classes.

La **conscience de classe (selon Marx)** est la capacité d'une classe à identifier les intérêts communs de ses membres et à produire une idéologie justifiant leur défense. Une classe ne développe une conscience de classe que lorsque chacun de ses membres prend conscience du fait que sa situation personnelle a une origine sociale et qu'il doit s'unir avec les autres pour défendre des intérêts communs.

La **lutte des classes (selon Marx)** est l'ensemble des conflits économiques et politiques opposant des classes aux intérêts économiques divergents. Pour Marx, les conflits peuvent être économiques et avoir pour objectif la diminution de l'exploitation (grâce à une aug-

« **Aliénation économique**
Voir p. 485

« **Rapports de production**
Voir p. 452

mentation de salaire par exemple), ou politique et avoir pour objectif la suppression de l'exploitation (grâce à l'abolition du capitalisme). Il estime que cette prise de conscience doit se construire dans la lutte syndicale et politique des ouvriers. C'est par la lutte que le prolétariat deviendra une classe pour soi.

Une **classe pour soi** est, selon Marx, une classe qui s'organise pour défendre ses intérêts et qui devient ainsi un acteur collectif. À la différence d'une classe en soi, une classe pour soi se dote d'organisations économiques (ex. : un syndicat) et politiques (ex. : un parti politique) qui défendent ses intérêts.

Toutes les classes ne parviennent pas nécessairement à ce stade et Marx donne les paysans français du milieu du ^{xix}^e siècle comme exemple d'une classe en soi qui ne s'est pas transformée en classe pour soi.

Lorsqu'il dénombre les classes sociales présentes dans le mode de production capitaliste, Marx ajoute au prolétariat et à la bourgeoisie des classes de moindre importance théorique : les propriétaires fonciers, les paysans, le sous-prolétariat et, enfin, la petite bourgeoisie.

Le **sous-prolétariat (selon Marx)** est cette partie de la population privée d'emploi en raison du fonctionnement du mode de production capitaliste (concentration de l'agriculture, développement du machinisme dans l'industrie). Le sous-prolétariat est indispensable au fonctionnement du capitalisme, car la concurrence faite par les chômeurs aux ouvriers pour occuper les emplois non qualifiés empêche les salaires ouvriers de progresser.

La **petite bourgeoisie (selon Marx)** est la classe sociale composée de propriétaires de moyens de production travaillant dans leurs entreprises (les artisans et commerçants). Le fait qu'ils soient propriétaires de leur entreprise pourrait les faire assimiler à la bourgeoisie, mais leur travail manuel les rapproche du prolétariat.

Marx est persuadé que les paysans et la petite bourgeoisie vont décliner numériquement au fur et à mesure qu'une partie de leurs membres (les propriétaires fonciers et les petits bourgeois enrichis) rejoindront la bourgeoisie et, surtout, le prolétariat pour ce qui est des paysans, artisans et commerçants victimes de la concentration économique. Marx prévoit donc une prolétarianisation de la majorité des travailleurs indépendants et une bipolarisation de la structure sociale.

La **prolétarianisation des travailleurs indépendants (selon Marx)** est un processus enclenché par la concentration économique et conduisant des travailleurs indépendants (agriculteurs, commerçants et artisans) à devenir des ouvriers aux conditions de vie précaires.

La **bipolarisation de la structure sociale** est, selon Marx, un processus se traduisant par l'accroissement du prolétariat en raison de la diminution de la petite bourgeoisie et de la paysannerie et par l'intensification de la lutte des classes l'opposant à la bourgeoisie.

La détérioration de la situation du prolétariat, qui a vocation à devenir majoritaire, doit hâter la prise de conscience des ouvriers et déboucher sur une révolution qui supprimera le mode de production capitaliste. Selon l'expression de Marx, « la lutte des classes est le moteur de l'histoire ». Cela devrait aboutir, à terme, à un mode de production communiste dans lequel exploitation et domination disparaîtraient en même temps que les classes sociales.

◄ **Communisme**
Voir p. 452

■ Une structure d'origine politique : Pareto

L'économiste et sociologue italien Vilfredo Pareto rejette l'analyse économique marxiste mais admet volontiers que la société est partagée entre deux classes : une classe dirigeante (l'élite) et une classe dirigée (la masse). Il soutient que toutes les sociétés (y compris les sociétés démocratiques et d'éventuelles sociétés socialistes) ne peuvent échapper à cette dualité irréductible. Il est donc vain d'espérer la fin de la lutte entre les gouvernants et cette fraction de la classe dominée qui veut les remplacer. La révolution souhaitée par les communistes ne ferait que substituer une élite à une autre. Cette substitution des élites s'est maintes fois répétée dans l'histoire mais peut être retardée, dans les sociétés industrielles, par la levée des restrictions à la **circulation des élites**, qui est l'accès au statut d'élite des éléments les plus talentueux de la masse. En effet, une intense circulation des élites permet à la fois de priver les opposants de leurs meilleurs éléments et de régénérer la classe gouvernante.

◄ **Pareto**
Voir p. 447

◄ **Élite**
Voir p. 494

La question de l'unicité ou de la pluralité de l'élite a été reposée après la seconde guerre mondiale. Dans *L'Élite au pouvoir* (1956), Wright Mills soutient qu'aux États-Unis, l'existence d'une circulation horizontale des élites entre le monde des affaires, les militaires et le personnel politique permet de conclure à l'existence d'une élite dirigeante. Le fait que le président G. W. Bush, dont la famille a fait fortune dans le pétrole, ait choisi comme secrétaire d'État à la défense le général Colin Powell, responsable de l'armée américaine lors de la guerre du Golfe, va dans le sens de cette thèse. On peut alors qualifier de **classe dirigeante** l'ensemble du personnel exerçant le pouvoir dans les domaines politique, économique, administratif et militaire.

Cette notion est récusée par de nombreux sociologues, dont Robert Dahl ou Raymond Aron. Selon Dahl, nos sociétés sont des **polyarchies**, à savoir des sociétés caractérisées par la multiplication des centres de décision dans lesquels les élites sont nombreuses et différenciées. Les détenteurs des pouvoirs culturels (intellectuels), politiques (chef de l'État, gouvernement...), militaires (officiers supérieurs), administratifs (hauts fonctionnaires) et économiques (chefs de grandes entreprises) sont le plus souvent distincts. Il n'existe donc pas un pouvoir central, mais une multiplicité de centres de pouvoirs qui se limitent mutuellement au bénéfice des individus. La diversité et la compétition des élites rendent difficile l'existence d'une classe dirigeante ayant des intérêts identiques et une volonté commune. Les multiples conflits qui ont opposé, de 1998 à 2002, le gouvernement de Lionel Jospin et le MEDEF représentant le milieu des affaires illustrent ce point de vue.

Bourdieu ►

Voir p. 500

Structure sociale ►

Voir p. 342

Weber ►

Voir p. 489

■ Une structure d'origine culturelle : Bourdieu

Écrivant environ cent trente ans après Marx (*la Distinction* est publiée en 1979 alors que le *Manifeste du parti communiste* date de 1848), Pierre Bourdieu développe une analyse en termes de structure sociale qui tient compte à la fois des transformations opérées au sein de cette structure et du développement de la réflexion sociologique.

Il reconnaît, après Max Weber, que le seul critère économique est insuffisant pour analyser les pratiques sociales et il défend l'idée d'un espace social hiérarchisé en fonction du capital économique d'une part, culturel d'autre part.

Une **classe sociale (selon Bourdieu)** est donc un ensemble d'agents ayant la même position dans l'espace social et des pratiques sociales proches.

À partir de cette définition très générale, Bourdieu distingue trois grandes classes :

- la **classe dominante (selon Bourdieu)** est la classe composée de l'ensemble des agents fortement dotés en capitaux et dont les pratiques sont légitimes. La **légitimité (selon Bourdieu)** est la capacité à être reconnu comme supérieur aux autres et donc à être accepté comme référence par l'ensemble de la population. En faisant reconnaître ses pratiques sociales comme étant supérieures à celles des autres groupes, cette classe acquiert un prestige qui justifie les bénéfices

fices qu'elle tire de l'activité économique. Elle est composée des cadres (dont les professeurs) fortement dotés en capital culturel et des « gros » indépendants pour lesquels le capital économique est prédominant ;

– les **classes populaires (selon Bourdieu)** sont l'ensemble des agents faiblement dotés en capitaux et dont les pratiques reflètent l'intériorisation des contraintes sociales qui pèsent sur eux. Ces contraintes sont d'ordre économique, mais surtout culturel, puisque ces agents adoptent pour l'essentiel une conception de l'ordre social qui est celle de la classe dominante et qui délégitime par avance leurs éventuelles aspirations. Bourdieu regroupe ici ouvriers, agriculteurs et contremaîtres ;

– les **classes moyennes (selon Bourdieu)** sont des classes dominées dont les membres aspirent à des pratiques légitimes. Composées des employés, artisans, petits commerçants, techniciens et instituteurs, elles sont principalement caractérisées par une volonté d'ascension sociale.

Ces classes sont liées par une relation de **domination (selon Bourdieu)** qui est la capacité pour une classe de faire accepter aux autres classes une conception de l'ordre social qui le favorise. Les agents dominés subissent donc une violence symbolique. Cette violence symbolique se traduirait, par exemple, par le fait qu'une partie des salariés acceptent une stagnation de leur salaire afin d'accroître les profits de l'entreprise qui les emploie. Ceux-ci auraient intériorisé une analyse économique qui assimile les intérêts des actionnaires à ceux de l'entreprise et qui ne considère le salaire que sous l'aspect de son coût. La domination étant par définition efficace, cette réflexion débouche spontanément sur une analyse en termes de reproduction sociale. La **reproduction sociale** est la tendance à perpétuer les inégalités économiques et culturelles.

Le fait que les dominés intériorisent la conception de l'ordre social de la classe dominante permet à cette dernière de maintenir sa prédominance économique. Mais cette domination peut être contestée avec l'aide des sociologues « critiques » qui cherchent à en dévoiler les rouages. Cela alimente une **lutte des classes (selon Bourdieu)**, qui est une lutte opposant la classe dominante à la classe dominée afin de rendre légitime, dans chacun des domaines sociaux, une conception de la société et donc des règles du jeu social conformes aux intérêts de l'une ou l'autre de ces classes.

Pour Bourdieu, comme pour Marx, il existe une lutte des classes, mais alors que pour Marx elle se déroule dans le domaine écono-

◀ **Capital économique**
Voir p. 500

◀ **Reproduction sociale**
Voir p. 349

mique, Bourdieu la situe dans l'ordre symbolique (le domaine des représentations et des croyances).

Les analyses en termes de stratification sociale

Si tous les sociologues reconnaissent l'existence de hiérarchies sociales, tous ne considèrent pas que cette hiérarchie donne automatiquement naissance à des groupes sociaux fermés sur eux-mêmes et agissant pour la défense de leurs intérêts matériels ou symboliques. Pour une large partie des sociologues, les classes sociales ne sont, a priori, que des regroupements d'individus ayant des caractéristiques statistiques communes. Ils utilisent le terme de « classe sociale » mais font, en fait, une analyse en termes de stratification sociale. Les conflits sociaux, s'ils restent possibles, n'ont rien d'automatique. Ces analyses ne font pas de la lutte des classes un phénomène central dans nos sociétés.

■ Une stratification sociale bidimensionnelle : l'analyse de Weber

Weber ►
Voir p. 489

Alors que Marx expliquait toutes les inégalités sociales par la structure économique, Weber soutient qu'il existe deux stratifications sociales distinctes fondées respectivement sur l'argent et le prestige et distingue les classes sociales (ordre économique) des groupes de statut (ordre social). Un niveau élevé de prestige social ne s'accompagne pas nécessairement d'une situation privilégiée dans le domaine économique.

Dans le domaine économique, une **classe sociale (selon Weber)** est un ensemble d'individus ayant les mêmes chances de disposer de biens et de services vendus sur un marché. Le clivage essentiel est ici celui qui oppose les propriétaires aux non-propriétaires puisque les premiers peuvent utiliser leur richesse afin d'acquérir des entreprises, acheter le travail des seconds et s'approprier légitimement le bénéfice issu de la production. Le fait qu'un ensemble d'individus ait une chance égale d'accéder à un certain nombre de biens et de services et donc à un mode de vie spécifique ne signifie pas que chacun d'entre eux ait le sentiment d'appartenir à une communauté. Une classe sociale n'est donc qu'une catégorie sociale, à moins que ses membres ne se mobilisent de façon consciente pour défendre des intérêts communs. Cette évolution est possible mais nullement obligatoire. La lutte des classes n'est donc qu'une éventualité spécifique aux sociétés de marché.

Sur la base de cette analyse, Weber distingue quatre grandes classes sociales :

- la classe ouvrière, qui s'organise et prend progressivement conscience de ses intérêts communs ;
- la petite bourgeoisie (commerçants, artisans), qui possède un capital lui assurant un profit ;
- les intellectuels et spécialistes sans biens (ingénieurs, cadres, fonctionnaires), qui ne sont pas des propriétaires mais disposent d'une qualification leur assurant un certain niveau de revenu ;
- la classe des possédants et de ceux privilégiés par leur éducation, qui bénéficient d'un haut niveau de revenu sans s'astreindre pour autant à un travail.

Dans le domaine social, un **groupe de statut (selon Weber)** est un ensemble d'individus jouissant du même prestige social. Ce prestige dépend du mode de vie et donc de l'éducation, de la naissance et de la profession. Les groupes de statut ne sont qu'imparfaitement liés aux classes sociales puisque l'argent ne confère pas automatiquement un haut niveau d'honneur social : les nouveaux riches, faute d'une éducation appropriée, ont rarement un prestige social correspondant à leurs revenus. Les membres d'un groupe de statut peuvent assez spontanément prendre conscience des intérêts qui les lient. Ainsi, les mariages y sont fréquemment endogamiques. Les groupes de statut sont donc, plus spontanément que les classes sociales, des communautés ayant une existence réelle. La constitution d'une telle communauté est favorisée lorsqu'il y a conjonction d'une classe sociale et d'un groupe de statut. Telle était, selon Weber, la situation de la classe ouvrière au début du ^{xx}e siècle.

À ces deux dimensions sociales, il ajoute une opposition centrée sur le pouvoir et qui oppose les partis politiques, mais qui ne donne pas lieu à une analyse en termes de stratification sociale.

■ Une étude empirique : l'enquête de Warner

W. Lloyd Warner a coordonné une enquête menée entre 1930 et 1935 dans une petite ville du nord-est des États-Unis (Newburyport) afin d'y étudier la stratification sociale. Il a ordonné la population en fonction de quatre critères permettant de mesurer le prestige social des habitants (profession, source de revenu, type d'habitation, quartier habité) et a conclu à l'existence de six classes superposées (deux supérieures, deux moyennes et deux inférieures). Au sommet, la classe « supérieure-supérieure » est

◀ **Endogamie**

Voir p. 320

◀ **Communauté**

Voir p. 387

composée des riches familles blanches installées depuis longtemps aux États-Unis alors que, tout en bas, la classe « inférieure-inférieure » regroupe une population de couleur ou d'origine étrangère dont l'activité économique est précaire. Entre les deux, les classes moyennes ont un souci de respectabilité et de réussite sociale. En fait, Warner et son équipe nomment « classe sociale » ce que Weber appelle « groupe de statut ».

Une **classe sociale (selon Warner)** est un ensemble d'individus situés à la même place sur l'échelle du prestige social.

Ce travail a permis de mettre en valeur la différenciation sociale aux États-Unis sur la base d'une analyse en termes de stratification sociale.

■ La moyennisation de la société française : l'analyse d'Henri Mendras

Dans *La Seconde Révolution française* (1988), Henri Mendras montre comment la **moyennisation de la société**, à savoir le développement des classes moyennes regroupant une part croissante de la population, conduit à réactualiser les analyses en termes de stratification sociale. Il centre son analyse sur les classes moyennes traditionnelles (artisans, commerçants) et les classes moyennes salariées relativement qualifiées (instituteurs, techniciens, etc.). Négligées par Marx, ces classes moyennes salariées se sont rapidement développées après 1945.

Mendras reconnaît qu'au début du xx^e siècle, quatre grands groupes sociaux se partageaient le paysage social français :

- la bourgeoisie tirait la totalité de ses revenus de ses capitaux ;
- les paysans vivaient de façon traditionnelle en marge de l'économie marchande ;
- les classes moyennes étaient largement composées de travailleurs indépendants ;
- les prolétaires vivaient de leur travail et connaissaient une précarité extrême.

Chacun de ces groupes formait un ensemble clos avec un mode de vie spécifique ; l'appartenance à chacun de ces groupes était largement héréditaire. Selon Mendras, cette situation n'existe plus. En un siècle, les paysans se sont intégrés à l'économie et à la société moderne ; la bourgeoisie a disparu en tant que classe en raison de la quasi-extinction du nombre de personnes qui vivent de leurs rentes et de la diffusion du capital des entreprises dans la population ; les ouvriers, en gagnant en sécurité et en niveau de vie, ont perdu leur statut de prolétaires et se sont mêlés au reste de la population. Le cœur de la

société française est donc constitué d'une constellation centrale qui s'est développée au-dessus d'une constellation populaire.

Une **constellation centrale (selon Mendras)** est un ensemble de groupes socioprofessionnels ayant en commun des revenus, une qualification moyenne ou supérieure et une mobilité sociale intense. Composée d'ingénieurs, de professeurs, d'instituteurs et de cadres administratifs moyens, cette constellation centrale ne forme pas une classe dans la mesure où, à l'image des étoiles qui ne forment une constellation que pour l'observateur situé sur terre, les groupes socioprofessionnels qui la composent ne sont pas liés entre eux par des relations réelles, mais sont réunis par le sociologue pour former une figure conventionnelle. De plus, cette constellation centrale n'a aucune autre classe à laquelle s'opposer et ne peut donc pas se constituer en tant que classe. Ses membres n'ont, en effet, aucune raison de rentrer systématiquement en conflit avec les différentes élites qui constituent la seule strate qui leur est supérieure.

La **constellation populaire (selon Mendras)** est un ensemble formé par les ouvriers et les employés et caractérisé par un niveau de revenu et de qualification plus faible que la moyenne. La disparition de la bourgeoisie l'ayant privée d'adversaire, cette constellation populaire ne peut former une classe. En bas, les exclus sont isolés et inorganisés.

◀ **Élite**
Voir p. 494

Les professions et catégories socioprofessionnelles

L'étude de la structure sociale française se fait couramment à l'aide d'un outil mis au point par l'Insee : la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS).

Une **nomenclature** est une liste des catégories (d'ensembles) créées pour étudier un domaine particulier. Une **catégorie statistique** est un regroupement d'individus ayant une ou plusieurs caractéristiques communes sans nécessairement avoir conscience de cette identité de situation.

La **nomenclature des PCS** est une liste de professions agrégées en catégories socioprofessionnelles, puis en groupes socioprofessionnels. Elle a été élaborée afin d'étudier l'évolution de la structure sociale ainsi que les pratiques économiques et sociales de la population française.

Pour réaliser cette nomenclature, l'Insee a dressé une liste de 489 professions (repérées par un code à quatre chiffres) qui constituent le niveau le plus détaillé de la nomenclature des PCS, chaque profession regroupant des métiers proche par :

- le type d'activité (ex. : activité agricole ou non agricole) ;
- le **statut (de l'emploi)**, qui est la situation juridique d'un individu au regard de l'emploi. Ce critère permet de distinguer les inactifs des actifs, les chômeurs de ceux qui ont un emploi, les indépendants des salariés et, chez ces derniers, les salariés du privé des fonctionnaires ;
- la qualification ;
- la taille de l'entreprise pour les travailleurs indépendants ;
- la place dans la hiérarchie professionnelle pour les salariés.

Par exemple, les cardiologues et les rhumatologues ont été regroupés dans la profession « Médecins libéraux spécialistes ». En effet, tout ici rapprochait ces deux métiers : le type d'activité puisqu'ils relèvent tous les deux de la spécialisation médicale ; le statut de l'emploi puisque ce sont des travailleurs indépendants ; la qualification puisque ce sont des métiers à très haut niveau de qualification.

Les 489 professions retenues ont ensuite été regroupées dans un ensemble de 42 catégories socioprofessionnelles (CSP) repérées par un code à deux chiffres et constituant le niveau intermédiaire de la nomenclature de l'Insee.

Une **catégorie socioprofessionnelle** est un ensemble d'individus exerçant des professions proches, que ce soit par le type d'activité, le statut de l'emploi ou la place dans une hiérarchie. Ce niveau intermédiaire peut être présenté à un niveau détaillé qui comporte 42 CSP, dont 32 pour les actifs, ou à un niveau de présentation courante qui se réduit à 24 postes, dont 19 pour les actifs.

C'est ainsi que les « Médecins libéraux spécialistes » et les « avocats » ont été regroupés, avec 16 autres professions, dans la CSP « professions libérales » (CSP n° 31), dont la principale caractéristique est de rassembler des travailleurs indépendants fortement qualifiés.

Les 42 CSP ont enfin été ramenées à une liste de 8 groupes socioprofessionnels repérés par un code à un chiffre.

Un **groupe socioprofessionnel** est un ensemble d'individus rassemblés dans un groupe assez vaste en raison de la proximité sociale des CSP dans lesquelles ils ont été au préalable classés. Les membres d'un groupe socioprofessionnel ont donc des caractéristiques économiques ou sociales en commun, que ce soit le type d'activité (ex. :

Actif ►
Voir p. 20

activité agricole), le statut (exemple : salariés) ou la qualification. L'ensemble des ces 8 groupes socioprofessionnels forme le niveau le plus agrégé de la nomenclature des PCS.

Avec les CSP, les sociologues disposent, pour étudier les hiérarchies sociales, d'un outil à la fois différent des classes et des strates.

Les CSP ne sont pas des classes sociales au sens où l'entendent Marx ou Bourdieu, car elles sont conçues comme des catégories statistiques. Ainsi, rien n'indique, a priori, que les « ouvriers qualifiés de type industriel » et encore moins les ouvriers forment des groupes réels agissant pour la défense de leurs intérêts communs. Rien ne laisse entrevoir les éventuelles relations d'exploitation ou de domination. Cependant, il est possible, et même vraisemblable, que les CSP épousent le contour de groupes réels. Dans certains cas, l'officialisation d'une dénomination et son utilisation systématique peuvent avoir contribué à la création d'une identité collective.

Les CSP ne sont pas non plus des strates sociales puisque la combinaison de plusieurs critères empêche de classer l'ensemble de la population sur une échelle unique. On ne peut, par exemple, situer les « agriculteurs sur petite exploitation » par rapport aux « instituteurs et assimilés ». Seules les CSP regroupant des salariés se prêtent à un tel classement.

En France, cette nomenclature a fréquemment été utilisée dans des études portant sur la mobilité sociale. Dans ce cas, le découpage en groupes socioprofessionnels est préféré à celui des catégories socioprofessionnelles, qui est trop fin.

- ◄ **Catégorie statistique**
Voir p. 353
- ◄ **Marx**
Voir p. 452
- ◄ **Bourdieu**
Voir p. 500
- ◄ **Exploitation**
Voir p. 345
- ◄ **Domination**
Voir p. 349

■ La mobilité sociale

Les études portant sur la mobilité sociale ont été inaugurées entre les deux guerres aux États-Unis dans le cadre d'analyses en termes de stratification sociale.

La **mobilité sociale** est un changement de position sur une échelle sociale (ex. : une échelle économique fondée sur la richesse). Ce changement peut affecter un individu au cours de sa vie ou s'opérer en l'espace d'une génération (comparaison de la situation d'un père et d'un fils).

Il s'agissait de vérifier que la société moderne est bien une **méritocratie**, c'est-à-dire une société dans laquelle l'accès aux positions sociales valorisées est soumise à une concurrence qui permet la réus-

site des meilleurs. Cela suppose une **mobilité sociale parfaite**, à savoir une situation idéale dans laquelle la position sociale des fils est indépendante de celle des pères. Dans une telle société, les inégalités sociales reflètent strictement le mérite. Cela s'oppose en tout point à une société de castes où la position sociale des fils est toujours identique à celle de leur père. Les sociologues se sont demandés si la mobilité sociale était bien effective et, surtout, si elle assurait l'égalité des chances, caractéristique essentielle d'une société méritocratique.

En raison de l'importance du travail dans la détermination du statut social, la mobilité étudiée a été la **mobilité socioprofessionnelle**, c'est-à-dire le passage d'un groupe socioprofessionnel à un autre.

Les études ont porté à la fois sur la mobilité intragénérationnelle et sur la mobilité intergénérationnelle.

La **mobilité intragénérationnelle** est la mobilité vécue par un individu au cours de sa vie. Dans le cas d'une mobilité professionnelle, la mobilité intragénérationnelle se traduit par un changement de profession entraînant une modification de la position sociale d'un individu au cours de sa vie active. En France, cette mobilité est le plus souvent faible, la carrière professionnelle d'un individu étant en grande partie déterminée par le diplôme initial. Ainsi, au cours des Trente Glorieuses, un ouvrier non qualifié pouvait espérer devenir ouvrier qualifié, parfois contremaître, rarement cadre. C'est pourquoi, un second type d'étude a porté sur la mobilité intergénérationnelle.

La **mobilité intergénérationnelle** est la mobilité observée entre deux générations. Dans le cas d'une mobilité professionnelle, la mobilité intergénérationnelle se traduit par un changement de profession et de position sociale des enfants par rapport à la situation des parents.

Cela s'oppose à l'**hérédité sociale**, qui est le maintien de la position sociale entre deux générations.

Pour mesurer la mobilité intergénérationnelle, des enquêtes ont été réalisées au cours desquelles des hommes ont été interrogés sur leur situation professionnelle et celle de leur père. Cela permet de construire une **table de mobilité sociale** qui est un tableau à double entrée comparant la position des enfants (généralement un fils) et des parents (dans ce cas : le père).

(Voir tableau ci-après)

« Structure
sociale
Voir p. 342

Catégorie socioprofessionnelle du père et du fils

(Fils : hommes actifs français âgés de 40 à 59 ans en 1993, données en milliers)

PCS du père	PCS du fils						Total
	Agriculteurs	Artisans, commer., CE	Cadres et PIS	Professions intermé.	Employés	Ouvriers	
Agriculteurs exploitants	258	81	108	153	84	365	1 049
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	14	246	180	168	56	167	831
Cadres et professions intellectuelles supérieures	3	54	266	104	42	34	503
Professions intermédiaires	5	56	225	190	61	97	634
Employés	1	49	148	215	74	180	667
Ouvriers	19	204	228	568	251	1 068	2 338
Total	300	690	1 155	1 398	568	1 911	6 022

Exemples de lecture : sur 6 022 000 hommes interrogés, 300 000 étaient agriculteurs ; 1 049 000 avaient un père agriculteur ; 258 000 étaient agriculteurs et avaient un père agriculteur ; 365 000 étaient ouvriers et avaient un père agriculteur.

Ce tableau, exprimé en données brutes, permet de mesurer le nombre des personnes immobiles en faisant la somme des valeurs comprises sur la diagonale et, par soustraction, des personnes mobiles. Cela débouche sur le calcul de la **mobilité brute**, qui est la mobilité mesurée (exprimée en %) en soustrayant la part des immobiles dans la population étudiée. L'enquête menée en 1993 en France nous apprend ainsi que 65 % des fils interrogés occupent une position différente de celle de leur père. Mais cela ne signifie pas que tous aient cherché à être mobiles : certains ont été obligés d'exercer une activité différente de celle de leur père en raison de la transformation de la structure sociale. Ainsi, la très forte diminution du nombre des exploitations agricoles a contraint un grand nombre de fils d'agriculteurs à exercer un métier dans l'industrie ou les services. On distingue alors la mobilité structurelle de la mobilité nette (ou mobilité de circulation).

La **mobilité structurelle** est la mobilité rendue obligatoire par les transformations de la structure sociale, c'est-à-dire par l'augmentation ou la diminution numérique des différents groupes socioprofessionnels. La **mobilité nette** (ou **mobilité de circulation**) est la mobilité qui ne s'explique pas par les transformations de la structure sociale. Elle est

obtenue par soustraction entre la mobilité brute et la mobilité structurelle et traduit une certaine **fluidité de la société**, c'est-à-dire la facilité qu'ont ses membres à changer volontairement de position sociale.

En 1993, cette mobilité de circulation représentait les deux tiers de la mobilité brute. Deux informations essentielles sont donc à retenir : les deux tiers des hommes sont mobiles et les deux tiers des hommes mobiles le sont « volontairement ». La mobilité est bien la règle dans notre société, mais permet-elle l'égalité des chances ? Pour répondre, il est utile de transformer la table de mobilité en une table des destinées, puis en une table des recrutements, toutes les deux exprimées en pourcentage :

– la **table des destinées** est une table de mobilité sociale construite afin de mesurer la répartition des enfants issus de chaque groupe socioprofessionnel dans l'ensemble des groupes socioprofessionnels. Elle permet de répondre à la question : que sont devenus les fils de... ? Ainsi, l'enquête menée en 1993 en France nous apprend que 45,7 % ($\frac{1068}{2338} \times 100$) des fils d'ouvriers étaient eux-mêmes ouvriers ;

– la **table des recrutements** est une table de mobilité sociale construite afin de mesurer l'origine socioprofessionnelle des individus (les enfants) appartenant à chaque groupe socioprofessionnel. Elle permet de répondre à la question d'où viennent les... ? En 1993, 55,9 % ($\frac{1068}{1911} \times 100$) des ouvriers

avaient un père ouvrier. L'autorecrutement des ouvriers était donc élevé.

L'étude de ces deux tables, en particulier celle des destinées, nous montre aussi que les trajectoires sociales, quand elles existent, sont courtes. **Trajectoire sociale** : parcours d'un individu entre un groupe socioprofessionnel d'origine et un groupe socioprofessionnel d'arrivée. Ainsi, les enfants d'ouvriers, quand ils ne sont pas ouvriers eux-mêmes, ont des chances de devenir techniciens mais accèdent rarement au statut de cadre. De la même manière, les fils de cadres bénéficient d'une forte immobilité sociale et deviennent très rarement ouvriers. L'égalité des chances n'est pas assurée puisque tout le monde n'a pas la même chance statistique de devenir cadre ou ouvrier.

■ ■ École, hérédité et mobilité sociale

Au XIX^e siècle, l'hérédité sociale s'expliquait prioritairement par la transmission d'un capital économique. Il n'en est plus de même dans

une société qui lie l'activité au diplôme. L'attention s'est donc portée sur les effets de l'école sur la mobilité sociale. À l'issue de leurs études, les sociologues se sont mis d'accord sur le constat suivant :

1. L'école peut être l'instrument d'une mobilité individuelle ascendante. Tous les ans, de nombreux enfants issus des classes populaires bénéficient de cet ascenseur social.

2. Ces réussites individuelles ne peuvent pas masquer le fait que l'égalité des chances face aux diplômes n'est pas acquise. Elle devrait se traduire par une même probabilité d'accès aux différentes filières. Or, les enquêtes sociologiques montrent que la réussite scolaire des enfants de cadres est supérieure à celle des enfants d'ouvriers.

3. Il n'y a pas non plus d'égalité des jeunes diplômés face à l'emploi. À diplôme équivalent, les enfants issus des milieux sociaux favorisés réussissent professionnellement mieux que les autres.

Il ressort des deux derniers points que l'école, en dépit des espoirs qui étaient placés en elle, permet occasionnellement une mobilité sociale individuelle ascendante mais ne corrige pas globalement les inégalités sociales. Si tous les sociologues s'accordent sur ce constat, ils ne donnent pas tous les mêmes explications.

Pour Pierre Bourdieu et Jean-Claude Passeron (*Les Héritiers*, 1964 ; *La Reproduction*, 1970), l'école a comme fonction sociale de légitimer la reproduction sociale. Elle permet à la classe dominante de maintenir ses positions sociales, tout en faisant accepter ces inégalités de position par l'ensemble de la population. Ce mécanisme repose sur des règles du jeu scolaire ou, du moins, universitaire (valorisation des connaissances pures et « désintéressées », de la compétence linguistique, de l'abstraction, etc.) qui donnent un avantage immédiat à ceux dont l'habitus est déjà formé dans ce sens. Tous les élèves et étudiants qui, par leur éducation, privilégient le travail manuel, le concret, l'utile..., se sentent peu d'affinité avec l'école. Sous couvert de sélection technique, s'opère donc une sélection sociale qui rend légitimes les inégalités.

La perspective est tout autre dans *L'Inégalité des chances*, publié en 1973 par Raymond Boudon, même s'il reconnaît que les inégalités culturelles sont un des facteurs explicatifs de l'inégalité des chances. Conformément au cadre théorique caractéristique de l'individualisme méthodologique, il explique l'inégalité des chances à l'école par les stratégies d'acteurs. Il remarque qu'à résultats scolaires égaux, les familles populaires optent plus souvent que les familles

◀ **Bourdieu**
Voir p. 500

◀ **Classe dominante**
Voir p. 348

◀ **Habitus**
Voir p. 501

◀ **Boudon**
Voir p. 503

◀ **Individualisme méthodologique**
Voir p. 482

aisées pour une fin d'études ou des études courtes. Cette **autosélection scolaire** (sortie du système scolaire ou orientation négative décidée par l'élève et sa famille sur la base de critères autres que le niveau de réussite scolaire) est, pour lui, le signe d'une stratégie menée par des acteurs rationnels. Les familles aisées trouvent au risque de mobilité descendante un coût supérieur à celui entraîné par la poursuite des études et choisissent cette dernière éventualité. L'école n'est donc pas responsable de cette inégalité des chances qui s'explique, avant tout, par les stratégies de famille.

Boudon poursuit sa démonstration en montrant que, dans le cadre d'une massification de l'enseignement, l'agrégation de comportements individuels rationnels (poursuivre des études le plus longtemps possible) débouche sur un effet pervers (la dévalorisation des diplômes). Il donne ainsi une explication au paradoxe d'Anderson, du nom du sociologue qui, dans les années 1960, avait comparé le niveau de diplôme et la position sociale des fils et des pères aux États-Unis.

Paradoxe d'Anderson : contradiction apparente constituée par le fait que la position sociale relative des fils par rapport aux pères est assez peu liée à leurs diplômes relatifs. La position sociale du fils dépend d'avantage de la position sociale des pères que de leurs diplômes respectifs. Pour Raymond Boudon, c'est la dévalorisation des diplômes qui explique ce phénomène. Il n'est donc pas étonnant que des fils d'ouvriers plus diplômés que leurs pères aient une position sociale comparable à la leur.

INÉGALITÉS

A L'idéal égalitaire

B Les inégalités économiques

- Mesurer les inégalités
- Évolution des inégalités de revenus
- Expliquer les inégalités de salaire

C La pauvreté

- Pauvreté absolue et pauvreté relative
- Évolution de la pauvreté
- Lutter contre la pauvreté

D L'exclusion sociale

- La désaffiliation sociale
- La disqualification sociale

E Inégalité et justice sociale

- Les utilitaristes
- Le libéralisme égalitaire de John Rawls
- L'approche d'Amartya Sen

L'idéal égalitaire

La société démocratique se distingue de celles qui l'ont précédée par l'affirmation d'un principe égalitaire. Le fait a été souligné au début du ^{xix}^e siècle par Alexis de Tocqueville, qui identifie la démocratie à l'égalité des conditions.

Tocqueville ►
Voir p. 480

Dans la perspective ouverte par Tocqueville, les sociologues définissent, de nos jours, une **société égalitaire** comme une société assurant l'égalité des droits et l'égalité des chances et s'interdisant de s'éloigner de façon excessive de l'égalité réelle.

L'**égalité des droits** est le principe selon lequel les hommes sont égaux devant la loi, celle-ci étant la même pour tous. Ils bénéficient des mêmes droits et sont soumis aux mêmes devoirs. Leurs positions sociales, qu'elles soient valorisées ou non, sont ouvertes à la concurrence sur la base de règles, en principe, objectives, connues et les mêmes pour tous. La situation est donc bien différente de la société féodale qui, souvent, instaurait des barrières légales à la mobilité sociale. Les **privilèges (sous l'Ancien Régime)** étaient des avantages définis par la loi et attachés à une charge ou à une condition. Pourtant, l'égalité des droits ne suffit pas à assurer une mobilité sociale parfaite, chaque individu étant contraint par sa situation économique, par son appartenance à une catégorie sociale, à un groupe social, voire à une classe. L'égalité des droits ne permet donc pas de supprimer les **privilèges (dans les sociétés modernes)** qui sont des avantages attachés à une position sociale dominante dans une société caractérisée par l'égalité devant la loi. Une société qui se dit égalitaire, doit, en plus de l'égalité des droits, satisfaire au principe d'égalité des chances.

L'**égalité des chances** est le principe selon lequel la situation sociale acquise par un individu ne dépend pas de sa situation sociale héritée (de son milieu social d'origine ou de son sexe). L'école est, par excellence, le domaine où l'égalité des chances s'impose, la formation initiale influençant grandement la position sociale ultérieure. La recherche d'une plus grande égalité des chances légitime l'intervention des pouvoirs publics afin de neutraliser, voire de compenser les inégalités sociales initiales. Dans de très nombreux pays, la gratuité de l'école est apparue comme une solution pour permettre l'accès de tous à l'éducation. Afin de se rapprocher de cette égalité des chances, certains préconisent l'adoption des discriminations positives, une **discrimination positive** étant un ensemble d'actions visant à corriger une inégalité considérée comme injuste en favorisant une

**Mobilité
sociale ►**
Voir p. 355

catégorie sociale jusque-là défavorisée. Dans le cas de l'école, cela consiste à accorder plus de moyens aux établissements scolarisant des enfants issus de milieux défavorisés.

Si l'égalité des chances est un idéal incontournable, son éventuelle réalisation ne suffirait pas à produire l'égalité sociale. En effet, une société dans laquelle la situation sociale des plus misérables ne serait pas héréditaire pourrait tout de même admettre des inégalités sociales extrêmement importantes. C'est pourquoi une société qui se veut égalitaire ne peut s'éloigner de façon excessive de l'égalité réelle.

L'égalité réelle se définit par une répartition uniforme des ressources valorisées (revenu, patrimoine, etc.) entre les membres d'une société. Pour les tenants de l'égalitarisme, cette égalité réelle permettrait de supprimer l'exclusion sociale et offrirait à tous une même liberté concrète.

Égalitarisme : doctrine qui stipule que l'égalité des droits doit se traduire par une égalité réelle, l'État étant le plus souvent considéré comme l'acteur de cette égalisation. L'égalitarisme s'oppose à l'**élitisme**, qui est une doctrine affirmant la nécessité de privilégier les plus doués dans un domaine donné.

L'égalitarisme, dans sa conception la plus stricte, est aujourd'hui unanimement rejeté, l'égalité parfaite n'étant ni juste socialement, ni efficace économiquement, ni même réalisable. Cependant, le respect d'un idéal égalitaire interdit à une société d'accepter des inégalités sociales qui donneraient aux individus l'impression de vivre dans deux sociétés différentes. Une société égalitaire au sens large est nécessairement une société qui refuse l'exclusion sociale et lutte contre les inégalités.

On parle ainsi d'**égalité sociale** pour qualifier le principe selon lequel tous les individus bénéficient des mêmes droits, sont soumis aux mêmes devoirs, peuvent accéder pareillement aux différentes positions sociales et ont des conditions d'existence relativement proches.

Dans les sociétés modernes, l'égalité sociale favorise la **cohésion sociale**, qui est la situation d'une société dans laquelle les individus sont unis par des liens sociaux (marchands, politiques et culturels) et par une forme de solidarité qui est principalement du fait de l'État. La cohésion sociale implique que tous les membres de la société aient accès à la société de consommation, participent aux prises de décisions politiques et partagent une culture qui leur permette de communiquer. Cela suppose une solidarité qui se déploie à l'échelle de la société et dont l'objectif est d'éviter la marginalisation

d'une partie de la population ou la fragmentation de celle-ci en communautés autonomes repliées sur elles-mêmes. L'égalité sociale est compatible avec des inégalités sociales réelles tant que celles-ci ne conduisent pas à la mise à l'écart d'une partie de la population.

Inégalité sociale : répartition non uniforme à l'intérieur d'une population de ressources socialement valorisées. Les ressources sont tout ce dont un individu peut tirer avantage : revenu, patrimoine, biens et services, prestige social, culture, pouvoir. L'inégalité ne doit pas être confondue avec la **différence** qui est un caractère permettant de distinguer un individu d'un autre sans pour autant entraîner un classement hiérarchique. Ainsi, le sexe ou la couleur des yeux sont des différences mais pas des inégalités.

Dans une société marchande, les inégalités économiques (revenu et patrimoine) ont une place centrale puisqu'elles semblent déterminer toutes les autres (accès à la consommation, à l'habitat, aux soins, etc.).

Les inégalités économiques

L'étude des inégalités économiques porte en premier lieu sur les revenus et le patrimoine. Les inégalités de revenu apparaissent à l'occasion de la distribution primaire des revenus. L'essentiel des études porte sur le salaire, car c'est le principal revenu des Français et il est bien mesuré par les statisticiens. L'étude du revenu disponible permet ensuite de mesurer l'effet de la redistribution sur les inégalités. Le patrimoine d'un agent économique est l'ensemble de ses avoirs (actifs financiers, actifs professionnels, logements) et de ses dettes à un moment donné. On peut donc s'intéresser au patrimoine brut (les avoirs) ou au patrimoine net (les avoirs moins les dettes). Que ce soit pour le revenu ou le patrimoine, la mesure des inégalités mobilise les mêmes outils statistiques.

Mesurer les inégalités

Afin de mesurer les inégalités de revenus, le plus simple est de comparer les revenus moyens des différents groupes socioprofessionnels. On apprend ainsi qu'en 2000, en France, dans le secteur privé, les cadres gagnaient 2,6 fois plus que les ouvriers. Une telle méthode se prête mal aux comparaisons internationales. En effet, la

Revenu ►
Voir p. 54

délimitation des catégories retenues peut infléchir les résultats. Ainsi, le salaire moyen des cadres varie selon que l'on intègre ou non les dirigeants d'entreprises salariés dans cette catégorie.

C'est pourquoi on privilégie souvent l'étude des déciles et du rapport interdécile.

Avec un rapport interdécile proche de 2 en 1990, les pays du Nord de l'Europe (Norvège, Suède, Danemark) sont les moins inégalitaires des pays développés. La France apparaît comme un pays plutôt inégalitaire, seuls le Royaume-Uni (3,4), l'Autriche (3,5), le Canada (4,4) et les États-Unis (4,5) ayant un rapport interdécile supérieur à celui de la France à l'époque (3,1).

◀ Voir aussi
*Indicateurs
statistiques*
(p. 508)

■ Évolution des inégalités de revenus

Au début des années 1990, les économistes admettaient que l'évolution des inégalités était conforme à la loi de Kutznets.

Loi de Kutznets : loi énonçant que la croissance économique provoque une augmentation des inégalités de revenu lorsqu'un pays commence à se développer, et une diminution de ces mêmes inégalités lorsque le développement est assuré. Les inégalités de revenu suivent donc une courbe en « cloche » caractérisée par une augmentation lors de la première phase du développement et une diminution ensuite.

Kutznets prévoyait donc une diminution des inégalités dans les pays développés et affirmait le caractère automatique de cette évolution. Les observations faites par les statisticiens confirmaient globalement l'analyse : les inégalités de revenus ont diminué dans les pays développés entre 1900 et 1980.

Les observations réalisées depuis fragilisent ou contredisent la loi de Kutznets. En France, la diminution des inégalités de salaires s'est arrêtée au début des années 1980. Le rapport interdécile augmente de 1959 à 1966 (il est alors de 4,2), puis diminue fortement pour se stabiliser autour de 3 depuis 1980.

Dans les pays anglo-saxons, les inégalités de revenus ont augmenté au cours des deux dernières décennies du siècle. Aux États-Unis, les 1 % d'Américains les plus riches percevaient 7 à 8 % du revenu total dans les années 1970 et 15 % à la fin des années 1990. Ainsi, les États-Unis ont retrouvé à la fin du siècle le niveau d'inégalité de revenu qu'ils avaient cent ans plus tôt. La loi de Kutznets est ici clairement contredite.

Théorie du capital humain ►
Voir p. 468

Becker ►
Voir p. 468

Productivité ►
Voir p. 39

■ Expliquer les inégalités de salaire

La façon la plus simple d'expliquer les inégalités de salaire est de recourir à la notion de capital humain.

Le **capital humain** est l'ensemble des capacités productrices d'un individu, que ce soit ses savoirs (ex. : connaissances techniques), ses savoir-faire (capacité à utiliser ses connaissances dans le cadre d'une activité professionnelle), ou ses savoir-être (acceptation d'une discipline de travail, capacité à travailler en équipe, etc.).

L'économiste G. Becker, né en 1930, soutient que ce capital est à la fois inné (à sa naissance, l'individu hérite de capacités physiques et intellectuelles) et acquis, puisque cet individu peut ou non faire fructifier ses potentialités initiales. Cela suppose un investissement dans la formation, qui a un coût (les études et le manque à gagner provoqué par le retard de l'arrivée dans la vie active) et un « profit » futur puisque l'augmentation de la qualification doit se traduire par celle de la productivité du travailleur et donc de sa rémunération. Dans la mesure où il existe des différences de capital humain (celui des ouvriers non qualifiés, des ingénieurs, etc.), il est donc normal que les rémunérations diffèrent.

■ La pauvreté

■ Pauvreté absolue et pauvreté relative

La pauvreté peut être définie en faisant référence à un niveau de vie ou à un mode de vie.

La **pauvreté monétaire** est la situation d'une personne ou d'un groupe dont les revenus sont insuffisants.

La **pauvreté (au sens large)** est la situation d'une personne dont les ressources (matérielles, culturelles et sociales) sont si faibles qu'elle est exclue des modes de vie acceptables dans la société où elle vit.

La pauvreté monétaire peut prendre la forme d'une pauvreté absolue ou d'une pauvreté relative.

La **pauvreté absolue** est la situation d'une personne (ou d'un groupe) dont les revenus ne lui permettent pas de satisfaire ses besoins élémentaires. Telle est la conception de la pauvreté retenue aux États-Unis pour calculer un taux de pauvreté, qui est le pourcentage des personnes pauvres (et non des ménages) dans la population totale. Est

considéré comme pauvre un individu vivant dans un ménage dont les revenus sont inférieurs à un seuil, dit seuil de pauvreté, calculé comme étant un multiple des dépenses alimentaires indispensables à ce type de ménage. Cela revient à définir le pauvre comme étant un individu ne bénéficiant pas du **minimum vital**, à savoir l'ensemble des biens et services indispensables à la survie d'un individu. En 1998, 12,7 % de la population américaine étaient dans cette situation.

La **pauvreté relative** est la situation d'une personne (ou d'un groupe) dont les revenus ne lui permettent pas d'accéder à un niveau de vie considéré comme normal dans une société. Cette conception est privilégiée par les pays européens. L'Insee, pour sa part, considère comme pauvres les individus ou les ménages dont le revenu est inférieur à la moitié du revenu médian. En 2001, une personne seule était donc considérée comme pauvre si son revenu était inférieur à 559 euros, le revenu médian étant de 1 118 euros. Cinq millions de personnes, en France, étaient dans cette situation en 1997, ce qui correspond à près de 9 % de la population. L'application d'une telle définition aux ménages (et non plus aux individus) oblige le statisticien à prendre en compte leur taille. En effet, pour un revenu global donné, le niveau de vie des individus diminue avec l'augmentation de la taille des ménages. Le plus simple consisterait à diviser le revenu des ménages par le nombre de personnes qui les compose. Cette méthode a été rejetée car certaines dépenses (ex. : l'automobile) n'augmentent pas proportionnellement au nombre de personnes vivant ensemble. C'est pourquoi le revenu des ménages est mesuré par unités de consommation. Une **unité de consommation** est un consommateur fictif dont la consommation équivaut à celle d'un adulte vivant seul. Cette convention permet de comparer le niveau de vie de ménages de tailles différentes. Ce revenu est corrigé à l'aide d'une échelle d'équivalence (dite de l'OCDE) qui comptabilise le premier adulte comme 1 unité de consommation, le second 0,5 et les enfants 0,3. Un ménage de deux adultes et deux enfants comprend donc 2,1 unités de consommation. Sur la base de cette convention, l'Insee estime que le taux de pauvreté était de 7 % en 1997.

La pauvreté au sens large est considérée comme un phénomène multidimensionnel que l'on ne peut pas réduire à un phénomène monétaire. Telle était déjà la situation du quart-monde lors des Trente Glorieuses, le **quart-monde** étant cette partie de la population des pays riches exclue du mode de vie considéré comme normal en raison de revenus insuffisants, d'une culture inappropriée aux exigences des

← **Niveau de vie**
Voir p. 58

← **OCDE**
Voir p. 198

entreprises modernes et de problèmes de logement. Pour l'association ATD-Quart-Monde qui a sensibilisé l'opinion publique sur le sort de cette population, l'**illettrisme** (situation d'une personne qui est handicapée dans sa vie courante par une maîtrise insuffisante de la langue) est à l'origine de cette forme de pauvreté. De ce fait, ces populations sont souvent exclues des relations économiques modernes, repliées sur des activités en marge des activités productrices valorisées (ex. : récupération de métaux) et ont développé une culture de pauvreté marquée par l'intériorisation des contraintes économiques et sociales pesant sur eux et qui, en se transmettant de génération en génération, favorise la reproduction de la pauvreté.

La **culture de pauvreté** est donc cette culture résultant de l'adaptation d'une population pauvre à des conditions matérielles contraignantes.

Cette forme de pauvreté « communautaire » débouche sur une marginalisation sociale mais autorise l'intégration dans un groupe « d'exclus ». Elle reste présente dans certaines régions du sud de l'Europe ou aux États-Unis, mais semble s'effacer dans d'autres pays, dont la France, devant la progression de l'exclusion sociale.

■ Évolution de la pauvreté

En France, la pauvreté relative s'est réduite après 1968, mais cette réduction s'est interrompue au début des années 1980 et n'a pas progressé de façon significative depuis : le taux de pauvreté des ménages est passé de 15,7 % en 1970 à 7,1 % en 1984 et 7 % en 1997.

Une étude plus fouillée montre que la pauvreté s'est transformée. Au cours des Trente Glorieuses, elle était le fait d'une large partie des personnes âgées, des salariés non qualifiés et de personnes handicapées. L'augmentation du salaire minimum après 1968, l'arrivée à l'âge de la retraite de générations ayant des droits complets aux allocations retraite et les lois en faveur des handicapés ont fait régresser ces formes de pauvreté au cours des années 1970. Au même moment, l'apparition d'un chômage de masse a provoqué le développement d'une nouvelle forme de pauvreté différente de la précédente en pénalisant des individus qui, jusque-là, semblaient intégrés dans l'économie marchande.

Nouvelle pauvreté : pauvreté provoquée en premier lieu par l'augmentation du nombre des chômeurs, mais également par la diminution de la part des chômeurs indemnisés au titre de l'assurance chômage, et par la baisse du montant des indemnités. Le

chômage est donc devenu, depuis le milieu des années 1970, la principale cause de la pauvreté dans les pays riches. En 1995, en France, la moitié des pauvres étaient soit des inactifs en âge de travailler, soit des chômeurs. Afin de réduire le chômage, les pays développés ont favorisé le développement d'emplois atypiques (temps partiels, intérim, etc.) et parfois accepté une baisse des rémunérations des salariés les moins qualifiés. Cela a réduit la pauvreté directement liée au chômage mais favorisé le développement des travailleurs pauvres.

Un **travailleur pauvre** est une personne qui a travaillé au cours de la dernière année et qui vit dans un ménage dont le revenu est inférieur au seuil de pauvreté. L'insee précise que cette personne doit avoir travaillé au moins un mois au cours de l'année écoulée tout en ayant été actif au moins six mois. En 1996, sur les 3,3 millions de personnes considérées comme pauvres par l'Insee, 1,3 million étaient des travailleurs pauvres.

Cette définition diffère légèrement de celle utilisée aux États-Unis puisqu'un « **working poor** » est un individu vivant dans une famille pauvre et qui a été actif au moins la moitié de l'année (soit en occupant un emploi, soit en cherchant un emploi). La définition française est donc plus restrictive que celle retenue aux États-Unis, mais, le chômage de longue durée étant faible aux États-Unis, il existe peu d'Américains actifs qui n'ont pas travaillé au moins un mois au cours de l'année.

« Inactif
Voir p. 20

« Emploi
atypique
Voir p. 24

■ Lutter contre la pauvreté

La lutte contre la pauvreté monétaire suppose une **solidarité** (relation entre des individus conscients du fait qu'ils doivent s'entraider) qui peut se faire sur la base de la charité, de l'assurance ou de l'assistance.

La **charité** est une forme de solidarité fondée sur une action librement consentie d'acteurs privés pouvant prendre la forme d'aide financière ou de bénévolat. Dans ce cas, un individu fait le choix personnel d'agir contre la pauvreté en donnant de l'argent à un pauvre, en participant au financement d'une association de lutte contre la pauvreté ou en y travaillant bénévolement. À elle seule, cette logique caritative n'est ni suffisante ni même satisfaisante, car elle ne garantit pas à toutes les personnes défavorisées l'accès à une aide. Le risque, en effet, est de concentrer les aides sur les pauvres « méritants » au détriment des autres.

Une action globale contre la pauvreté suppose de mettre en place une solidarité collective qui peut prendre la forme de l'assurance ou de l'assistance.

L'**assurance sociale** est une forme de solidarité fondée sur l'existence d'un système d'assurances obligatoires. Les organismes chargés de la protection sociale (Sécurité sociale, Unedic, etc.) redistribuent des prestations sociales aux ménages ayant préalablement cotisé et qui subissent une baisse de leur revenu (chômage, retraite) ou une hausse de leurs dépenses (frais médicaux, charge d'enfants). Ainsi, les chômeurs anciennement salariés perçoivent des allocations après avoir cotisé à l'assurance chômage à l'époque où ils avaient un emploi. C'est le principe de la sécurité sociale de type Bismarckien financée par des cotisations sociales prélevées sur les revenus du travail et bénéficiant à ceux qui, grâce à leur travail, ont contribué à l'effort de solidarité. En France, le système de retraite par répartition mis en place dans l'immédiat après-guerre a permis de réduire sensiblement la pauvreté chez les personnes âgées dès que sont arrivées à l'âge de la retraite les générations qui avaient suffisamment cotisé en ce sens. Cependant, cette logique d'assurance a été prise en défaut par le développement récent de la pauvreté chez des populations qui, faute d'avoir pu travailler, n'ont acquis aucun droit à ce type de solidarité. C'est pourquoi la solidarité sociale française répond de plus en plus à une logique d'assistance.

L'**assistance** est une forme de solidarité qui consiste, pour l'État, à redistribuer des revenus financés par l'impôt aux ménages dont les besoins vitaux ne sont pas satisfaits et ceci sans contrepartie préalable de leur part. Ces revenus sont des minima sociaux, un **minimum social** étant une prestation sociale visant à garantir un revenu minimum à une catégorie d'individus.

En France, les minima sociaux sont au nombre de huit, les deux principaux étant le revenu minimum d'insertion (RMI) (un million de bénéficiaires en l'an 2000) et le minimum vieillesse, qui portait le revenu de 700 000 personnes âgées à 557 euros à cette même date. À ces deux minima, s'ajoutent l'allocation parent isolé (API), le minimum invalidité, l'allocation d'insertion (AI), l'allocation de solidarité spécifique (ASS) destinée aux chômeurs n'ayant plus droit aux allocations chômage, l'allocation adulte handicapé (AAH) et l'allocation veuve.

Le **revenu minimum d'insertion (RMI)** est une allocation différentielle créée en 1998, accordée à des individus de plus de 25 ans dont les revenus sont inférieurs à un certain seuil (398 euros au 1^{er} janvier 2001 pour une personne seule vivant en métropole) et qui s'engagent, en contrepartie, à mener une action favorisant leur insertion (ex. : formation). Pour les ménages, le RMI est majoré de 50 % pour la seconde

personne, de 30 % pour chacune des personnes suivantes. L'allocation est différentielle, en ce sens qu'elle complète des revenus éventuellement existants afin de les amener au niveau souhaité. De ce fait, plus les revenus préalables des ménages sont proches du minimum visé et plus le RMI est faible. Dans sa version initiale, le RMI présentait l'avantage de réduire la pauvreté la plus extrême et l'inconvénient de pénaliser les individus qui, après avoir retrouvé un travail rémunéré au-dessus de ce minima social, perdaient le bénéfice de cette allocation. L'incitation financière au travail pouvait être pratiquement inexistante. Le RMI a donc été accusé de favoriser les phénomènes de « **trappe au chômage** », qui désignent les situations dans lesquelles les chômeurs n'ont pas d'intérêt financier à retravailler dans la mesure où le gain de revenu net occasionné par la reprise d'un emploi est considéré comme insuffisant ou de « **trappe à la pauvreté** », qui désigne les situations dans lesquelles des personnes pauvres (souvent inactives) n'ont pas d'intérêt financier à chercher du travail dans la mesure où le gain net occasionné par l'exercice d'un emploi est considéré comme insuffisant. C'est pourquoi la loi de lutte contre les exclusions de 1998 a autorisé le cumul total du RMI et des revenus d'activités au cours des trois premiers mois d'activité et un cumul partiel au cours des neuf mois suivants. Une façon radicale de supprimer cette trappe au chômage consisterait à remplacer l'ensemble des minima sociaux par un revenu d'existence perçu par tous les membres de la société sans distinction aucune.

« **Revenu d'activité**
Voir p. 54

Revenu d'existence (ou **impôt négatif sur le revenu** ou **revenu de citoyenneté**) : allocation qui remplacerait toutes les prestations sociales existantes par un transfert unique versé à tous les individus sans conditions de ressources d'aucune autre sorte. Cela prendrait la forme d'un revenu pour les individus les plus pauvres et d'une diminution des impôts pour les autres. Pour Milton Friedman, à l'origine de cette idée (il parle « d'impôt négatif sur le revenu »), cela permettrait de concilier solidarité nationale et neutralité de l'intervention de l'État puisque tous les membres de la société seraient placés sur un plan d'égalité. L'action de l'État se limiterait à cette allocation et les individus seraient ensuite libres d'opter ou non pour une forme de solidarité dans le cadre d'assurances privées.

« **Friedman**
Voir p. 465

L'exclusion sociale

L'exclusion sociale est un concept qui est venu s'ajouter à celui de pauvreté à partir des années 1980.

L'**exclusion sociale** désigne, dans une analyse statique, le fait qu'un individu ou une catégorie sociale soit privé des relations considérées comme normales dans une société ; dans une analyse dynamique, elle désigne le processus conduisant à la marginalisation d'un individu en raison de la perte de son travail, de la réduction de ses ressources et de son isolement croissant. À la pauvreté traditionnelle, l'exclusion ajoute une dimension de rupture du **lien social**, c'est-à-dire des relations économiques, culturelles et politiques qu'entretient un individu avec les autres membres d'un groupe social (société, classe, groupe ethnique, etc.).

L'exclusion sociale s'oppose à l'**intégration sociale** qui est, dans une analyse statique, l'insertion d'un individu dans un groupe et, dans une analyse dynamique, le processus conduisant à cette insertion. Elle se traduit par une participation des individus aux activités sociales. Durkheim, qui considère que la société est unifiée, estime que l'intégration sociale passe par l'intériorisation de la culture de la société. Mais, dans une société divisée, l'insertion dans un groupe marginalisé peut conduire à de l'exclusion sociale.

Cependant, la notion de « exclusion sociale » est souvent critiquée par les sociologues. Ils lui reprochent d'être réductrice car ni les « exclus » ni les « inclus » ne forment des catégories sociales homogènes ; elle laisse supposer qu'il existerait des individus à l'extérieur de la société. Or, les « exclus » sont parfois intégrés dans des groupes marginalisés et font toujours l'objet d'une action sociale. Personne n'est hors du champ social. C'est pourquoi les sociologues ont souvent cherché d'autres concepts pour rendre compte de ce phénomène : celui de désaffiliation sociale pour Castel ou de disqualification sociale pour Paugam.

■ La désaffiliation sociale

Robert Castel (*Les Métamorphoses de la question sociale*, Fayard, 1995) insiste sur cette perte du lien social qu'il décrit comme un phénomène de désaffiliation sociale.

Désaffiliation sociale (selon Castel) : processus de fragilisation du lien social en raison d'une précarisation de l'emploi et d'un affaiblissement des solidarités de proximité (familiales en particulier).

Il montre que la réglementation du marché du travail et la mise en place d'une protection sociale au cours du ^{xx}e siècle ont permis de sécuriser la condition ouvrière et d'intégrer les ouvriers.

L'exclusion se développe surtout à partir des années 1980, au moment où la remise en cause de la stabilité de l'emploi prive une partie des salariés de revenus stables et de droits sociaux. Certains

salariés sont alors passés d'une zone d'intégration caractérisée par un travail permanent et la possibilité de mobiliser des relations solides à une zone de vulnérabilité dans laquelle le travail est précaire et les relations de proximité peu efficaces pour retrouver un emploi stable.

■ La disqualification sociale

Serge Paugam (*L'Exclusion, L'état des savoirs*, 1996) montre que l'exclusion sociale actuelle tient ses caractéristiques essentielles du traitement social de la pauvreté. Ainsi, il distingue trois formes de pauvreté :

- la **pauvreté intégrée** est, selon le sociologue S. Paugam, la situation d'un groupe social très étendu dont le niveau de vie est bas mais qui n'est pas marginalisé dans la société en raison de son importance numérique. Telle était la situation des paysans dans les sociétés traditionnelles. Ceux-ci bénéficiaient, tant que la situation ne devenait pas dramatique, d'une solidarité de proximité, familiale d'abord, communale ensuite ;

- la **pauvreté marginale** est, selon le sociologue S. Paugam, le fait, dans les sociétés industrielles avancées, d'une petite frange de la population dont le niveau de vie est bas mais qui semble numériquement en voie de disparition. C'était le cas du « quart monde » en France au cours des Trente Glorieuses. Le développement de la protection sociale (dont ils n'étaient pas les premiers bénéficiaires) favorisait alors la substitution d'une solidarité institutionnelle à une solidarité de proximité ;

- la **pauvreté disqualifiante** est, selon le sociologue S. Paugam, la situation d'une population assez importante, disqualifiée socialement en raison d'une prise en charge par les institutions. Le statut d'« exclus » est accolé aux pauvres par les institutions chargées de les aider. L'exclusion n'est alors qu'une pauvreté stigmatisée et les « exclus » sont victimes d'un phénomène de disqualification sociale.

Disqualification sociale : processus de stigmatisation sociale des personnes aux revenus primaires faibles ou inexistantes dès lors que ces individus intériorisent l'étiquette d'« exclus » que leur attribuent les différentes institutions, en particulier celles gérant les aides sociales.

Cette disqualification sociale est la résultante d'un processus rythmé par trois étapes importantes :

- une phase de fragilité du salarié en raison d'incertitudes sur le revenu liées à la précarité de l'emploi (CDD, travail intérimaire) ;
- une phase de dépendance au cours de laquelle les personnes sont régulièrement assistées par des services sociaux. Elle débouche sur un étiquetage dévalorisant pour le bénéficiaire de l'aide sociale ;

◀ **Stigmatisation sociale**
Voir p. 399

– une phase de rupture marquée par une succession d'échecs qui entraîne une marginalisation telle que l'aide sociale ne permet plus la réintégration dans la vie active (ex. : SDF).

■ Inégalité et justice sociale

Utilitarisme ►
Voir p. 448

■ Les utilitaristes

Les inégalités que nous avons observées sont-elles justes ? Cela pose le problème de la justice et plus précisément de la justice sociale.

La **justice** est un idéal se traduisant par un traitement équitable de chaque individu au regard d'un système de valeurs. Dans cette perspective, il est juste qu'un individu qui a transgressé une loi soit puni.

La **justice sociale** est un idéal qui se traduit par des principes précisant ce qu'est une répartition équitable (juste) des ressources matérielles ou symboliques (revenus, biens et services, honneur) d'une société. Conformément à un système de valeurs, la justice sociale consiste à définir ce qui doit être distribué, comment, et à qui.

Dans les sociétés modernes, le débat de fond oppose ceux qui font confiance au marché pour répartir des ressources rares et ceux qui souhaitent une action correctrice de l'État. Du côté des premiers, Friedrich Von Hayek récuse le principe de justice sociale dans la mesure où il se traduit par une action de l'État réduisant les libertés individuelles. De plus, l'action redistributive de l'État, en pénalisant l'offre, réduirait la croissance. La justice sociale s'opposerait à l'efficacité économique. Du côté des seconds, les keynésiens estiment que des inégalités sociales excessives justifient une action redistributrice des pouvoirs publics afin de réduire les inégalités de revenus. L'augmentation des revenus des ménages les plus pauvres favoriserait la croissance par le biais de la consommation, conformément à une analyse centrée sur la demande. Justice sociale et efficacité économique iraient de pair.

Keynésianisme ►
Voir p. 459

Ces dernières années, ce débat s'est renouvelé grâce aux travaux de John Rawls critiquant l'utilitarisme qui dominait les sciences humaines jusque-là.

■ Le libéralisme égalitaire de John Rawls

Dans la *Théorie de la justice* publiée en 1971, John Rawls reproche aux utilitaristes de négliger les droits et la liberté des individus et,

éventuellement, d'accepter que le bonheur de la majorité se fasse au détriment de celui d'une minorité : les plus pauvres. Il soutient qu'une société est juste si elle respecte à la fois un principe de liberté, un principe d'égalité et un principe de différence, le premier étant supérieur au second, qui est lui-même supérieur au troisième.

Le **principe de liberté (selon Rawls)** est une règle qui stipule que chaque individu doit bénéficier de la façon la plus vaste possible de libertés fondamentales. Ces libertés fondamentales sont les libertés civiques et politiques ainsi que celle d'être propriétaire. Les libertés dont jouit un individu ne peuvent être limitées que par la nécessité d'en faire bénéficier tout le monde.

« Droits
civiques et
politiques
Voir p. 304

Le **principe d'égalité des chances (selon Rawls)** est une règle qui reconnaît à tous les individus le même droit d'accéder à une position (ex. : être riche) ou à une fonction sociale (chef d'entreprise, enseignant, etc.). Ce principe d'égalité n'exige en aucune façon l'égalité statistique des chances entre membre de catégories sociales différentes.

Le **principe de différence (selon Rawls)** est une règle qui interdit une inégalité qui se ferait au détriment des plus défavorisés. Ainsi, l'augmentation du revenu des cadres dirigeants d'une entreprise n'est juste que si elle permet l'amélioration de la situation de l'entreprise et, indirectement, des augmentations de salaires ou des embauches ; elle est injuste si elle est la contrepartie d'une baisse des salaires ouvriers ou de licenciements. Ce principe de différence justifie une redistribution des revenus qui bénéficierait aux plus défavorisés : il est juste de distribuer un revenu minimum aux personnes âgées en situation de pauvreté. Cependant, aucune amélioration du sort des plus défavorisés ne doit se traduire par une atteinte aux libertés fondamentales ou à l'égal accès aux fonctions et positions.

« Redistribution
des revenus
Voir p. 268

Une société juste est donc une société qui accorde à chaque individu les mêmes libertés et les mêmes droits d'accéder aux différentes positions sociales et qui, ensuite, distribue les autres biens valorisés de façon à maximiser la situation des plus défavorisés. Il en ressort que les inégalités sociales sont toujours injustes lorsqu'elles portent sur les libertés fondamentales et sur le droit d'accéder aux positions sociales, mais elles sont justes lorsqu'elles bénéficient aux plus défavorisés. Voilà une conclusion qui semble à première vue très favorable aux plus défavorisés puisqu'elle justifie la redistribution de revenus en direction des ménages les plus pauvres. C'est ainsi que l'analyse de Rawls a introduit la notion d'équité dans le débat social.

L'équité désigne un principe selon lequel chaque individu doit être traité de façon spécifique selon la situation dans laquelle il se trouve. L'équité peut consister à concentrer les aides de l'État sur ceux qui sont le plus défavorisés. Elle est alors opposée à l'égalité, qui est un principe affirmant que chaque individu doit être traité de façon identique. C'est le cas lorsque les revenus redistribués le sont de façon uniforme, indépendamment des revenus primaires des ménages. Cependant, cette opposition est fictive, l'équité visant ici à se rapprocher de l'égalité réelle.

■ L'approche d'Amartya Sen

Le philosophe et économiste indien Amartya Sen (*Repenser l'inégalité*, Seuil, 2000) a développé une théorie de la justice sociale cherchant à concilier liberté et égalité.

Il considère qu'une société juste est une société qui permet à tous les individus de choisir réellement leur mode de vie. Elle se doit d'offrir à chacun un même ensemble étendu de capacités, une **capabilité** étant une liberté réelle qu'a un individu de choisir une façon de vivre dans une situation donnée.

Or, tous les individus diffèrent les uns des autres, que ce soit par le sexe, l'âge, les aptitudes générales ou le milieu social (fortune et culture). Il ne suffit donc pas d'accorder un même ensemble de libertés formelles ou de droits pour assurer une égale liberté à tous les individus, la faiblesse du revenu étant un obstacle à l'accomplissement des choix. Il ne suffit pas non plus d'accorder un même revenu à tous pour garantir une même liberté. Une personne handicapée a besoin de plus de ressources matérielles qu'une personne valide pour acquérir une même liberté réelle.

En conséquence, la justice sociale consiste à accorder à tous les hommes les mêmes libertés, les mêmes droits, mais aussi une « égale liberté d'accès aux moyens externes et aux aptitudes personnelles grâce auxquels une personne peut mettre en œuvre ses libertés ».

Il est donc juste de construire des logements sociaux pour les personnes mal logées, d'accorder une couverture maladie aux ménages défavorisés et de faciliter l'accès des lieux publics aux handicapés. Mais aucune théorie de la justice sociale ne peut dire quelle mesure est prioritaire. C'est une affaire de choix politique.

CULTURE

A Qu'est-ce que la culture ?

- La culture savante
- La culture au sens anthropologique
- La culture au sens sociologique

B La culture : un patrimoine

C Les sous-cultures

D Les relations interculturelles

E La culture : une construction collective

F Les hiérarchies culturelles

- Culture dominante et culture dominée
- La culture de masse
- Les cultures identitaires

G La mondialisation culturelle

Qu'est-ce que la culture ?

Il existe de très nombreuses définitions du terme culture. Nous en retiendrons trois : la culture savante, la culture au sens anthropologique et, enfin, une définition plus spécifiquement sociologique.

■ La culture savante

La **culture savante** est l'ensemble des connaissances et des croyances partagées par l'élite des sociétés développées.

Élite ►

Voir p. 494

Cette conception de la culture prend naissance au ^{xviii}e siècle avec la philosophie des Lumières. La culture est alors associée aux progrès de la connaissance, de l'éducation et au raffinement des mœurs. Les personnes « cultivées » sont opposées à celles dont l'esprit n'a pas été mis en valeur et qui sont restées « incultes ».

■ La culture au sens anthropologique

Anthropologie ►

Voir p. 10

Dès la fin du ^{xix}e siècle, l'anthropologie donne une autre définition du terme culture en rupture avec l'**ethnocentrisme** (tendance à faire de son groupe social la seule référence possible) qui caractérisait la notion de culture « savante ». La définition donnée dès 1871 par l'anthropologue Edward Tylor fait encore référence. Selon lui, la **culture au sens anthropologique** est une « totalité complexe qui comprend les connaissances, les croyances, les arts, les lois, la morale, la coutume, et toute autre capacité ou habitude acquise par l'homme en tant que membre de la société ».

Cette définition appelle trois remarques :

- il en ressort que la culture n'est pas l'apanage d'une élite mais que toutes les sociétés, y compris celles qui nous paraissent les moins développées, possèdent leur propre culture ;
- pour Tylor, la culture a, par définition, une dimension collective. Une culture ne peut donc pas être individuelle ; elle est commune aux membres d'une société. Elle est ce qui caractérise une société et assure sa cohésion sociale puisqu'elle permet aux hommes de se comprendre et de vivre ensemble ;
- la culture se transmet. Chez l'homme, le biologique s'efface devant le culturel. Certes, nous avons des besoins naturels (manger, dormir, etc.) mais la façon dont nous les satisfaisons dépend de la culture de notre société. Il n'est pas plus naturel de manger avec des

baguettes que d'utiliser une cuillère ou une fourchette. Pour les anthropologues (comme pour les sociologues), l'**acquis** (goûts, aptitudes et mode de vie transmis à un individu par les différentes instances de socialisation) prend le pas sur l'**inné** (caractéristiques qu'un individu hérite de ses parents biologiques).

■ La culture au sens sociologique

Cette conception anthropologique de la culture a influencé les sociologues qui ont cherché à l'adapter aux sociétés modernes. La **culture au sens sociologique** est l'ensemble des représentations, des valeurs et des normes qui orientent les actions des individus.

Une **représentation** est une construction mentale (croyance, idée ou doctrine) élaborée par une collectivité humaine. Ces représentations prennent la forme de systèmes religieux, de mythes ou de théories portant sur la place de l'homme dans le monde et sur l'organisation de la société. Elles permettent aux hommes de justifier les inégalités spécifiques à chacune des sociétés.

Ces représentations s'expriment dans des valeurs, une **valeur** étant une préférence ou un principe qui oriente l'action des individus. Ces valeurs peuvent avoir une origine religieuse (l'amour du prochain, la compassion...), politique (la liberté, l'égalité...) ou économique (le travail, la richesse...). Elles nous offrent des repères mais ne nous indiquent pas précisément comment agir dans une situation donnée.

Les valeurs se concrétisent dans des normes, une **norme** étant une règle explicite ou implicite prescrivant une conduite socialement valorisée. Alors que les valeurs restent abstraites, les normes précisent ce que doivent être les comportements des individus. Elles se déclinent sous la forme de règles juridiques, d'une part, et de mœurs et usages, d'autre part, qui, à la différence des règles juridiques, ne sont pas strictement codifiées. Rouler à moins de 50 km/h en ville ou se souhaiter la bonne année sont deux exemples de normes de nature différente.

Une **règle juridique** est un texte de lois.

Les **mœurs** sont les règles découlant de la morale sociale (par exemple, respecter les personnes handicapées). Elles sont donc directement inspirées par des valeurs.

Un **usage** est une pratique sociale que l'ancienneté ou l'habitude rend normale (par exemple, se saluer en se serrant la main). Elles sont la traduction indirecte des valeurs.

Certaines normes (ex. : les normes juridiques) s'imposent à l'ensemble de la population alors que d'autres diffèrent selon la position sociale des individus. Dans la famille, par exemple, parents et enfants ne doivent pas respecter exactement les mêmes normes. Celles-ci dépendent donc partiellement du **statut**, qui est la position occupée par un individu dans un domaine (professionnel, familial, etc.) et à laquelle sont attachés des droits et des devoirs. Ces droits et devoirs forment les rôles, un **rôle social** étant un comportement attendu d'un individu en raison de son statut social. Hommes et femmes, parents et enfants, enseignants et élèves... doivent donc respecter des normes qui leurs sont spécifiques. Valeurs et normes forment un système cohérent qui encadre l'action des individus.

■ ■ La culture : un patrimoine

Au cours de la première moitié du xx^e siècle, les anthropologues américains de l'école culturaliste ont cherché à montrer que les individus étaient imprégnés par la culture de leur société.

Ruth Bénédict a développé le concept de **modèle culturel** (**pattern of culture**), qui désigne un ensemble intégré de traits culturels caractérisant une société. Elle estime que la culture d'une société est orientée dans une direction unique et que tous les traits culturels vont dans ce sens. Elle en veut pour preuve les différences de comportement entre deux tribus indiennes du Nouveau Mexique : les Zunis et les Kwakiutls. Alors que les premiers sont doux, solidaires et paisibles, les seconds sont agressifs, individualistes et excessifs. Ces différences ne sont pas d'ordre biologique ; elles s'expliquent par l'éducation et l'imprégnation des membres de chacune des tribus d'un modèle culturel différent.

Margaret Mead s'est intéressée aux phénomènes d'**enculturation**, c'est-à-dire d'imprégnation d'un individu par un modèle culturel. Dans une étude portant sur trois tribus de Nouvelle-Guinée, les Arapesh, les Mundugumor et les Chambuli, elle a montré que les comportements masculin et féminin n'étaient pas naturels mais s'expliquaient par l'éducation. Dans les deux premières tribus, les enfants sont élevés de la même manière, quel que soit leur sexe, mais de façon paisible chez les Arapesh et d'une manière beaucoup plus agressive chez les Mundugumor. Devenus adultes, les premiers sont doux et serviables alors que les seconds sont en perpétuelle rivalité

sans qu'il n'y ait de différences entre les femmes et les hommes. À l'inverse, les Chambuli éduquent différemment garçons et filles en valorisant l'activité chez les filles et la sensibilité chez les hommes. En conséquence, les femmes ont en charge les activités de type économique tandis que la religion et l'art sont réservés aux hommes.

Cette idée d'imprégnation d'un individu par un modèle culturel sera reprise et approfondie par Ralph Linton et Abram Kardiner, qui estiment qu'un individu possède à la fois des traits psychologiques qui lui sont propres et d'autres qu'il partage avec les membres du groupe. Ils définissent la **personnalité de base** comme l'ensemble des traits psychologiques communs aux individus partageant la même culture. Dans une même société, il existe autant de personnalités de base que de statuts sociaux (hommes, femmes, aînés, cadets, etc.).

Pour tous ces auteurs, la culture est ce qui définit une société et assure sa reproduction sociale. Cette conception de la culture comme un bien commun dont hérite chaque individu sera reprise quelques décennies plus tard par les sociologues fonctionnalistes.

◀ **Reproduction sociale**

Voir p. 349

◀ **Fonctionnalisme**

Voir p. 496

Les sous-cultures

La transposition de la conception sociologique de la culture à la société américaine a conduit les sociologues culturalistes à complexifier leur analyse.

Le **culturalisme** est un courant de pensée sociologique issu de l'anthropologie et expliquant les comportements humains par la prégnance d'un modèle culturel spécifique à chaque société.

Les sociétés modernes, en effet, ne présentent pas l'homogénéité des sociétés traditionnelles, ne serait-ce qu'en raison d'une forte division du travail. Des groupes sociaux différents et des cultures différentes coexistent à l'intérieur de ces sociétés.

Une **sous-culture** est la culture d'un groupe social appartenant à une société. Il existe des sous-cultures de classes (bourgeoise, ouvrière, etc.) mais également des sous-cultures immigrées (Italiens installés aux États-Unis, Maliens en France, etc.), ethniques (Indiens aux États-Unis...) ou régionales (Corses, Basques, Bretons... en France). Chacune de ces sous-cultures se différencie de la culture globale par des normes et des valeurs spécifiques qui s'ajoutent aux normes et valeurs communes et par une interprétation différente des valeurs secondaires.

Dans les années 1960 et 1970, alors que le mouvement hippie semblait proposer une alternative à la culture globale, on a parfois utilisé le concept de **contre-culture** pour désigner une culture en opposition avec la culture considérée comme légitime dans une société. On s'est aperçu depuis que cette contre-culture n'était qu'une sous-culture particulière. L'expression est cependant parfois utilisée aujourd'hui pour désigner la culture violente de jeunes marginaux en opposition avec la société.

La notion de sous-culture suppose la hiérarchisation des cultures et la prééminence d'une culture globale. Ces présupposés sont contestés par un certain nombre de sociologues qui préfèrent le concept de culture ou, éventuellement, celui de sub-culture à celui de sous-culture. On parlera alors de culture ou de sub-culture ouvrière, de culture homosexuelle ou adolescente.

Les relations interculturelles

À l'intérieur d'un même pays, toutes ces sous-cultures se frottent les unes aux autres. L'école est souvent le lieu où les enfants des classes populaires sont mis en présence de la culture « savante ». En France, l'école de la III^e République a eu pour mission d'imposer une culture nationale à des enfants dont les origines étaient très diverses. Enfants d'ouvriers et enfants de Bretons ont ainsi été obligés de se couler (du moins en apparence) dans une culture unique pour réussir à l'école. Cela a contribué à la diffusion d'une identité nationale et à la régression des identités spécifiques.

Les sociologues ont d'abord étudié les relations entre la population déjà installée dans un pays et les immigrés. Dès la fin du XIX^e siècle, les sociologues de l'université de Chicago se sont penchés sur ce problème et ont montré que la ville s'était construite au rythme des vagues successives d'immigrés (Polonais, Italiens, etc.). En France, le thème est relativement nouveau mais, aujourd'hui, fréquemment abordé.

De leur côté, les ethnologues se sont intéressés aux échanges culturels dans les actuels pays en développement. On qualifie généralement d'**ethnie** une population ayant en commun une langue et une culture sans, pour autant, s'être constituée en communauté politique. À partir du XVI^e siècle, l'évangélisation et la colonisation ont, souvent brutalement, mis en présence populations africaine et européenne.

École de
Chicago »
Voir p. 502

Le commerce des esclaves en direction des Amériques a mis en contact Indiens, Africains et colonisateurs européens. Depuis la décolonisation, la télévision, les activités économiques, les migrations internes aux pays du Sud et le tourisme sont devenus les principales occasions d'échanges entre populations différentes.

Tous ces contacts, volontaires ou forcés, pacifiques ou violents, se traduisent par des modifications des cultures en présence.

On appelle **acculturation** l'ensemble des phénomènes qui résultent d'un contact continu et direct entre des groupes d'individus de cultures différentes et qui entraînent des changements dans les modèles culturels initiaux de l'un ou des deux groupes.

Les conséquences de l'acculturation dépendent de la nature des relations entre les populations (guerre, tourisme, immigration, etc.), de la taille respective des groupes et des caractéristiques des cultures (leur niveau de complexité et de légitimité). Selon les circonstances, cette mise en contact des populations peut déboucher sur quatre phénomènes.

L'**assimilation**, à savoir l'intégration par un individu ou par un groupe de la totalité de la culture dominante, est une première possibilité. Cela suppose une **déculturation**, qui se traduit par la perte, pour un individu ou un groupe, de sa propre culture. La France, qui est, depuis le milieu du XIX^e siècle, un pays d'immigration exige l'assimilation de ses immigrés. Celle-ci n'est jamais immédiate mais l'on s'aperçoit qu'en l'espace de trois générations les populations étrangères arrivées sur le territoire se sont, jusqu'à maintenant, toutes fondues dans la population française.

L'**ethnocide** est une destruction systématique du mode de vie et de pensée d'une population. La déculturation, ici, serait consciente et organisée de façon rigoureuse. Le terme a été récemment utilisé pour désigner le sort réservé à certaines tribus amérindiennes. La déforestation a effectivement détruit le cadre de vie de nombreuses tribus, réduit de façon irréversible leurs populations et, de ce fait, provoqué la disparition de leur culture. L'agriculture extensive, la prospection minière et la surexploitation de la forêt (recherche de bois précieux) sont à l'origine de cet ethnocide.

La **contre-acculturation** est le rejet d'une culture dominante au nom d'une culture présentée comme étant d'origine. L'affichage ostentatoire de signes religieux chez une minorité d'enfants d'immigrés d'Afrique du Nord en France est un exemple de contre-acculturation.

Le **syncrétisme** est une combinaison relativement cohérente des différents traits culturels en présence. Il y a alors transformation de la culture d'origine. Le phénomène est fréquent, y compris dans des pays réputés pour leurs traditions. Ainsi, alors que la grande majorité des japonais est bouddhiste ou shintoïste, un rite occidental succède à une cérémonie traditionnelle au cours d'un mariage japonais sur cinq. Cela traduit à la fois le respect de la tradition et des parents, et l'aspiration à plus d'individualisme de la part des jeunes. Ce syncrétisme s'explique par la mise en œuvre de plusieurs processus.

Il y a d'abord un **processus de sélection culturelle**, qui est un processus permettant l'adoption d'une partie des traits culturels de l'autre culture et le maintien de certaines caractéristiques de la culture d'origine. Le noyau dur de la culture du groupe receveur (par exemple, les valeurs et normes relatives aux relations entre les hommes et les femmes) est difficilement abandonné alors que des traits culturels associés à des activités technologiques sont plus facilement assimilés.

Il y a, ensuite, un **processus de réinterprétation culturelle**, qui est un processus consistant à accorder une nouvelle signification aux traits culturels empruntés. Un exemple classique nous est donné par les esclaves noirs au Brésil, qui étaient christianisés dès leur arrivée sur le territoire mais qui voyaient en Jésus la représentation d'Oxala, le dieu de la création, et en saint Sébastien percé de flèches l'image d'Omulu, le dieu de la variole.

Dans certains cas, l'acculturation est à l'origine d'un **processus de restructuration culturelle**, qui est un processus se traduisant par une modification en profondeur de la culture d'origine. Ainsi l'adoption d'une technique agricole imposant la sédentarisation d'une population jusque-là nomade se traduit toujours par une transformation radicale de sa culture.

La culture : une construction collective

Une analyse fine montre qu'une culture est souvent modifiée au contact d'une autre. Même lorsque les relations sont asymétriques, la culture dominante s'approprie le plus souvent des éléments secondaires de la culture dominée, ainsi que l'a montré l'anthropologue Roger Bastide.

La **double-acculturation** est la modification mutuelle, bien qu'inégale, des cultures en présence, la culture dominée subissant des transformations importantes tandis que la dominante s'approprie une petite partie des traits culturels de la culture dominée.

Ce concept de double-acculturation débouche sur une nouvelle conception de la culture, plus dynamique que celle proposée par les culturalistes. Toute culture se transformant au contact des autres, il n'existe pas de culture « pure » qui se transmettrait de façon immuable d'une génération à l'autre. La culture est donc une construction collective qui résulte des relations interculturelles.

■ Les hiérarchies culturelles

La coexistence de cultures différentes à l'intérieur d'une même nation pose le problème des hiérarchies culturelles.

◄ **Nation**

Voir p. 300

■ Culture dominante et culture dominée

Sur la base d'une analyse de la société en terme de classes sociales, on peut opposer la culture dominante à la culture dominée.

La **culture dominante** est la culture de la classe dominante. Elle véhicule une conception des relations sociales qui est favorable à cette classe. Dans la mesure où elle est considérée comme étant supérieure aux autres sous-cultures par l'essentiel de la population, la culture dominante légitime les pratiques de la classe dominante.

◄ **Classe**

dominante

Voir p. 348

À l'opposé, une **culture dominée** est la culture d'une classe qui accepte le modèle culturel de la classe dominante et qui reconnaît donc son infériorité sociale.

Parmi les sociologues contemporains, Pierre Bourdieu est un de ceux qui font une analyse en terme de domination. Selon lui, chaque classe sociale est caractérisée par un style de vie qui lui est propre.

◄ **Bourdieu**

Voir p. 500

Bourdieu oppose ainsi la classe dominante aux classes populaires. À l'intérieur de chacune de ces classes, il distingue des sous-groupes dotés d'un habitus spécifique : artistes, enseignants, professions libérales, etc. La classe dominante (cadres et patrons de l'industrie et du commerce) met en œuvre des stratégies de distinction.

◄ **Style de vie**

Voir p. 501

Une **stratégie de distinction** est un ensemble coordonné de pratiques mises en œuvre par les membres d'une classe sociale afin d'acquérir ou de préserver un prestige social leur assurant une position dominante dans un domaine de la société. La fréquentation de l'Opéra, de restaurants réputés ou de forums économiques célèbres peuvent entrer dans le cadre d'une telle stratégie.

◄ **Habitus**

Voir p. 501

La culture de la classe dominante est, selon Bourdieu, une culture légitime. Une **culture légitime** est une culture considérée comme la référence ultime par les membres d'une société, y compris par ceux qui en sont éloignés. Elle passe pour être supérieure aux autres sous-cultures et confère aux individus qui l'incarnent un prestige social qui justifie leurs avantages économiques. Il y aurait, dans les sociétés modernes, un accord tacite de l'essentiel de la population pour considérer que le travail intellectuel est plus prestigieux que le travail manuel. On retrace les mêmes oppositions par : musique classique/de variété ; *Figaro*/presse people. Cela permettrait à la classe dominante d'imposer sa vision de l'ordre social aux autres groupes et de légitimer ainsi sa situation privilégiée dans l'espace social. Elle en retirerait à la fois du prestige et des avantages économiques.

L'apparition d'une culture de masse et l'affirmation récente de cultures identitaires brouillent ce découpage binaire entre culture dominante et culture populaire.

■ culture de masse

La **culture de masse** est une culture véhiculée par les industries de la communication : presse, radio, télévision et cinéma. Elle valorise la démocratie (au sens du plus grand nombre), le bonheur (assimilé à la consommation), la nouveauté et l'individu (essentiellement le consommateur). Par son occultation du travail et son hédonisme, elle se distingue à la fois de la culture bourgeoise et de la culture populaire. Elle s'est partiellement substituée à la culture ouvrière classique dans les classes populaires des pays ayant accès à une consommation de masse.

Son développement s'explique à la fois par celui de la production de biens culturels, par l'augmentation du niveau de vie des ménages et par l'élévation du niveau culturel de la population. De nos jours, la majorité de la population des pays développés est porteuse de ce type de culture. En conséquence, certains sociologues estiment qu'elle a supprimé les frontières entre les classes sociales en uniformisant la consommation culturelle.

Mais le fait que cette culture s'adresse au plus grand nombre ne signifie pas qu'elle soit perçue de la même façon par tous. Chaque groupe social interprète le message véhiculé par ces industries de masse en fonction de sa culture d'origine. La standardisation des produits culturels ne s'est pas traduite par l'uniformisation des pratiques culturelles. Celles des Français restent fortement corrélées avec leur groupe socioprofessionnel. L'uniformisation annoncée et parfois

redoutée n'ayant pas eu lieu, le concept de culture de masse est aujourd'hui plus rarement utilisé que dans les années 1960 et 1970.

■ Les cultures identitaires

Une **culture identitaire** est une culture revendiquée par des communautés ethniques ou religieuses. Une **communauté** est un groupe social unifié par une culture commune qui favorise une cohésion et une solidarité interne. Les membres d'une communauté ont tendance à se fondre dans le groupe et expriment difficilement leur individualité. Le phénomène apparaît aux États-Unis dès les années 1960 avec l'affirmation des cultures noire et indienne. C'est ainsi que s'est développé l'**afro-centrisme**, qui est une doctrine visant à réaffirmer « l'identité africaine » des Noirs américains et à promouvoir la fierté d'être noir. Considérant que la société américaine n'assurait pas une réelle égalité des chances entre Blancs et Noirs, les représentants de la communauté noire ont demandé et obtenu que des places soient réservées aux Afro-Américains dans les universités.

En Europe, dans les années 1980 et 1990, l'exemple américain a parfois été suivi par des immigrés et d'enfants d'immigrés que la crise économique marginalisait. Alors que la solidarité sociale semblait défailante, certains sont allés chercher dans des communautés ethniques et religieuses, souvent confondues, à la fois une solidarité concrète et une identité sociale positive.

Dans la mesure où il n'existe pas de cultures pures exemptes d'influences extérieures, ce phénomène est moins un « retour aux sources » que la création d'une identité culturelle nouvelle. Il traduit l'espoir de certains membres de minorités d'obtenir, grâce à la constitution de communautés, des gratifications matérielles et symboliques que l'intégration dans une société globale ne leur offre pas.

Certains voient dans ces revendications les signes d'un passage d'une société monoculturelle à une **société multiculturelle**, qui est une société dans laquelle coexistent des groupes ethniques et religieux aux modes de vie et aux revendications différents.

◀ Discrimination
positive
Voir p. 362

❏ La mondialisation culturelle

La **mondialisation culturelle** est l'adoption par tous les peuples des pays suffisamment développés d'une culture commune du fait de

Économies
d'échelle ►
Voir p. 42

la consommation des mêmes biens culturels (films, émissions de télévisions, jeux vidéo, musique enregistrée, livres, etc.). À l'origine de ce phénomène, on trouve la constitution d'un marché mondial des biens culturels sur lequel opèrent des conglomérats (souvent d'origine américaine) associant producteurs et diffuseurs de biens culturels sous toutes les formes. Cela leur permet de réaliser des économies d'échelle et de bénéficier des synergies offertes par la proximité des différentes activités : un même scénario peut se décliner sous la forme d'un film, d'un jeu vidéo, d'un feuilleton de télévision, puis d'un livre.

Cette création d'un marché culturel mondial dominé par des entreprises américaines fait craindre à la fois une disparition des industries nationales concurrentes et une réduction des spécificités socioculturelles.

En effet, les industries culturelles américaines sont les seules à bénéficier à la fois d'un vaste marché intérieur leur permettant de réaliser des économies d'échelles et d'une puissance financière autorisant une diffusion massive au niveau mondial.

Acculturation ►
Voir p. 383

On peut donc s'attendre à une réduction des spécificités socioculturelles, une **spécificité socioculturelle** étant un trait culturel ou une pratique spécifique à un groupe social (dans le cas présent : une population nationale). Certes, l'alignement de toutes les cultures nationales sur une culture américaine intangible est un phénomène impossible pour des raisons qui tiennent au processus même de l'acculturation. Un feuilleton américain diffusé dans le monde entier va être reçu de façon différente par les téléspectateurs de chaque pays en fonction de leur culture nationale. Certains se focaliseront sur l'intrigue sentimentale, alors que d'autres retiendront une valorisation de la réussite individuelle, ou, à l'opposé, de la solidarité familiale. Cependant, si la réinterprétation du message en fonction des cultures locales devrait éviter une uniformisation culturelle parfaite, elle n'empêchera certainement pas la réduction des spécificités socioculturelles.

OMC ►
Voir p. 208

On peut donc refuser cette mise en concurrence des industries culturelles pour des raisons culturelles (la valorisation d'une culture spécifique), politiques (la défense d'une identité nationale) ou économiques (la défense d'une industrie et de ses emplois). C'est pourquoi la France, dans les négociations sur la libéralisation des services organisées par l'OMC, veut faire reconnaître le principe de l'**exception culturelle**, qui est un principe stipulant que les biens culturels ne doivent pas être soumis à une concurrence internationale totale. En application de ce principe, la France continue à subventionner son industrie cinématographique.

SOCIALISATION

A La socialisation

- Les agents de socialisation
- Les étapes de la socialisation
- Les mécanismes de la socialisation
- Les différences de socialisation

B Le contrôle social

C La déviance

- Conformité et déviance
- Les analyses de la déviance

D Les identités

La **socialisation** est le processus par lequel un individu intériorise des valeurs et des normes, condition de sa participation à la vie en société et de la construction de son identité.

Cette définition appelle quatre remarques.

La socialisation est d'abord la transmission d'une culture entre deux générations (c'est-à-dire de représentations, de valeurs et de normes propres à une collectivité).

Cette transmission ne se réalise jamais à l'identique. En effet, l'individu socialisé s'approprie une culture en effectuant un tri entre les éléments culturels qui lui sont proposés.

La socialisation est le processus qui débouche sur la création d'une identité individuelle partie prenante d'une identité collective. Chaque individu est spécifique, mais partage des traits culturels avec les autres.

L'individu socialisé s'intègre dans la société non seulement car il en accepte les normes mais également car il participe à la vie collective. Cela lui permet d'agir pour transformer la société.

La socialisation

■ Les agents de socialisation

Un **agent de socialisation** est une institution favorisant l'intégration d'un individu en concourant à sa socialisation.

Ces institutions sont nombreuses. Une **institution** est un groupe qui attribue des rôles sociaux à chacun de ses membres. Un premier classement consiste à distinguer celles qui sont des groupes primaires de celles qui sont des groupes secondaires.

Un **groupe primaire** est un groupe de petite taille dont les membres entretiennent des liens personnels durables. La famille ou un groupe d'amis en sont des exemples.

Un **groupe secondaire** est un groupe de grande taille dont les membres entretiennent des relations contractuelles tournées vers un objectif. L'entreprise est un exemple de groupe secondaire dont le principal objectif est de rentabiliser des capitaux. Dans ce but, ses membres entretiennent des relations qui sont, avant tout, contractuelles.

Un autre critère de classement consiste à opposer les agents qui ont pour objectif explicite la socialisation à ceux dont ce n'est pas un des objectifs affichés.

La famille, l'école ou les Églises revendiquent leur action socialisatrice :

- dans la famille, l'enfant fait l'expérience des rythmes sociaux (veille, repas, sommeil) et des premières règles sociales (être propre). Il apprend à maîtriser le langage et découvre que tous les membres de la famille n'ont pas les mêmes droits et devoirs. Il prend conscience des rôles propres à son statut et s'y exerce. Il reçoit ses premiers attributs identitaires (prénom, nom, sexe, nationalité) et se les approprie ;

- à l'école, l'enfant découvre les contraintes propres à la vie en collectivité. Il apprend peu à peu à écouter les autres enfants et à attendre d'être sollicité pour s'exprimer. Il renforce sa maîtrise de la langue en abordant l'écrit. Il acquiert, enfin des connaissances relevant des disciplines les plus variées (mathématiques, histoire, langues, etc.) ;

- les Églises appuient les familles qui souhaitent transmettre une culture religieuse à leurs enfants. Cette socialisation se fait dans le cadre d'une formation spécifique (ex. : le catéchisme) et, pour certains enfants, par la fréquentation d'écoles confessionnelles. Le rôle joué par les Églises dans le processus de socialisation s'est réduit au cours du siècle passé en raison de la sécularisation de la société. Dans une société laïque, les églises perdent de leur capacité à imposer des règles de vie, mais continuent à inspirer les pratiques privées d'une large partie des ménages.

D'autres agents concourent à la socialisation sans que cela soit un de leurs objectifs centraux. C'est le cas des associations, des groupes de pairs, des médias et des organisations professionnelles :

- les associations sont présentes tout au long de la vie des individus. Les enfants fréquentent des crèches, des clubs de sport ou des conservatoires de musique. Les adultes peuvent adhérer à des syndicats ou à des partis politiques. Les retraités trouvent parfois dans les associations l'occasion de mettre leurs compétences à la disposition des autres ;

- un **groupe de pairs** est un groupe composé d'individus placés a priori dans une situation égalitaire (groupes d'amis, camarades d'école, etc.). Les groupes de pairs prennent toute leur place au moment de l'adolescence et permettent aux jeunes d'expérimenter certains des rôles sociaux caractéristiques du monde adulte (relations entre les hommes et les femmes, engagements politiques). Ils perdent de leur importance à l'âge adulte sans pour autant disparaître ;

- les médias (télévisions, radios, etc.) socialisent leurs spectateurs ou auditeurs en proposant des modèles de comportement qui sont la

« **Famille**

Voir p. 318

« **Statut social**

Voir p. 380

« **Loi de la
sécularisation
croissante de
la société**

Voir p. 435

concrétisation de valeurs et de normes. Les adolescents trouvent dans les « sit-com » ou les films des répertoires d'actions qui leur servent de référents ;

– les organisations professionnelles (entreprises et administrations) contribuent à la socialisation en faisant partager à leur personnel stable le respect des règles inhérentes à la profession et à une déontologie professionnelle. Même si cela ne peut constituer un objectif central, certaines entreprises se donnent explicitement pour fonction de socialiser leur personnel et exigent de celui-ci le respect d'une culture d'entreprise centrée autour de quelques valeurs fortes (dévouement, compétence, dynamisme, etc.).

Répartition des agents de socialisation en fonction de deux critères

	Groupe primaire	Groupe secondaire
Agent ayant explicitement une fonction socialisatrice	Famille	École
Agent n'ayant pas explicitement une fonction socialisatrice	Groupe de pairs	Entreprise

Tous ces agents de socialisation sont complémentaires. Mais leur pluralité rend possible une concurrence entre eux. Ainsi, un adolescent peut être soumis à des influences contradictoires émanant de ses parents, de l'école et d'un groupe de pairs. On est alors face à un **conflit de socialisation**, qui est une situation dans laquelle plusieurs agents de socialisation exercent des influences contradictoires sur un individu. Le jeune en question a donc l'obligation de se positionner vis-à-vis de modèles de comportement qui peuvent être fort différents. Il peut adopter l'un des modèles et rejeter l'autre, réaliser un compromis entre les deux, adopter alternativement l'un puis l'autre, ou bien encore trouver dans l'évasion la possibilité de ne pas choisir. L'existence d'une pluralité d'agents de socialisation favorise ainsi l'autonomie des individus, qui sont obligés de faire des choix. Le processus de socialisation n'est donc jamais mécanique.

■ Les étapes de la socialisation

On distingue généralement la socialisation primaire de la socialisation secondaire :

– la **socialisation primaire** est la socialisation centrée sur l'acquisition des modèles de comportements spécifiques aux enfants. Cette socialisation primaire est principalement le fait des agents dont l'objectif est explicitement la socialisation. Elle est caractérisée par des relations inégales entre l'enfant en situation d'apprentissage et les adultes qui font office d'éducateurs. Elle est primordiale. Cependant, le processus de socialisation ne s'achève pas avec l'enfance ;

– la **socialisation secondaire** est la socialisation centrée sur l'acquisition des rôles sociaux caractéristiques de l'âge adulte ainsi que des **savoirs professionnels**. Elle permet à des individus dont la personnalité est déjà construite de s'intégrer dans le monde des adultes. Elle se fonde sur les acquis de la socialisation primaire, les conforte et, éventuellement, les transforme. Cette socialisation secondaire est plus spécifiquement le fait de l'enseignement secondaire ou supérieur, des groupes de pairs, des médias et des organisations professionnelles. Elle a pour enjeu principal la création d'une identité professionnelle associant un savoir technique utilisé dans le cadre d'une activité productrice, des règles organisant cette activité et une déontologie professionnelle.

Même si elle est particulièrement intense au cours des premières années de la vie, la socialisation n'est jamais achevée. De ce fait, les « résultats » de la socialisation sont toujours provisoires et susceptibles d'être remis en question.

■ Les mécanismes de la socialisation

La socialisation s'opère par le biais de deux mécanismes : l'inculcation et l'imprégnation.

L'inculcation est la transmission volontaire et méthodique de valeurs et de normes par une institution. Elle suppose l'adoption d'un système explicite de punitions et de récompenses. Ce mécanisme est mis en œuvre aussi bien dans la famille, à l'école, que dans les entreprises, mais son importance se réduit depuis plusieurs décennies au profit du mécanisme d'imprégnation.

L'imprégnation est l'intériorisation de la culture d'un groupe par un individu qui adopte le mode de vie de ce groupe. Dès les années 1930, le sociologue américain G. H. Mead a montré comment les enfants se socialisaient en reproduisant au cours de leurs jeux les comportements des différents membres de la famille. En se mettant à la place d'un de ses parents, l'enfant s'approprie un rôle social, et donc des normes et des valeurs. Dans un second temps qui correspond à la

scolarisation, l'enfant passe de jeux libres à des jeux plus structurés dont les règles sont décidées collectivement. Il doit, par exemple, être capable de jouer successivement le rôle du policier et celui du voleur. Parfois, comme au football, les règles sont une donnée qui s'impose au groupe et le jeu est collectif. Par la pratique de telles activités, l'enfant fait l'expérience de la vie collective et en intériorise les règles.

■ Les différences de socialisation

Tous les individus ne sont pas socialisés de la même manière. Il existe des différences qui tiennent à l'appartenance à des groupes sociaux et d'autres qui découlent des stéréotypes masculins et féminins.

Toutes les familles ne transmettent pas la même culture à leurs enfants. On a montré que les familles d'origine populaire utilisaient un vocabulaire plus restreint et plus concret que les familles culturellement favorisées. Cette distinction se retrouve dans les valeurs et les normes familiales : alors que les familles populaires valorisent le concret, le travail dans ce qu'il a de pratique, et ce qui est utile, les familles culturellement favorisées privilégient le travail intellectuel et l'abstraction. La socialisation familiale favorise la transmission de ces sous-cultures et tend donc à reproduire les inégalités ou les différences entre groupes sociaux. De ce point de vue, la socialisation favorise la reproduction sociale. Pourtant, tous les enfants d'ouvriers n'adhèrent pas à la culture ouvrière. Un individu ou sa famille peut se choisir comme modèle un groupe social différent de son **groupe d'appartenance** (groupe auquel appartient effectivement un individu) et peut chercher à acquérir la culture de ce **groupe de référence** (groupe auquel un individu souhaite appartenir). C'est le principe de la **socialisation anticipatrice**, qui est le processus par lequel un individu apprend et intériorise la culture d'un groupe de référence auquel il désire appartenir.

La seconde différence notable dans le domaine de la socialisation a trait aux différences entre les sexes. Dans les années 1970, les sociologues féministes ont montré que la socialisation reproduisait les stéréotypes masculins et féminins. Alors que les garçons étaient encouragés par leurs parents à être volontaires et physiquement actifs, les filles étaient incitées à être plus réservées et discrètes. La critique a été entendue et les différences les plus marquantes entre les sexes ont depuis été gommées, tant dans la famille qu'à l'école. Pourtant, les pratiques restent distinctes et ce de façon souvent inconsciente. Ici encore, la socialisation familiale favorise la reproduction sociale.

Bourdieu ►
Voir p. 500

Reproduction sociale ►
Voir p. 349

Le contrôle social

Le processus de socialisation amène en principe les individus à respecter les normes de la société. Il permet donc à la société d'exercer un contrôle social sur les comportements individuels.

Le **contrôle social** est l'ensemble des pressions exercées par la société pour amener ses membres à se conformer à ses normes.

On distingue souvent le contrôle social interne du contrôle social externe.

Le **contrôle social interne** est la contrainte exercée par des règles morales intériorisées sur la conduite d'un individu. Ce contrôle social repose en grande partie sur l'intériorisation de la culture de la société. C'est pourquoi le respect des normes est souvent spontané et semble naturel. L'**ethos** (règles morales intériorisées par les membres d'un groupe social) est suffisamment fort pour que l'individu s'autodiscipline. Souvent, ce contrôle social suffit à normaliser les comportements.

Le **contrôle social externe** est la contrainte exercée par l'entourage et les institutions au moyen de sanctions sur la conduite d'un individu. Une **sanction** est une punition ou une récompense mise en œuvre par l'entourage ou une institution en réaction à un comportement non conforme ou, au contraire, exemplaire, au regard des normes sociales. Il y a donc deux types de sanctions : les sanctions positives (récompenses) et les sanctions négatives (punitions).

Ces sanctions sociales diffèrent selon les normes. La violation des lois expose le contrevenant à une sanction juridique explicite, tandis que le non-respect des mœurs ou des usages peut amener un individu à subir une sanction sociale sous la forme d'une pression morale venant de son entourage. Dans ce dernier cas, il n'y a ni formalisation de la règle (elle est implicite) ni codification de la sanction (elle est laissée à l'appréciation des partenaires).

La visibilité des sanctions négatives ne doit pas nous faire oublier qu'il en existe d'autres qui sont positives. Certaines sont officielles et strictement réglementées : c'est le cas des décorations par exemples. Cependant, les sanctions positives sont plus fréquemment informelles. L'éducation des enfants repose de plus en plus sur ce type de sanctions qui visent à encourager les comportements souhaités plutôt qu'à réprimer ceux que l'on refuse.

Selon le type de sanctions mises en œuvre, le contrôle social externe peut prendre deux formes :

- « **Mœurs**
Voir p. 379
- « **Usage**
Voir p. 379

Durkheim ►
Voir p. 486

– le **contrôle social formel** est l'ensemble des pressions explicites exercées par des institutions ou des groupes sociaux afin de réguler le comportement des individus (ex. : une sanction juridique) ;

– le **contrôle social informel** est l'ensemble des pressions informelles résultant des interactions entre un individu et son entourage (ex. : un sourire).

Ces pressions exercées sur les individus visent à limiter la violence que peuvent s'infliger mutuellement les membres d'une société. Le contrôle social entretient des liens étroits avec la régulation sociale. Ce dernier concept prend des sens différents selon que l'on considère que la société est un ensemble bien intégré et que les règles sociales sont une donnée qui s'impose aux individus (point de vue privilégié par Durkheim et les sociologues fonctionnalistes), ou que l'on s'intéresse aux relations entretenues par des acteurs sociaux (ex. : syndicats patronaux et syndicats de salariés) et à la construction des règles sociales lors de conflits et de négociations (point de vue privilégié par le sociologue français J.-D. Reynaud).

Selon que l'on adopte l'une ou l'autre de ces perspectives, la **régulation sociale** est :

– soit l'ensemble des mécanismes permettant à une société de maintenir sa cohésion sociale. Cela suppose une reproduction des normes et donc un contrôle social. Socialisation et contrôle social concourent alors à la régulation sociale ;

– soit l'ensemble des mécanismes permettant l'élaboration, la transformation ou la reproduction des normes par les acteurs sociaux. De ce point de vue, la régulation sociale et le contrôle social sont deux processus complémentaires.

La déviance

■ Conformité et déviance

La **conformité** est un comportement respectueux des normes et des valeurs d'une collectivité. C'est l'objectif du contrôle social. Cependant, le respect parfait de toutes les valeurs et des normes est impossible, ne serait-ce qu'en raison des contradictions éventuelles entre les systèmes normatifs. Ainsi, le respect d'une norme peut donc entraîner le non-respect d'une autre. C'est pourquoi la violation d'une norme ne suffit pas à définir la déviance. Pour être déviant, ce comportement doit être sanctionné par la collectivité.

La **déviance** est le non-respect des normes (qu'elles soient ou non légales) provoquant une sanction sociale. La déviance peut prendre plusieurs formes selon que la norme transgressée est une loi ou un usage.

La **délinquance** est la transgression des normes légales. Pour les juristes, il existe trois catégories de délinquance classées par ordre croissant de gravité : les contraventions, les délits et les crimes.

Une **contravention** est une infraction aux normes légales relevant d'un tribunal de police en raison du faible trouble apporté à l'ordre public. C'est le cas d'un automobiliste qui dépasse une limitation de vitesse. Les contraventions sont sanctionnées par des amendes ou une restriction ou privation des droits (ex. : suspension du permis de conduire).

Un **délit** est une transgression des normes légales relevant des tribunaux correctionnels. Les sanctions peuvent être l'emprisonnement (de six mois à dix ans), une lourde amende, ou un travail d'intérêt général. Le vol constitue un exemple classique de délit.

Un **crime** est une grave infraction au droit relevant des cours d'assises et passible d'une peine d'emprisonnement pouvant aller jusqu'à la réclusion criminelle à perpétuité. C'est évidemment le cas des meurtres.

La notion de crime retenue par les juristes ne doit pas être confondue avec celle des sociologues et, en premier lieu, Durkheim.

Le **crime (au sens de Durkheim)** est une violation de la conscience collective, c'est-à-dire tout acte qui transgresse les valeurs et les normes d'une société. Cette définition englobe non seulement toutes les formes de délinquance, mais aussi l'ensemble des actes qui heurtent la conscience collective mais sont considérés comme légaux. Ainsi, à la fin du XIX^e siècle, le mariage d'une femme de la bourgeoisie avec un ouvrier était certainement considéré comme un crime (au sens sociologique du terme).

La transgression des usages et des mœurs est un second type de déviance qui est sanctionné par une pression sociale. Cela peut être le cas de l'alcoolisme, de l'homosexualité, de certaines pratiques religieuses, voire de la maladie mentale. Mais si normes et déviances sont inséparables, elles sont aussi relatives et varient d'un pays ou d'une époque à l'autre. Ainsi, en France, des groupes religieux que nous qualifions de « sectaires » subissent une forte pression sociale alors qu'ils sont beaucoup mieux acceptés aux États-Unis. Par contre, dans certains États américains, la majorité de la population considère qu'il est normal d'adopter une attitude discriminatoire vis-à-vis des homosexuels.

Lorsque les normes changent, la déviance se transforme également. Et lorsque les normes ne font plus l'objet d'un consensus, la déviance devient

« Pouvoir
judiciaire
Voir p. 286

difficile à cerner. La généralisation de la non-conformité à l'essentiel des activités sociales conduit à la **marginalité**, qui est la situation d'un individu qui s'écarte de l'ensemble des normes sociales, sans nécessairement violer les normes juridiques. Van Gogh, incapable de fonder une famille et d'exercer une activité « normale » fut, en son temps, un marginal.

■ Les analyses de la déviance

Les sociologues fonctionnalistes se sont intéressés à l'acte déviant en lui-même, tandis que les sociologues interactionnistes ont insisté sur le rôle des sanctions dans le processus menant à la déviance.

Sociologue fonctionnaliste, R. K. Merton explique la délinquance par le développement de l'anomie. Il reprend la notion à Durkheim, mais dans une perspective différente. Pour Merton, l'anomie résulte d'une inadaptation entre les buts valorisés par la société et les moyens légitimes pour les atteindre. Ainsi, dans la société américaine, la réussite individuelle et l'enrichissement sont des buts légitimes qui doivent être atteints par le travail et l'épargne (les moyens). Les individus qui ne parviennent pas à concilier objectifs et moyens sont alors classés dans l'une des quatre formes de déviance répertoriées par Merton :

- l'**innovation (au sens de Merton)** est une forme de déviance qui consiste à poursuivre le but légitime par des moyens illégitimes. Le délinquant qui cherche à s'enrichir par des moyens illégaux est dans ce cas. Cependant, l'innovation d'aujourd'hui peut être la norme de demain ;

- le **ritualisme (au sens de Merton)** est une forme de déviance caractérisée par un respect tellement scrupuleux des règles que les objectifs ne sont pas atteints. Cela pourrait être le cas d'un employé trop zélé qui, en respectant tous les règlements à la lettre, retarderait le fonctionnement de son service ;

- l'**évasion (au sens de Merton)** est une forme de déviance qui est le fait d'individus renonçant à la fois aux buts et aux moyens proposés par la société. On peut prendre comme exemple un clochard pour qui la réussite individuelle professionnelle n'a aucun sens ;

- la **rébellion (au sens de Merton)** est une forme de déviance qui consiste à vouloir substituer de nouvelles valeurs à celles jusque-là acceptées. Merton prend ici l'exemple du révolutionnaire.

Ce type d'analyse qui explique la déviance par l'organisation sociale a été approfondi par l'étude des bandes, une **bande** étant un groupe primaire composé de jeunes soudés par un territoire, une

**Théorie
fonctionnaliste ►**

Voir p. 496

Anomie ►

Voir p. 487

histoire commune, des leaders et des valeurs. Pour ces jeunes, les pratiques délinquantes sont un moyen plus efficace que les activités considérées comme « normales » de se procurer des gratifications matérielles (de l'argent) et symboliques (le respect du groupe).

Avec les interactionnistes, dans les années 1960, l'intérêt s'est porté sur la sanction sociale.

Celle-ci transforme une transgression d'une norme en acte déviant. Pour les interactionnistes, l'individu sanctionné est victime d'un phénomène d'**étiquetage**, qui est un mécanisme mis en évidence par Becker par lequel des individus ou des groupes sont publiquement désignés comme déviants par un groupe dominant ou une institution. Becker en veut pour exemple les fumeurs de marijuana aux États-Unis après la seconde guerre mondiale. En 1937, le « Bureau of Narcotics », que la fin de la prohibition de l'alcool avait privé d'une de ses activités essentielles, a obtenu le vote d'une loi punissant l'usage de la marijuana. C'est, selon Becker, cette loi qui est à l'origine de la transformation des fumeurs de marijuana en déviants puisqu'elle a permis de cataloguer comme délinquants des fumeurs jusque-là tolérés.

◀ Interactionnisme
Voir p. 502

Avec ce vote, s'ouvre la possibilité d'une déviance primaire pour les fumeurs de marijuana, la **déviance primaire** étant la transgression initiale d'une norme. L'adoption d'un mode de vie spécifique à ces fumeurs peut déboucher sur une sanction informelle venant de l'entourage et sur une sanction juridique émise par les institutions chargées de faire respecter la loi. L'individu peut intérioriser cette nouvelle identité déviante et peut avoir des difficultés à réintégrer une vie normale en raison d'une peine de prison ou de l'inscription d'une condamnation sur son casier judiciaire.

L'étiquetage peut conduire à une **déviance secondaire** qui, dans le processus de déviance, est une seconde étape caractérisée par l'intégration dans un groupe déviant au sein duquel l'individu peut faire une carrière délinquante rythmée par les condamnations.

La déviance est donc analysée comme le résultat d'une série d'interactions entre un individu et des groupes ou des institutions conduisant à une **stigmatisation**, c'est-à-dire l'attribution à un individu (et, plus généralement à un groupe) d'une identité sociale dévalorisante en raison d'une caractéristique physique ou sociale jugée négativement par la majorité de la collectivité.

Cette marque sociale dévalorisante est toujours une construction sociale, mais elle peut s'appuyer sur des caractéristiques physiques (couleur de peau, handicap physique) qui facilitent l'identification sociale et le traitement différencié de l'individu.

Les théories centrées sur l'acte déviant et celles centrées sur la sanction sociale s'opposent par leurs présupposés et leurs méthode d'analyse des phénomènes sociaux, mais se révèlent également complémentaires du fait que les unes s'attachent à expliquer la déviance primaire et les autres la déviance secondaire.

Les identités

Au cours du processus de socialisation, se construit une *identité individuelle*, qui est l'ensemble des caractéristiques physiques, psychologiques et sociales retenues par un individu pour se définir. De ce point de vue, la déviance, qui débouche sur la création d'une identité, est une forme de socialisation.

Cette identité se forme autour d'un certain nombre de données physiques et sociales (le sexe, la couleur de la peau, le nom et le prénom, la nationalité, etc.) que le nourrisson doit s'approprier. L'identité individuelle se forme donc au gré des relations entretenues entre un individu et ses interlocuteurs. Ils lui renvoient une *identité sociale*, qui est l'ensemble des caractéristiques attribuées à un individu par les autres individus, et, tout particulièrement, par les institutions.

Reste à l'individu à se positionner vis-à-vis de cette identité sociale. Il peut tout simplement l'accepter. Dans ce cas, il y a concordance entre l'identité individuelle et l'identité sociale. Mais un individu ou un groupe peuvent endosser des identités dévalorisantes. Il est aussi possible, pour un individu, de récuser en totalité ou en partie cette identité sociale : tous les jeunes nés de parents immigrés venant d'Afrique du Nord ne se considèrent pas comme de « jeunes beurs ». Dans ce cas, la tension entre les deux versants de l'identité est source de transformation de l'une ou de l'autre.

Lorsque cette identité sociale est acceptée par un groupe, on a affaire à une *identité collective*, qui est l'ensemble des caractéristiques (en particulier les traits culturels) revendiquées par un groupe social (nation, classe, groupe religieux, etc.) et reconnues par les autres groupes sociaux.

25

CONFLIT SOCIAL

A Les enjeux du conflit

- La logique du conflit
- Règles et régulation sociale

B Les niveaux du conflit

- Le conflit individuel
- Le conflit entre l'individu et la société
- Le conflit entre petits groupes
- Les conflits de classe

C Les métamorphoses du conflit social

- Le travail, un lieu de conflit par excellence
- Le mouvement social

D Conflits et mobilisation

E Théories de l'intégration et théories du conflit

- Les théories de l'intégration
- Les théories du conflit

On appelle généralement **conflit social** une situation de rivalité entre des individus ou des groupes pouvant être de taille très différente, dont la finalité est d'obtenir un partage différent des richesses matérielles ou symboliques, en modifiant au besoin le rapport de forces existant entre les protagonistes de l'action. **L'action collective** représente l'ensemble des activités par lesquelles un groupe organisé d'individus cherche à promouvoir ses revendications.

Les enjeux du conflit

■ La logique du conflit

Certains conflits ont une structure de **jeu à somme nulle**, jeu dans lequel les gains et les pertes se compensent mutuellement. Si on raisonne à court terme, sans faire intervenir la dimension temporelle, le partage de la valeur ajoutée créée par l'entreprise relève de cette catégorie de conflits : l'augmentation des salaires obtenue suite à la pression des syndicats se fait au détriment des profits de l'entreprise.

D'autres situations de conflits ont une structure de **jeu à somme négative**, jeu dans lequel les protagonistes sont tous perdants. Cette situation peut se rencontrer dans une entreprise qui rencontre des difficultés importantes, liées à la pression exercée par la concurrence internationale. Au lieu de se mobiliser dans un effort collectif, les acteurs jouent les uns contre les autres, entraînant ainsi la faillite de l'entreprise.

Enfin, il existe le **jeu à somme positive**, jeu dans lequel tous les protagonistes sont gagnants. Ces jeux se repèrent sur le long terme : l'augmentation des salaires peut motiver les travailleurs et les amener à produire davantage. Cette augmentation de la productivité débouchera, à plus ou moins long terme, sur la hausse des profits de l'entreprise. Par ailleurs, dans un système de régulation de type fordiste, l'augmentation de la masse salariale entraîne une augmentation de la consommation, ce qui permet d'absorber la production de masse et d'éviter la mévente. Ce type de régulation ne vaut pas, bien sûr, au simple niveau de l'entreprise (sauf si les salariés achètent avant tout les produits de leur entreprise, ce qui est assez rare), mais vaut pour l'ensemble du système économique (régulation macro-économique).

Valeur ajoutée ►
Voir p. 35

Profit ►
Voir p. 45

Théorie du
salaire
d'efficience ►
Voir p. 473
Productivité ►
Voir p. 39
Fordisme ►
Voir p. 333
Production de
masse ►
Voir p. 334

L'introduction de la dimension temporelle permet également de comprendre comment un **jeu coopératif**, jeu dans lequel les acteurs s'accordent pour arriver à un objectif déterminé, peut dégénérer en un **jeu conflictuel**, jeu dans lequel les acteurs s'opposent dans la perspective de l'obtention d'un bénéfice déterminé (ou l'inverse). Par exemple, si salariés et entrepreneurs acceptent de faire des sacrifices pour faire face à une difficulté momentanée (les entreprises réduisent leurs profits et les salariés consentent à une baisse de leur rémunération), nous sommes dans la situation d'un jeu coopératif. Mais si ces difficultés persistent, ou si l'un des acteurs a le sentiment d'être trahi par l'autre, la structure coopérative évolue alors en un jeu conflictuel.

■ Règles et régulation sociale

Les conflits modernes sont avant tout des conflits de règles. D'une manière générale, la **règle** est un accord visant à organiser les rapports d'intérêts, de conflits, de coopération, qui régissent des communautés distinctes.

Les règles sont de diverses sortes. On distinguera les **règles de droit**, qui sont des règles écrites, et les **règles coutumières**, qui sont des règles véhiculées par la tradition. Dans beaucoup d'institutions, les rapports sont réglés par la coutume. Le recours au droit survient en cas de conflit. Mais il arrive que le droit ne parvienne pas à résoudre des situations complexes : c'est alors l'analyse de la situation qui fait évoluer le système juridique : on dit que cette situation fait jurisprudence. On distinguera aussi les **règles rationnelles** (règles issues de la pensée logique) et les règles coutumières. Là aussi, on se méfiera des oppositions simplistes : la coutume est, d'une part, parfois fondée en raison et il y a, d'autre part, plusieurs formes de rationalité.

Dans la sphère professionnelle, on établira une distinction entre les règles de la négociation qui codifient les interactions des acteurs et les règles issues de la négociation qui codifient l'accord conclu entre les parties.

Si les règles permettent la pacification sociale, on n'oubliera pas qu'elles sont elles-mêmes le produit de l'action collective et, par là même, du conflit. Dans les relations de travail contemporaines, la règle accompagne nécessairement l'action collective. Les conflits ne sont plus caractérisés par la logique de l'affrontement et de la grève : ils se déroulent dans le cadre d'institutions représentatives qui façonnent et font évoluer le système de règles.

« **Action collective**
Voir p. 402
« **Grève**
Voir p. 421

Le conflit peut se situer *dans* les règles quand, par exemple, l'affrontement entre partis politiques dans un système démocratique se fait dans un cadre accepté par tous, et *sur* les règles quand une organisation politique dissidente refuse le système de l'élection. Dans la réalité, les conflits sont souvent à la fois *dans* et *sur* les règles. On se battra ainsi pour modifier le scrutin électoral et pour obtenir une participation élargie des membres d'une société donnée. Dans le premier cas, on accepte le fonctionnement de la démocratie, et dans le second on cherche aussi à le modifier à la marge.

■ 3 Les niveaux du conflit

■ Le conflit individuel

Le niveau le plus élémentaire du conflit est celui qui se joue à l'échelle de l'individu. Il est par essence psychologique, même si la société est présente, ne serait-ce qu'à travers le processus d'intériorisation des normes et des valeurs. Ainsi, dans la théorie freudienne, les tensions internes à l'individu résultent des contradictions entre le *moi*, la personnalité profonde du sujet, ce qui fait qu'il est unique, et le *surmoi*, la personnalité sociale du sujet, celle qui se conforme aux normes et valeurs établies par la société. Le comportement agressif de l'acteur, que l'on peut observer dans certaines situations, a pour fonction de résoudre ces tensions et contradictions internes.

■ Le conflit entre l'individu et la société

Le conflit de socialisation se situe toujours au niveau de l'individu, mais il fait aussi intervenir la pression de l'organisation sociale. Le *conflit de rôles* est une situation dans laquelle un individu doit assumer plusieurs appartenances sociales, parfois contradictoires. À titre d'illustration, il n'est pas facile de vivre aujourd'hui simultanément les rôles de cadre et de père ou de mère de famille (contrainte de temps, valeurs différentes attachées à ces rôles sociaux). Parfois, ce conflit de rôles prend sa source dans des attentes de rôle divergentes. Une *attente de rôle* est un comportement attendu d'un acteur donné, lié à l'occupation d'une situation sociale. Le titulaire du rôle voit celui-ci d'une manière qui lui est propre et qui n'est pas partagée par ceux avec qui il est en relation (cas du

Norme ►

Voir p. 379

Valeur ►

Voir p. 379

Conflit de socialisation ►

Voir p. 392

professeur qui limite son rôle à la transmission du savoir, alors qu'on attend de lui un rôle plus transversal d'écoute et d'accompagnement des élèves). Ce rôle peut aussi comporter des dimensions multiples (cas du délégué d'élèves qui représente ses pairs, mais à qui l'administration du lycée demande de comprendre et de véhiculer son point de vue).

■ Le conflit entre petits groupes

Les psychologues ont souvent centré leur attention sur l'analyse des groupes restreints. Ces groupes se distinguent des groupes sociaux qui forment l'armature de la structure sociale. L'analyse des conflits entre ces groupes restreints a été conduite dans le cadre d'expérimentations qui ont permis de dégager quelques points saillants, que l'on peut peut-être étendre à l'ensemble de la société, en respectant quelques précautions méthodologiques élémentaires.

- le conflit renforce la cohésion, l'identité et la solidarité entre les membres du groupe. Quant il faut se battre, on se serre les coudes et on fait taire les dissensions internes. Cette proposition vaut aussi pour des groupes plus vastes : que l'on pense aux guerres et à leurs effets sur le sentiment national ;

- le conflit rapproche les adversaires. Ceci n'est paradoxal qu'en apparence : le conflit exprime certes des points de vue opposés, mais il exige aussi un lien entre les groupes (on ne s'oppose qu'à ce que l'on connaît). Il renforce de cette façon le consensus au sein de la société globale ;

- les conflits engendrent parfois des mouvements dynamiques qui permettent de dépasser des situations bloquées et sont à la source du changement social. Loin d'être dysfonctionnel ou pathologique, le conflit est à l'origine du mouvement même de la société.

◀ **Changement social**

Voir p. 428

■ Les conflits de classe

Enfin, les conflits de classes se situent au niveau de l'ensemble de la société. Chez Marx, le conflit de classes est inhérent à la nature de la société capitaliste. Il oppose fondamentalement deux groupes, prolétaires et bourgeois, qui sont en lutte pour le partage de la valeur ajoutée. L'antagonisme entre ces deux classes est à l'origine du changement social qui se produit toujours à l'issue d'un épisode révolutionnaire.

◀ **Marx**

Voir p. 452

◀ **Valeur ajoutée**

Voir p. 35

Les métamorphoses du conflit social

■ Le travail est un lieu de conflit par excellence

Les conflits du travail sont considérés comme un modèle de situations conflictuelles, car ils occupent une place centrale, aussi bien au niveau de la production que de la construction des identités individuelles et collectives dans les sociétés développées.

Ces conflits prennent leur origine dans un double phénomène :

- d'une part, le contrat de travail est caractérisé par l'incertitude : incertitude sur la contribution productive du salarié et incertitude sur les résultats de l'entreprise. Pour dénoncer la non-utilisation de toutes les potentialités, H. Leibenstein parle d'inefficience-X ;

- d'autre part, la relation n'est pas symétrique : l'employeur détient l'information et peut contraindre le salarié. En l'absence d'une **convention**, c'est-à-dire d'un accord entre les parties qui facilite l'action collective, on risque d'obtenir un équilibre sous-optimal. Cet équilibre est décrit par la théorie des jeux dans la situation du **dilemme du prisonnier** : situation où deux individus choisissent indépendamment entre deux actions du type coopération ou non-coopération, sans connaître la décision de l'autre.

Productivité ►
Voir p. 39

Salariés	Employeurs	
Productivité minimale	Salaire minimum	Salaire d'efficience
	Double échec	Échec pour l'employeur
Effort productif	Échec pour le salarié	Bénéfice mutuel

Ainsi, le salarié aurait tendance à produire le moins possible, et l'employeur à payer également le moins possible. Pour remédier à cet échec, syndicats et employeurs mettent en œuvre des stratégies pour régler le comportement des uns et des autres : le patron distribue par exemple un salaire d'efficience.

■ Le mouvement social

Action collective ►
Voir p. 402

Un **mouvement social** est, selon A. Touraine, un type d'action collective qui s'appuie sur le dépassement des revendications particu-

lières propres à un groupe donné pour viser la direction générale de la société et le contrôle de l'historicité. Dans cette définition, les mouvements sociaux sont aussi les moteurs du développement historique et se caractérisent par des principes d'identité, d'opposition et de totalité :

- le principe d'identité permet la reconnaissance de sa spécificité ;
- le principe d'opposition identifie l'adversaire ;
- le principe de totalité propose un contre-projet alternatif.

Si, au ^{xix}^e siècle, le mouvement ouvrier s'exprime parfois de manière violente, la grève débouchant sur une répression féroce de l'appareil d'État, la puissance politique renonce assez vite à cette forme d'action et les rapports entre celle-ci et la classe ouvrière s'améliorent progressivement. À partir de 1945, les syndicats sont associés à la gestion de la vie sociale et économique : on entre alors dans une phase d'institutionnalisation du conflit, c'est-à-dire que les conflits ne surgissent plus spontanément, mais font l'objet d'une réglementation très précise. Syndicats de salariés et fédérations d'employeurs se réunissent à intervalles réguliers pour négocier des conventions collectives.

Dans ces conditions, si les conflits du travail demeurent encore d'actualité, on assiste aujourd'hui à l'émergence de **nouveaux mouvements sociaux**, qui sont des mouvements sociaux polymorphes, marqués par le passage de l'économique au politique ; ils se limitent plus à l'entreprise et à l'antagonisme traditionnel entre le travail et le capital.

À titre d'exemple, le mouvement des femmes déborde vite la sphère de la production pour s'intéresser à la condition de celles-ci dans la famille et dans la société. Leurs revendications portent, par exemple, sur leur exclusion du monde politique ; elles mettent en avant le principe de parité en exigeant un nombre de places identique pour les femmes et les hommes dans l'espace public. Elles posent, de ce fait, la question de l'équité et de la justice sociale : est-il juste de réserver des places à un groupe particulier, ce groupe fût-il opprimé ? N'est-il pas plus sage de s'en remettre à l'appréciation des compétences ?

« Équité
Voir p. 376

On assiste également à l'émergence du mouvement des banlieues qui pose la ville comme un espace politique. Celle-ci n'est plus seulement l'affaire des ingénieurs, urbanistes et décideurs. À travers le phénomène des banlieues, se dessine une interrogation plus générale portant sur la marginalisation de groupes ethniques,

**Exclusion
sociale ►**
Voir p. 372

**Nouveaux
mouvements
sociaux ►**
Voir p. 372

**Valeur
ajoutée ►**
Voir p. 35

**Classe
moyenne ►**
Voir p. 349

l'immigration, le racisme ou encore l'exclusion. La contestation atteint de cette manière les figures de la puissance publique et les représentations liées à l'action de l'État (école, justice, transports, police...).

Le combat des minorités sexuelles est une autre illustration de ces nouvelles formes de la conflictualité sociale. Alors que les luttes s'inscrivaient, dans les années 1970, dans une posture de transgression face aux normes imposées, elles sont maintenant axées sur la politique de la santé ainsi que sur un désir d'intégration. Les homosexuels revendiquent désormais moins le droit à la différence que le droit d'être traités comme tout le monde.

Ces nouveaux mouvements sociaux sont caractéristiques des **sociétés post-industrielles**, qui sont des sociétés où l'industrie n'est plus l'activité dominante, et donc où le pouvoir n'est plus seulement de nature économique : il consiste également à gérer l'information et à exercer une domination sur les sphères sociales et culturelles. La classe dominante n'est alors plus la bourgeoisie. Elle est remplacée par la technocratie, qui contrôle l'appareil idéologique d'État et modèle les conduites. Dans ce contexte, les révoltes des classes dominées ne portent plus exclusivement sur le partage de la valeur ajoutée : elles sont plutôt centrées sur les conditions et modes de vie imposés par les groupes dominants. Il s'agit de lutter contre les dégâts causés à l'environnement, contre le racisme ou encore contre les discriminations dont sont victimes certaines minorités. Ces conflits prennent la forme de mouvements anti-nucléaires, régionalistes, des femmes ou encore des étudiants, dans lesquels les classes moyennes salariées sont à l'honneur. À la différence des mouvements ouvriers, les travailleurs de l'industrie n'y figurent pas, sauf à titre résiduel.

Si cette vision est intéressante, on pourra tout de même observer qu'il est tout à fait possible de se contenter d'une vision plus modeste, et peut-être aussi plus réaliste, de l'action de ces « communautés historiques ». Comme l'a bien noté G. Groux (*Vers un renouveau du conflit social*, Bayard, 1998), tous ces mouvements ne relèvent pas du principe d'opposition, mais plutôt de celui de citoyenneté. Leur objectif n'est pas de changer le monde mais d'élargir la participation de chacun à la vie publique, en refusant le modèle uniforme de l'intégration républicaine pour parvenir à la reconnaissance d'une citoyenneté plurielle. Les diverses communautés en lutte refusent la marginalisation sociale et se battent pour

la création de nouveaux liens sociaux et de nouveaux échanges politiques.

Conflits et mobilisation

Il n'y a pas de conflit sans mobilisation. La **mobilisation** est le processus par lequel des acteurs sont amenés à se rassembler, que ce soit pour défendre leurs intérêts, promouvoir des idées, exprimer leur soutien à une cause ou encore manifester leur mécontentement.

La mobilisation ne va pas de soi. Si, pendant longtemps, on a mis l'accent sur les phénomènes de contagion ou sur les déterminants sociaux des conduites, la découverte du caractère rationnel des agents sociaux a conduit à renouveler la problématique de l'action collective.

Cette problématique peut être formulée de la manière suivante : comment un **groupe latent**, qui se définit comme un groupe d'individus ayant un intérêt en commun, passe-t-il au stade de **groupe organisé**, c'est-à-dire d'un groupe capable d'action collective pour promouvoir son intérêt ?

Hirschman, dans son ouvrage *Face au déclin des entreprises et des institutions* (1972), distingue quatre types de réactions face à une situation de conflit et les décrit dans le tableau ci-dessous.

Contrôle social		
	Important	Défaillant ou supprimé
Coopération des acteurs	Loyauté	Protestation
Absence de coopération	Apathie	Défection

Si on laisse de côté les situations où un contrôle social important ne laisse aucune marge de manœuvre (situations qui entraînent des réactions de loyauté et d'apathie), la défection est par exemple une tentation permanente pour l'agent social. Prenons un fait d'actualité : face à la dégradation de la qualité de la viande de bœuf et aux menaces qui en résultent pour la santé (maladie de la « vache folle »), les consommateurs emprunteront plutôt la stratégie de la défection

« Action collective
Voir p. 402

« Contrôle social
Voir p. 395

(consommation d'autres produits) que celle de l'action collective organisée.

Olson (*Logique de l'action collective*, 1978) parvient à des conclusions analogues. Dans beaucoup de circonstances de la vie quotidienne, le coût de la participation à l'action collective est non négligeable, alors que les bénéfices sont incertains et ne dépendent pas toujours de la participation individuelle. Dans ces conditions, le « **free-rider** » est un individu qui a intérêt à faire cavalier seul ou à prendre un « **ticket gratuit** », expression désignant l'attitude de celui qui entend bénéficier de l'action collective tout en n'y participant pas lui-même. Cette logique explique la pratique du **closed shop** (ou **monopole de l'emploi**), pratique instituée dans les pays anglo-saxons où, pour remédier au mouvement de défection, les syndicats proposent des biens collectifs à leurs seuls membres en excluant les personnels non syndiqués.

L'action collective ne se produit donc que lorsque les organisations mobilisatrices proposent des **incitations sélectives**, soit des avantages réservés à des sous-groupes particuliers. Ils peuvent se regrouper sous deux formes : les incitations négatives qui sont, par nature, coercitives (adhésion obligatoire, grèves) et les incitations positives qui consistent à produire des services à l'usage exclusif des membres de l'organisation.

■ ■ Théories de l'intégration et théories du conflit

■ Les théories de l'intégration

Les **théories de l'intégration** sont des théories qui posent le conflit comme un phénomène résiduel révélant la présence d'un dysfonctionnement dans la société. Ces théories, contrairement à une opinion répandue, ne nient pas l'importance du conflit. Au contraire, elles affirment qu'en révélant les tensions entre les groupes, en leur permettant de s'exprimer, celui-ci est un facteur non négligeable d'équilibre. Cependant, elles n'en font pas un élément déterminant du mouvement des sociétés. L'œuvre de Durkheim est révélatrice de cette vision du monde social. Pour ce dernier, le conflit est une conséquence pathologique d'un affaiblissement ou d'un excès de règles sociales. Il utilise le terme d'anomie pour expli-

Bien collectif ►
Voir p. 268

Action collective ►
Voir p. 402

Durkheim ►
Voir p. 486

Anomie ►
Voir p. 487

quer l'antagonisme du travail et du capital ou les crises industrielles et commerciales.

■ Les théories du conflit

Les **théories du conflit** sont des théories qui placent le conflit au cœur du mouvement de l'histoire et du changement social. Marx en est l'archétype : pour lui, le changement résulte de l'opposition inéluctable des groupes sociaux. Ainsi, l'antagonisme du travail et du capital n'est pas un accident, pas plus que les crises. Ce sont au contraire des caractéristiques structurelles du capitalisme qui évolue vers sa propre destruction. Dans cette perspective, le changement est nécessaire, inéluctable et connoté très positivement. Les théories du conflit sont souvent empreintes d'une certaine forme de téléologie.

Ceci mérite évidemment d'être mis en perspective. En effet, il semble bien difficile de définir les classes par le seul critère des moyens de production. Dahrendorf propose ainsi de substituer les relations d'autorité aux relations de production dans la définition des groupes sociaux. L'autorité, précisons-le, n'est pas le pouvoir, qui est la probabilité pour qu'un acteur engagé dans une relation sociale puisse imposer sa volonté. R. Dahl définit le pouvoir d'une personne A sur une personne B par la « capacité de A d'obtenir que B fasse quelque chose qu'elle n'aurait pas fait sans l'intervention de A » Le pouvoir est donc attaché à la personne. L'autorité est la probabilité qu'un ordre donné soit suivi ; elle est associée à un rôle ou à une position sociale. Dans la société, la distribution de l'autorité n'est pas dichotomique. Les acteurs dominants dans un secteur peuvent être dominés dans un autre. Il n'y a donc pas un seul conflit fondamental, mais de multiples conflits entre des groupes innombrables qui sont de natures et de légitimités différentes.

Par ailleurs, les classes sociales ne sont pas antagonistes par nature ou, comme on vient de le voir, le jeu social n'est pas toujours un jeu à somme nulle. D'autant plus que l'examen des sociétés contemporaines conduit à mettre en évidence une troisième classe : la classe moyenne salariée. Or, l'introduction du tertius gaudens complexifie la situation : d'une part, parce que cet acteur est capable d'arbitrage, de médiation, mais aussi, d'autre part, parce qu'il peut éventuellement profiter de l'hostilité ambiante pour mener à bien ses propres affaires.

« **Marx**

Voir p. 452

« **Capitalisme**

Voir p. 130

« **Pouvoir**

Voir p. 180

« **Autorité**

Voir p. 280

« **Classe sociale**

Voir p. 343

Enfin, s'il est vrai que les sociétés industrielles sont des sociétés du mouvement, qui ont connu des transformations radicales depuis le XIX^e siècle, on peut difficilement imputer ces transformations à la seule dynamique conflictuelle. On peut penser, par exemple, à l'élévation considérable des niveaux de vie, à l'augmentation de la mobilité sociale, aux progrès de l'éducation, ou encore au développement fantastique des communications au sein du « **village planétaire** », expression inventée par Mac Luhan, désignant un monde dans lequel les moyens de communication modernes mettent en relation tous les acteurs de la planète, par analogie avec une communauté villageoise.

SYNDICALISME ET RELATIONS PROFESSIONNELLES

A Salariat et syndicalisme

B Les fonctions du syndicalisme

- La défense des intérêts économiques des salariés
- La production et l'application des règles
- La gestion des organismes sociaux

C L'institutionnalisation des syndicats

- L'organisation des syndicats dans l'entreprise
- L'action syndicale

D Les syndicats français

- Le syndicalisme issu du mouvement ouvrier
- Le syndicalisme issu du catholicisme social
- Le syndicalisme catégoriel
- La crise du syndicalisme

A Salariat et syndicalisme

Le **salariat** est une relation caractérisée par la rétribution par un employeur du travail volontaire d'un employé. Il suppose la liberté du salarié de travailler pour un employeur et celle de ce dernier d'embaucher ou non un salarié.

Le salariat s'oppose donc à l'esclavagisme ou au servage, qui sont des rapports au travail privant les travailleurs de tout ou partie de leur liberté. La loi Le Chapelier de 1792 ayant interdit toute forme d'association professionnelle (et donc les syndicats), le développement du salariat s'était fait dans le cadre d'une relation duale, structurellement inégalitaire entre un employeur et un employé. Il faudra attendre 1864 en France pour que le droit de grève soit reconnu, et 1884 pour que les salariés obtiennent le droit de se syndiquer.

Un **syndicat de salariés** est une association de salariés qui a pour objectif la défense des droits ainsi que des intérêts matériels et moraux, tant collectifs qu'individuels, des personnes que cette organisation représente. Le syndicat cherche à instaurer des relations moins déséquilibrées et, éventuellement, avantageuses, entre un employeur et l'ensemble de ses salariés. Dans les pays démocratiques, le syndicalisme s'est développé dans le respect des principes de liberté d'adhésion et de pluralisme syndical : chaque salarié est libre d'adhérer ou de ne pas adhérer à un syndicat, qu'il choisit librement. Quand ils le font, les salariés adhèrent à un syndicat local (parfois limité à une entreprise) qui appartient à une confédération syndicale. C'est ainsi que la CGT, qui est une confédération, regroupe plus de 15 000 syndicats qui comptent en moyenne 35 adhérents chacun.

Au syndicalisme de salariés répond un syndicalisme patronal respectueux des mêmes principes de liberté d'adhésion et de pluralisme et qui est devenu leur interlocuteur privilégié. Un **syndicat patronal** est donc une association d'entreprises qui a pour objectif la défense des intérêts matériels et moraux des entreprises que cette association représente. De nos jours, le **Medef (Mouvement des entreprises de France)** est le principal syndicat patronal. Créé en 1998, il remplace le CNPF afin de représenter les entreprises françaises. Le Medef est une confédération rassemblant 85 fédérations professionnelles, qui elles-mêmes regroupent 165 syndicats patronaux territoriaux et, vraisemblablement, un peu plus de 700 000 entreprises sur les 2,3 millions comptabilisées dans les secteurs secondaire et tertiaire.

Un rapport de force souvent défavorable aux salariés a incité certains syndicats de salariés à chercher à obtenir par la loi ce qu'ils n'obtenaient pas par l'action syndicale. L'État est donc devenu le troisième acteur des relations salariales.

■ ■ Les fonctions du syndicalisme

En France, le syndicalisme de salariés joue un triple rôle : la défense des intérêts économiques des salariés, la production de règles et la défense des droits des salariés, et, enfin, la gestion des organismes paritaires.

■ La défense des intérêts économiques des salariés

Depuis le début de la crise économique, la défense de l'emploi est devenue un des motifs de l'action syndicale. Cependant, la raison d'être d'un syndicat est avant tout d'obtenir la meilleure contrepartie possible au travail fourni par le salarié. L'action des syndicats a prioritairement porté sur l'augmentation des salaires qui constituent l'essentiel de la rémunération des salariés.

Le **salaire** est la somme payée régulièrement par un employeur à un employé en échange de son travail. Il est calculé en multipliant le taux horaire du salaire par le nombre d'heures travaillées. En France, comme dans de nombreux pays développés, il existe un salaire horaire minimum fixé par la loi, en dessous duquel il est interdit de descendre.

◀ **SMIC**
Voir p. 265

Le développement au cours des vingt dernières années des primes versées par les entreprises à leurs salariés a obligé les syndicats à s'intéresser à cette forme annexe de rémunération. En général, un projet de prime doit faire l'objet d'une convention collective soumise à la signature des syndicats.

Une **prime (d'entreprise)** est une rémunération versée par l'entreprise à ses salariés et qui s'ajoute au salaire.

Les primes les plus courantes constituent un élément faiblement variable de la rémunération des salariés. Il s'agit principalement de la prime d'ancienneté, payée mensuellement aux salariés qui travaillent depuis plus de trois ans dans l'entreprise, et du « treizième mois », versé une fois par an à plus de la moitié des salariés du secteur privé.

■ La production et l'application des règles

La production de règles

Les syndicats participent à l'élaboration des règles précisant les droits et les devoirs des salariés en signant des conventions collectives avec les représentants des employeurs.

Une **convention collective** est un accord conclu entre des représentants des employeurs et des représentants des salariés, et portant sur l'ensemble des conditions d'emploi et de travail ainsi que sur les garanties sociales liées à l'emploi. Le principal thème des conventions collectives est, ces dernières années, la diminution du temps de travail et la réorganisation des horaires de travail qui l'accompagne.

Cependant, toutes les réglementations salariales n'ont pas pour origine une convention collective. La plupart d'entre elles ont été votées par le Parlement et sont consignées dans le code du travail.

Parlement ►
Voir p. 285

Le **code du travail** est un recueil de lois votées par le Parlement et de décrets élaborés par le gouvernement, définissant les droits des salariés, en particulier dans les domaines de l'égalité entre les salariés (ex. : interdiction des discriminations), de leur liberté d'expression (ex. : les droits des syndicats) et de leur dignité (ex. : interdiction du harcèlement moral ou sexuel).

Cette réglementation des relations salariales débouche sur la création d'un contrat de travail. Le **contrat de travail** est un contrat liant un salarié à son employeur et fixant un niveau de rémunération en échange de la mise à disposition de la capacité de travail du salarié. Le contrat précise l'identité des deux parties, la fonction occupée par le salarié, sa qualification, sa rémunération, la durée du travail et le lieu de travail. De nos jours, en France, il existe trois types de contrat de travail : le contrat à durée indéterminée, le contrat à durée déterminée et, enfin, les contrats visant l'insertion des jeunes ou la réinsertion des chômeurs (ex. : apprentissage, contrat emploi solidarité, contrat initiative emploi). Seul le CDI n'a pas de durée précise et entraîne donc une embauche « définitive », les autres débouchent sur des emplois précaires.

Dans la hiérarchie des textes, le code du travail est supérieur à une convention collective. Les dispositions de ces conventions ne peuvent donc pas être moins favorables aux salariés que celles présentes dans le code du travail. Le rapport de force étant souvent défavorable aux syndicats dans les entreprises, certains d'entre eux ont cherché à obtenir par la loi ce qu'ils n'obtenaient pas par la

négociation dans le cadre d'une convention collective. D'où l'augmentation du nombre des lois présentes dans le code du travail. Aujourd'hui, le Medef souhaite inverser la tendance et prône une refondation sociale qui redonnerait du pouvoir aux partenaires sociaux au détriment des acteurs politiques.

Refondation sociale : projet porté par le Medef visant à modifier le droit du travail dans un sens plus favorable aux chefs d'entreprises et à élargir le champ des relations sociales gérées par des accords entre partenaires sociaux au détriment de l'action législative de l'État.

Le projet du Medef a trouvé un écho auprès des syndicats issus du catholicisme social (CFTC et CFDT), qui espèrent trouver dans le développement de la négociation entre partenaires sociaux une solution à la crise du syndicalisme. Le résultat le plus spectaculaire de cette refondation sociale a été l'accord signé par le Medef et certains syndicats de salariés (à l'exception de la CGT et de la CGT-FO) portant sur le « plan d'action de retour à l'emploi » (PARE).

Le **plan d'action de retour à l'emploi (PARE)** est un ensemble de mesures visant à inciter les chômeurs à trouver ou à retrouver un emploi. Dans le cadre du PARE, un chômeur s'engage à rechercher activement un emploi ou, à défaut, à accepter des actions de formation. Il doit donner suite aux offres qui lui sont proposées par l'ANPE dans la mesure où elles tiennent compte de ses capacités professionnelles. En cas de refus, l'Assedic a la possibilité de supprimer l'allocation qu'elle lui verse. En échange, l'ANPE s'engage à lui proposer un emploi ou une formation appropriée et l'Assedic lui verse une allocation d'aide au retour à l'emploi plus avantageuse que celle qui avait cours avant l'adoption du PARE.

L'application des règles

S'il existe des divergences entre syndicats quant aux rôles respectifs de l'action syndicale et de l'action politique dans la production de règles, tous sont d'accord pour faire de l'action en faveur du respect des droits des salariés une fonction essentielle du syndicalisme. Dans ce domaine, les syndicats peuvent s'appuyer sur des organismes internes à l'entreprise et faire appel à l'inspection du travail ou à la justice, en cas de non-respect du code du travail.

◀ **Medef**
Voir p. 414

◀ **Assedic**
Voir p. 264

Pour ce qui est de la sécurité des travailleurs, ils peuvent soulever les éventuels problèmes auprès du comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT).

Le **comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT)** est un organisme qui a trois missions : protéger la santé des salariés, améliorer les conditions de travail et protéger l'environnement. Il peut être mis en place dans les entreprises de plus de 50 salariés. Présidé par le chef d'entreprise, il est composé des représentants du personnel désignés par les élus du personnel auxquels s'ajoutent deux membres de droit : le médecin du travail et l'inspecteur du travail. Il dispose d'un droit d'alerte en cas de danger imminent auquel l'employeur est obligé de remédier. Deux entreprises de plus de 50 salariés sur trois disposaient d'un CHSCT en 1997.

Quant les syndicats estiment que les droits des salariés ne sont pas respectés, ils peuvent, après avoir tenté une conciliation directe avec l'employeur, saisir l'inspection du travail ou accompagner le salarié dans sa plainte auprès du conseil des prud'hommes.

L'**inspection du travail** est une administration chargée de contrôler l'application de la législation du travail, des règlements et des conventions collectives et, en particulier, de vérifier le respect des règles d'hygiène et de sécurité. Elle doit donner son accord lorsqu'un employeur projette le licenciement d'un représentant du personnel ou le dépassement du contingent des heures supplémentaires.

Le **conseil des prud'hommes** est un tribunal compétent pour régler les litiges concernant le contrat de travail et survenant entre un employeur et un salarié. Il est composé de juges élus, dont la moitié sont des employeurs et l'autre des salariés. Les représentants des employés sont élus par l'ensemble des salariés du secteur privé sur des listes présentées par les syndicats représentatifs (la dernière élection date de 1997). Les litiges sont d'abord présentés devant une commission de conciliation, et, en cas d'échec de celle-ci, jugés par le tribunal.

■ La gestion des organismes sociaux

Les syndicats participent à la gestion des organismes sociaux tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'entreprise.

Dans l'entreprise, les syndicats gèrent les comités d'entreprise.

Un **comité d'entreprise (CE)** est un organisme composé du chef d'entreprise, des représentants élus du personnel ainsi que des représentants

de chaque syndicat (avec voix consultative), dont les fonctions sont d'informer les salariés sur la situation économique et financière de l'entreprise et de gérer les œuvres sociales. Il doit être consulté en cas de projet de licenciement économique de plus de 10 salariés et doit être informé de chaque OPE ou OPA concernant l'entreprise. Dans le cadre de la gestion des œuvres sociales de l'entreprise, il propose, par exemple, des voyages ou des colonies de vacances à tarif préférentiel aux salariés.

L'élection des élus au comité d'entreprise se fait tous les deux ans au scrutin proportionnel à deux tours. Au premier tour, seules les organisations syndicales représentatives peuvent présenter des listes. Lorsque le taux de participation a été inférieur à 50 %, un second tour est organisé, qui permet aux organisations non syndiquées de présenter des candidats. Les salariés sont partagés en deux collèges : celui des ouvriers et employés d'une part, celui des cadres ingénieurs, techniciens et agents de maîtrise d'autre part. Depuis 1987, les listes présentées par les non-syndiqués recueillent plus de voix aux élections au CE que la CGT qui reste le premier syndicat français. Dans les moyennes entreprises, de nombreux CE sont aujourd'hui dirigés par des non-syndiqués. Les syndicats sont donc partiellement écartés de la gestion des comités d'entreprise.

À l'extérieur de l'entreprise, les syndicats participent à la gestion d'organismes sociaux dans le cadre du paritarisme.

Le **paritarisme** est un mode de gestion des organismes sociaux associant représentants du patronat et représentants des salariés par le biais des syndicats. Inauguré à l'occasion de la mise en place de la Sécurité sociale en 1945, il a été étendu ensuite aux régimes complémentaires et aux régimes d'assurance chômage. Il permettait à des représentants des salariés et du patronat de se retrouver pour gérer des organismes qui étaient alors financés par des cotisations sociales salariales et patronales et destinés à couvrir les risques sociaux des salariés ou des anciens salariés. Le système est aujourd'hui en crise, car ces organismes sociaux ont étendu leur action en direction de personnes éloignées de l'entreprise (ex. : les nouveaux pauvres) et bénéficient de plus en plus d'un financement par l'impôt. En conséquence, l'État a accru son intervention dans leur gestion. À titre d'exemple, il fixe les dépenses de la CNAM (Caisse nationale d'assurance maladie) qui est le principal organisme de la Sécurité sociale remboursant les frais de maladie, et, indirectement, ses recettes. Pour protester contre ce qu'il considère être un interventionnisme de l'État, le Medef a décidé de mettre fin au paritarisme au sein de la Sécurité sociale à compter du 1^{er} octobre 2001.

◀ **OPE**
Voir p. 96
◀ **OPA**
Voir p. 96

◀ **Sécurité sociale**
Voir p. 264

L'institutionnalisation des syndicats

Comme toutes les relations liées au travail, l'action syndicale a été progressivement réglementée. Cela s'est donc traduit par une **institutionnalisation des syndicats**, c'est-à-dire un processus de reconnaissance juridique de la présence des syndicats dans l'entreprise (ex. : section syndicale) et en dehors de l'entreprise (ex. : gestion des organismes sociaux).

■ L'organisation des syndicats dans l'entreprise

Dans une entreprise, tous les adhérents à un même syndicat appartiennent à une section syndicale. Plusieurs sections syndicales peuvent donc coexister.

Une **section syndicale** est un regroupement des salariés d'une entreprise adhérant au même syndicat. Elle ne représente pas les seuls intérêts de ses membres mais ceux de l'ensemble des salariés de l'entreprise face à l'employeur. Afin d'organiser collectivement les salariés, la section syndicale dispose de moyens spécifiques : un panneau syndical, l'autorisation de distribuer des tracts, le droit de réunion et un local syndical dans les entreprises de plus de 200 salariés.

Chaque section syndicale désigne un **délégué syndical**, qui est un syndicaliste représentant le syndicat et la section syndicale auprès de l'employeur. Il participe aux négociations avec l'employeur et est présent au comité d'entreprise dans lequel il n'a qu'une voix consultative.

Cette représentation des salariés par les syndicats se double d'une représentation par le biais des délégués du personnel.

Un **délégué du personnel** est un représentant élu des salariés dans les entreprises de plus de 10 salariés. Il présente à l'employeur les réclamations individuelles et collectives des salariés relatives aux salaires et à l'application des lois et des conventions collectives. Il peut saisir l'inspecteur du travail quand l'employeur ne respecte pas ses obligations. Pour mener à bien sa tâche, le délégué du personnel bénéficie de la liberté de circulation dans l'entreprise, d'un panneau d'affichage et d'un crédit d'heures dans les entreprises de plus de 50 salariés. Dans les lieux où coexistent plusieurs entreprises de très petite taille (ex. : les galeries marchandes), les employés ont la possibilité d'élire des délégués de site. L'élection des délégués est régie par les mêmes règles que celles des élus aux comités d'entreprise. De ce fait, les délégués du personnel sont souvent syndiqués dans les grandes entreprises et non syndiqués dans les PME.

■ L'action syndicale

Les principaux moyens d'expression des revendications syndicales dans l'entreprise sont la distribution de tracts et l'affichage sur les panneaux syndicaux. Vient ensuite la **grève**, qui est un arrêt concerté du travail des salariés afin d'obtenir la satisfaction de revendications professionnelles. Le droit de grève est reconnu par la constitution de 1946 (c'est un droit fondamental) et la grève ne rompt pas le contrat de travail. Elle peut être le fait d'un unique salarié, s'il est seul à travailler dans une entreprise, ou s'il existe un mot d'ordre national de grève que les autres salariés ne souhaitent pas suivre. Cependant, elle est interdite aux gendarmes, aux policiers (qui, à la différence des gendarmes, ont le droit de manifester) et aux magistrats. Même en cas de grève, la radio et la télévision sont obligées d'assurer un service minimal (ces médias doivent continuer à émettre). La grève pénalise les entreprises, qui perdent une partie de leur production et, éventuellement des commandes nouvelles, et les grévistes, qui ne sont pas payés. C'est donc soit une arme ultime qui n'est utilisée que lorsque toutes les autres solutions ont échoué soit un moyen de pression exercé par les syndicats sur les employeurs lors des négociations collectives.

◀ **Constitution**

Voir p. 299

La **négociation collective** est une négociation bipartite (syndicats de salariés et syndicats patronaux) ou tripartite (l'État est alors le troisième partenaire) visant à organiser les relations de travail et débouchant sur une convention collective. Elle peut se dérouler à l'échelon de l'entreprise (voire de l'établissement), de la branche professionnelle, ou de l'interprofession (toutes les entreprises classées dans des branches ayant des conditions économiques proches).

Au cours des Trente Glorieuses, les négociations avaient principalement lieu au niveau de la branche, ce qui permettait, une fois l'accord signé, d'étendre les résultats de la négociation à l'ensemble des entreprises de la branche en question. De nos jours, les négociations collectives se déroulent plus fréquemment au niveau de l'entreprise, ou même de l'établissement, qui sont des lieux où le rapport de force est rarement favorable aux salariés puisque les syndicats et leurs représentants dépendent directement des employeurs. Ce déplacement du niveau de négociation, voulu par le Medef, a été favorisé par les lois Aubry.

Les **lois Aubry** (lois du 13 juin 1998 puis du 9 janvier 2000) portent sur la réduction du temps de travail à 35 heures, à partir de janvier 2000 pour les entreprises de plus de 20 salariés et de janvier 2002 pour les autres. Elles visent à accroître le temps « libre » des salariés, à créer des emplois et à relancer la négociation collective dans l'entreprise

Productivité ►
Voir p. 39

(les entreprises sont, en principe, obligées de négocier un accord portant sur cette réduction du temps de travail). Le passage aux 35 heures se faisant sans perte de salaire, les entreprises sont incitées à financer le surcoût occasionné par un accord de modération salariale portant sur plusieurs années, par des aides de l'État et par une réorganisation du travail permettant des gains de productivité.

C'est pourquoi le temps de travail était, en 1999, le premier thème de négociation dans les entreprises, suivi de l'emploi et des salaires.

Ce renouveau de la négociation collective ne doit pas faire oublier que la moitié des salariés français n'en bénéficie pas tandis que l'autre moitié ne se sent pas toujours concernée ou, surtout, engagée par un accord signé en son nom par des syndicats auxquels elle adhère rarement.

Les syndicats français

On peut distinguer trois courants au sein du syndicalisme français : le syndicalisme issu du mouvement ouvrier, celui venant du catholicisme social et un dernier représentant des intérêts catégoriels.

Le syndicalisme issu du mouvement ouvrier

Action collective ►
Voir p. 402

Le **mouvement ouvrier** est une action collective visant à promouvoir une organisation de la société favorable aux ouvriers. D'abord inorganisé, occasionnel et violent, le mouvement ouvrier s'est déployé sur les terrains politique et syndical au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle. Dans le domaine politique, il donne naissance à des partis qui cherchent à obtenir l'émancipation ouvrière par la prise du pouvoir (Section française de l'Internationale ouvrière en 1905 et parti communiste en 1920). Dans le domaine syndical, il œuvre pour une transformation ou une simple amélioration de la condition ouvrière dans les entreprises.

Les deux principaux syndicats issus du mouvement ouvrier sont la Confédération générale du travail (CGT) et la Confédération générale du travail-Force ouvrière (CGT-FO).

Créée en 1895 (vingt et un ans après la légalisation des syndicats), la CGT se donne immédiatement pour objectif l'amélioration des conditions de travail grâce aux luttes quotidiennes et le changement fondamental de la société au moyen de la grève générale. Le syndi-

calisme français s'affiche à sa création comme un syndicalisme révolutionnaire.

Syndicalisme révolutionnaire : syndicalisme qui cherche à obtenir l'émancipation ouvrière et, dans cette optique, la suppression du capitalisme par l'action syndicale (la grève générale) plutôt que par l'action politique (la révolution).

Initialement imprégnée par la pensée anarchiste, la CGT a été partagée à partir de 1917 entre un courant révolutionnaire proche des communistes et un courant réformiste proche des socialistes (la SFIO).

Le **syndicalisme réformiste** est un syndicalisme qui cherche à améliorer la situation des salariés dans le cadre du système capitaliste au moyen de la négociation avec les employeurs.

Cette opposition entre un courant révolutionnaire et un courant réformiste a finalement débouché en 1948 sur la scission définitive de la CGT en deux syndicats : la CGT qui est restée proche des communistes et a conservé son objectif de transformation de la société, et la CGT-FO caractérisée par sa méfiance vis-à-vis de la CGT et la volonté d'améliorer la situation ouvrière par une pratique syndicale centrée sur la négociation.

Depuis le milieu des années 1990, ces deux confédérations syndicales se sont retrouvées pour combattre la politique de rigueur salariale pratiquée à la fois par le gouvernement et par les entreprises.

La **CGT (Confédération générale du travail)** est une confédération syndicale partie prenante du mouvement ouvrier, marquée par l'influence du parti communiste et opposée à une libéralisation de l'économie en général et du marché du travail en particulier.

La **CGT-FO (CGT - Force ouvrière)** est une confédération syndicale partie prenante du mouvement ouvrier, fidèle à une stricte séparation de l'action syndicale et de l'action politique et, de nos jours, hostile à une libéralisation du marché du travail.

■ Le syndicalisme issu du catholicisme social

Le **catholicisme social** est la doctrine sociale de l'Église catholique favorable à la mise en place de négociations entre les patrons et les salariés et à des réformes sociales qui permettent l'extinction de la lutte des classes. Elle est inspirée par l'encyclique *Rerum Novarum* : dans cette lettre envoyée à tous les évêques en 1891, le pape Léon XIII dénonce la misère ouvrière, refuse à la fois le libéralisme et la lutte des classes et prône une solidarité entre le travail et le capital.

« **Anarchie**
Voir p. 281

« **Politique de rigueur**
Voir p. 248

« **Libéralisme**
Voir p. 440
« **Lutte des classes**
Voir p. 345

En 1919, la Confédération française des travailleurs chrétiens (CFTC) est créée sur la base du catholicisme social.

La **CFTC (Confédération française des travailleurs chrétiens)** est donc une confédération syndicale réformatrice créée en 1919 afin de réconcilier employeurs et employés dans la perspective ouverte par le catholicisme social. En 1964, la majorité des adhérents à cette confédération décident de laïciser leur organisation et créent la Confédération française démocratique du travail (CFDT), à laquelle appartient le Syndicat général de l'Éducation nationale (SGEN-CFDT) tandis que la CFTC, affaiblie par cette scission, maintient sa référence au catholicisme.

La **CFDT (Confédération française démocratique du travail)** est donc une confédération syndicale réformatrice née en 1964 d'une scission avec la CFTC motivée par la volonté de rompre avec l'origine confessionnelle du syndicat. À la fin des années 1960, la CFDT a été porteuse d'un projet autogestionnaire visant à donner aux salariés un pouvoir central dans l'entreprise. L'**autogestion** est la gestion d'une organisation (une entreprise ou une ville) par le groupe d'hommes et de femmes qui y travaillent (entreprise) ou qui y résident (ville). Après l'abandon de cette ambition, CFDT et CFTC se sont retrouvées pour approuver la politique de rigueur salariale en 1982, la réforme de la Sécurité sociale en 1995, puis pour accompagner le Medef dans sa volonté de refonder des relations sociales. Ils seront les deux principaux syndicats à signer le PARE proposé par le syndicat patronal et rejeté par la CGT et la CGT-FO. Déçue par cette orientation, une petite partie des syndicalistes de la CFDT a quitté son syndicat d'origine en 1988 pour créer les syndicats SUD (Solidaire, unitaire, démocratique), favorables au socialisme autogestionnaire. **SUD** est donc un ensemble de syndicats créés à partir de 1988 sur la base d'un projet à la fois révolutionnaire et autogestionnaire.

Ces différents syndicats (SUD PTT, SUD Rail, SUD Éducation, etc.) sont regroupés dans une nouvelle confédération : le Groupe des dix.

■ Le syndicalisme catégoriel

D'autres syndicats n'ont pas pour vocation de rassembler l'ensemble des salariés mais seulement une catégorie d'entre eux. C'est le cas de certains syndicats catégoriels et des coordinations.

La **CGC (Confédération générale des cadres)** est une confédération syndicale créée en octobre 1944, uniquement ouverte aux cadres

PARE ►
Voir p. 417

et destinée à défendre leurs intérêts. Depuis, l'élévation générale des qualifications des salariés a fait perdre aux cadres une partie de leur spécificité. Elle s'est transformée en Confédération française de l'encadrement-Confédération générale des cadres (CFE - CGC) en 1981. Cela n'a pas enrayé son déclin et la CFE-CGC a été dépassée par la CFDT lors de l'élection prud'homale de 1997 dans le collège réservé aux cadres.

La **Fédération de l'Éducation nationale (FEN)** est une fédération syndicale créée en 1947, réservée aux enseignants et destinée à défendre leurs intérêts. Elle avait, à l'origine, réussi à faire coexister des tendances socialiste et communiste. Cette alliance a pris fin en 1992 lorsque les syndicalistes réformistes ont exclu de la FEN les syndicats d'opposition. Cela s'est traduit par le départ de la majorité des syndiqués qui se sont retrouvés dans la Fédération des syndicats unitaires (FSU) à laquelle appartient le Syndicat national de l'Éducation nationale (SNES), majoritaire chez les enseignants.

La **FSU (Fédération des syndicats unitaires)** est donc une fédération syndicale créée en 1992 et regroupant principalement des syndicats destinés à défendre les intérêts des enseignants. Le SNES est le principal de ces syndicats. Affaiblie, la FEN a, avec d'autres syndicats de moindre importance, créé une nouvelle confédération : l'Union nationale des syndicats autonomes (UNSA) qui, comme la CFDT, se situe dans le cadre d'un syndicalisme de négociation.

Depuis vingt ans, un nouveau syndicalisme catégoriel est apparu sous la forme de coordinations.

Une **coordination** est une organisation créée à l'occasion d'un conflit du travail afin de représenter des catégories spécifiques de salariés. Critiquant l'institutionnalisation et le manque de démocratie des fédérations syndicales, les coordinations veulent faire émerger les revendications directes des salariés qu'elles représentent. Apparues lors des grèves de cheminots en 1986 et 1987, puis dans des conflits impliquant des infirmières, ces coordinations ne se sont pas installées durablement dans le paysage syndical, à l'exception de la fonction publique hospitalière. Lors des élections professionnelles de 1999, elles ont obtenu moins de 1 % des suffrages au niveau national.

◀ **Conflit social**
voir p. 402

■ La crise du syndicalisme

Depuis le milieu des années 1970, le syndicalisme français est sur le déclin. La **crise du syndicalisme** est un affaiblissement de la légi-

**Comité
d'entreprise** ►
Voir p. 418

timité des syndicats et de leur influence dans l'entreprise. Elle se traduit, entre autres, par une diminution du nombre des syndiqués (moins d'un salarié sur 10 est aujourd'hui syndiqué) et par la progression des listes de non-syndiqués lors des élections aux comités d'entreprise.

Trois facteurs permettent d'expliquer ce déclin :

– l'organisation des syndicats et leurs orientations sont une première explication. L'opacité du financement de syndicats, les limites de la démocratie interne, le brouillage éventuel de l'action syndicale par des enjeux politiques, la priorité donnée à l'action nationale sur l'action locale ont parfois alimenté la méfiance des salariés. Les coordinations ont profité de cet état de fait ;

– les syndicats ont ensuite été pénalisés par la crise économique. Le déplacement de l'emploi des bastions du syndicalisme (sidérurgie, automobile) vers les petites entreprises où ils ne sont pas implantés a sapé la base sociale des syndicats. De plus, en période de chômage de masse, l'action syndicale a été freinée par la crainte des suppressions d'emplois. Dans certaines entreprises, le traitement défavorable réservé aux responsables syndicaux a affaibli l'action syndicale ;

– enfin, le syndicalisme, comme toutes les grandes organisations, est fragilisé par la progression de l'individualisme. L'adhésion à un syndicat a longtemps été vécue par une partie des salariés comme un signe « obligé » d'appartenance à une classe, une profession ou une entreprise. L'autonomie croissante des individus et, parfois, le repli sur leur vie privée au détriment de la vie publique a rompu ce lien entre une situation sociale et l'adhésion à un syndicat. Certains sociologues interprètent ce phénomène comme le signe d'une rationalisation croissante des activités sociales. Ainsi Mancur Olson estime que l'action collective fait les frais d'un calcul coûts/avantages opéré par des individus rationnels.

Individualisme ►
Voir p. 482

Classe ►
Voir p. 343

**Individualisme
méthodologique** ►
Voir p. 489

CHANGEMENT SOCIAL

A Les facteurs du changement

- Le facteur démographique
- Le facteur technique
- Le rôle des valeurs et des idéologies

B La diffusion du changement social : le paradigme épidémiologique

C Les théories du changement

- Les lois du changement
- Changement endogène et changement exogène
- Changement et conflits

Le **changement social** est l'ensemble des mutations qui affectent d'une manière durable l'organisation sociale d'une collectivité donnée.

Le changement social n'est pas de l'ordre de la conjoncture, si l'on entend par là un phénomène de court terme, réversible, n'atteignant pas le cœur de la vie d'une collectivité. Au contraire, le changement social s'inscrit dans le temps et modifie le cours de l'Histoire. Il implique un changement de structure ; c'est un phénomène durable, partiellement irréversible, transformant en profondeur les rapports sociaux.

Les facteurs du changement

On a longtemps recherché l'existence d'un *primum mobile*, c'est-à-dire du premier moteur, du facteur unique rendant compte du changement social. On se situe alors dans le cadre d'une explication moniste. Le monisme est une théorie qui réduit tout à l'unité. Le changement ne repose que sur un seul élément dans ce type d'explication. Les facteurs classiques sont, d'une part, les facteurs démographiques et techniques, et, d'autre part, le rôle des valeurs et des idéaux.

■ Le facteur démographique

On entend généralement par **facteur démographique** le rôle que joue le nombre des hommes dans le processus d'évolution des sociétés.

Pour de nombreux auteurs, l'augmentation de la population est la source de la transformation sociale. La **loi de la gravitation du monde social** est une loi décrite par Durkheim dans un de ses ouvrages majeurs, *De la division du travail social* (1893). Elle se décompose en deux temps :

- dans un premier temps, la croissance démographique entraîne une plus forte division du travail et, par là même, une plus grande densité morale ;
- dans un second temps, la densité morale produit le progrès de la « civilisation » sous la forme concrète d'un développement économique, social et culturel.

Pour d'autres auteurs, l'augmentation de la population est la source de la stagnation, voire de la régression des sociétés. Dans sa loi de population (*Essai sur le principe de population*, 1798), Malthus pose que la population augmente plus vite que les ressources disponibles. La population augmente de manière géométrique (1, 2, 4, 8,

Durkheim ►
Voir p. 486

16...) alors que les subsistances ne croissent que de manière arithmétique (1, 2, 3, 4, 5...).

Dans ces conditions, et sous l'hypothèse d'un progrès technique inexistant, l'accroissement démographique entraîne la mise en culture de terres moins fertiles, ce qui signifie, à plus ou moins longue échéance, la diminution des rendements agricoles. À partir de là, la famine s'installe, la mortalité s'élève et la population revient à son niveau de départ. Les thèses malthusiennes sont aujourd'hui encore en vigueur. Elles s'inscrivent dans un cadre de pensée selon lequel l'augmentation de la population finit toujours par freiner la croissance économique et créer du chômage.

◀ **Progrès technique**
Voir p. 123

◀ **Chômage**
Voir p. 25

■ Le facteur technique

Contrairement à une représentation répandue, le facteur technique ne se limite pas à la technologie.

On entend par **facteur technique** les outils, machines et énergies utilisés, ainsi que les modes d'organisation du travail qui peuvent en découler. Divers auteurs ont utilisé l'état de la technique pour construire une classification des sociétés, avec l'idée que cet état détermine les autres variables sociétales. La classification la plus célèbre est celle de L. Mumford (*Technique et civilisation*, Seuil, 1950) qui distingue cinq phases dans l'histoire humaine :

	Caractéristiques sociales	Caractéristiques économiques	Caractéristiques politiques
Ère lithotechnique : l'outillage repose sur des matériaux élémentaires du type os, bois, peaux, silex	Famille, clan	Économie de subsistance	Chefferie traditionnelle : le pouvoir appartient aux « anciens »
Ère anthropotechnique : caractérisée par l'emploi des métaux pour l'outillage	Esclavage	Économie agricole	Cités-États, premiers empires
Ère éotechnique : où l'on utilise l'eau et le vent comme sources d'énergie (du ^x e au ^{xviii} e s.)	Régime féodal : seigneurs et paysans	Développement du capitalisme commercial	Pouvoir monarchique absolu

	Caractéristiques sociales	Caractéristiques économiques	Caractéristiques politiques
Ère paléotechnique : <i>qui est celle de la révolution industrielle marquée par l'association charbon/fer.</i>	Bourgeoisie et prolétariat urbain	Économie industrielle	Démocratie censitaire
Ère néotechnique : <i>dès le ^{xx}e s., où de nombreuses sources d'énergie sont apparues, telles que l'électricité, le gaz, le pétrole, l'atome.</i>	Société de consommation de masse	Tertiarisation des activités	Démocratie

D'une manière plus restreinte, mais néanmoins tout à fait significative, A. Touraine, dans un travail important (*L'Évolution du travail ouvrier aux usines Renault*, CNRS, 1955), a mis en évidence trois phases fondamentales dans les rapports entre l'homme et la machine :

- la phase A (selon A. Touraine) est l'époque (xix^e siècle) de la machine universelle non spécialisée, où l'ouvrier est compétent et polyvalent (figure du compagnon) et l'organisation du travail rudimentaire ;
- la phase B (selon A. Touraine) est la phase où apparaissent les machines spécialisées qui font toujours les mêmes pièces ; l'organisation du travail devient taylorienne et l'ouvrier est lui aussi spécialisé, réduit à des tâches élémentaires d'exécution ;

– la phase C (selon A. Touraine) est la phase de l'automatisme : la machine est désormais autonome et le travail de l'ouvrier évolue vers une fonction de surveillant-opérateur aux qualifications souvent indéterminées, mais dont la culture générale est indéniablement accrue.

Même si l'enchaînement causal est difficile à établir en toute certitude, l'intérêt du travail d'A. Touraine est de montrer que l'introduction de nouvelles machines modifie aussi bien l'organisation du travail que le mode de vie des ouvriers.

Qualification ►

Voir p. 22

Mode de vie ►

Voir p. 64

■ Le rôle des valeurs et des idéologies

Les valeurs sont des idéaux collectifs qui donnent du sens au monde en définissant les critères du bon goût et du mauvais goût,

Valeur ►

Voir p. 379

du juste et de l'injuste, du beau et du laid, du tolérable et de l'inacceptable. Les valeurs jouent indiscutablement un rôle dans la genèse du changement social. Dans *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904-1905), M. Weber montre bien comment la réforme protestante, mise en place à partir de 1517, a créé les conditions de développement du capitalisme. Le calvinisme, en effet, reconnaît le prêt à intérêt et la légitimité de l'enrichissement individuel, qui est une « preuve de l'existence de Dieu ». Dans ces conditions, l'adepte de cette religion va rechercher ici-bas des signes de son élection. Il est alors incité à entreprendre et à réussir, à substituer l'investissement à la consommation, contribuant ainsi sans le vouloir au développement de l'ordre capitaliste.

« Weber
Voir p. 489

De nombreuses études témoignent de cette influence des valeurs. Pour Mc Clelland (*The Achieving Society*, Van Nostrand, 1961), les valeurs sont responsables du dynamisme et du progrès, comme de la stagnation des sociétés.

« Investissement
Voir p. 174

Quant à M. Foucault, il présente l'histoire occidentale comme une suite de **bascullements épistémiques**, c'est-à-dire de ruptures au niveau de l'ordre des valeurs, elles-mêmes considérées comme des variables indépendantes. Par exemple, dans *Les Mots et les Choses* (Gallimard, 1966), il tente de démontrer que la culture européenne est la seule qui ait prétendu faire de l'homme un objet de connaissance et que l'apparition de « l'homme » en tant que valeur est le fruit d'une mutation interne à notre culture, apparue au seuil du xvii^e siècle.

Les **idéologies** sont des systèmes d'idées propres à des groupes sociaux permettant, non seulement d'expliquer ou de justifier une situation donnée, mais aussi de proposer des cadres pour l'action. Il est évident qu'elles ont aussi leur place dans l'explication des mouvements sociaux. L'idéologie, en effet, crée des causes communes. Elle invite à fondre les acteurs dans un nous, camouflant éventuellement les tensions et les différences, pour donner des armes dans la lutte sociale. Là aussi, on se gardera des généralités excessives, car il y a plusieurs types d'idéologies :

- les **idéologies réformistes**, idéologies qui s'en remettent à un plan progressif de transformation des sociétés ;
- les **idéologies révolutionnaires**, idéologies qui recourent à des moyens violents, donc non légaux, pour renverser l'ordre dominant ;
- les **idéologies conservatrices**, idéologies prônant le *statu quo* ;
- les **idéologies réactionnaires**, idéologies glorifiant le retour au passé.

■ ■ La diffusion du changement social : le paradigme épidémiologique

L'innovation est habituellement définie comme l'application industrielle et commerciale d'une invention. Cette définition est un peu restrictive car l'innovation ne se limite pas à la sphère technique : il y a aussi des innovations sociales, politiques, organisationnelles. En tout cas, quelle que soit sa nature, l'innovation est bien souvent à la racine du changement social.

Une innovation ne se diffuse pas dans le système social selon la loi du tout ou rien, parce que le changement est le résultat d'un ensemble d'actions individuelles. Le **paradigme de l'action** est une théorie mise en évidence par R. Boudon (*La Place du désordre*, PUF, 1984), posant que, pour expliquer un phénomène M, il faut partir des actions individuelles qui y ont mené (m), elles-mêmes étant fonction de la structure de la situation dans laquelle se trouvent ces agents sociaux (s). Cette structure dépend d'un ensemble de données définies au niveau macro-social (M'). Expliquer M, c'est donc résoudre l'équation $M = MmSM'$.

Ce paradigme de l'action permet de mieux comprendre le phénomène de la **résistance au changement**, qui consiste en un refus persistant d'une innovation par une catégorie d'acteurs. On peut l'attribuer à des causes irrationnelles (peur de la nouveauté, poids des traditions...).

En réalité, à y regarder de plus près, en prenant le point de vue de l'acteur et de la situation dans laquelle il s'inscrit, ce refus s'explique bien souvent aussi par des éléments rationnels.

Ainsi, H. Mendras a développé une analyse bien connue sur l'introduction du maïs hybride (maïs américain par opposition au grand roux basque, variété traditionnelle) dans la région de Nay au cours des années 1950. Malgré certains avantages indéniables du maïs hybride, beaucoup d'agriculteurs de cette région s'obstinent à cultiver la variété traditionnelle. Pour comprendre cette obstination et dépasser l'explication élémentaire en termes de résistance au changement, il faut prendre en considération l'impact de l'innovation technique sur le système économique et social. Certains auteurs n'hésitent pas d'ailleurs à employer l'expression de **système technique** : ensemble des techniques mises en œuvre par une société donnée et formant un tout cohérent. Car, adopter une nouvelle variété de maïs, c'est aussi évoluer dans la direction de la monoculture et de la dépendance par rapport aux marchés extérieurs. Or, le système traditionnel de culture béarnais est un système diversifié où l'**autoconsommation** (fait de consommer sa propre production, et donc d'éviter le recours à l'économie marchande) joue un rôle important.

Le maïs hybride est une menace pour la société villageoise. En refusant la nouveauté, les agriculteurs affichent leur préférence pour l'indépendance et la recherche d'identité. Qui oserait dire, à l'époque de la « vache folle », que c'est là une attitude irrationnelle de conservateurs bornés ?

Le paradigme de l'action permet également de rendre compte du mécanisme de diffusion d'une innovation au sein d'une population donnée. On lui donne le nom de paradigme épidémiologique, car il évolue de la même manière que la propagation d'une épidémie.

Le **paradigme épidémiologique** est une courbe en S, où le temps est porté en abscisse et le pourcentage de la population touchée par la nouveauté en ordonnée. Dans un premier temps, peu de gens sont touchés, puis le mouvement s'accélère progressivement pour atteindre un point culminant à partir duquel on assiste à une décélération progressive.

D'une manière générale, on peut classer la population selon la typologie suivante :

- les **pionniers** : premiers individus à adopter une innovation. Ils prennent de ce fait le risque considérable de commettre une erreur ou de ne pas être suivis. Ce sont souvent des individus en marge de la société ;
- les **innovateurs** : personnes estimées de leur entourage, qui adoptent le comportement nouveau et qui sont amenés à faire école puisqu'on leur fait confiance. L'innovateur, à la différence du pionnier, est déjà soumis à un processus d'influence sociale ;
- les **majorités précoce et tardive** : individus qui prennent leur décision à la suite, soit par mûre réflexion (les précoces), soit par imitation (les tardifs), le plus souvent par un mélange de ces deux attitudes ;
- enfin viennent les **retardataires** et les **réfractaires**, qui sont des individus traditionalistes, ne se résignant au changement que lorsque tous les autres l'ont adopté.

Les théories du changement

Les théories modernes du changement social sont locales et pluri-factorielles. Une **théorie plurifactorielle** est une théorie dont l'explication repose sur des causes multiples et intriquées, donc difficilement pondérables. Il est toutefois possible de citer quelques « lois du changement », mais ce ne sont que des tendances et elles ne valent que dans des conditions très particulières.

Les sociologues préfèrent aujourd'hui développer des **théories à moyenne portée**, selon l'expression chère à Merton, qui sont des théo-

ries n'ayant pas d'ambition généralisante, reposant sur l'analyse d'événements bien délimités et qui sont, dans toute la mesure du possible, réfutables. La **réfutabilité** est un exercice qui consiste, à partir des axiomes d'une théorie donnée, à se livrer à une prévision risquée. Une théorie scientifique, à la différence d'une idéologie, ne revendique pas la vérité. Elle se situe plutôt dans le registre de la « non-fausseté » provisoire, jusqu'à ce que les faits démontrent le contraire.

■ Les lois du changement

Retenons ici quelques « lois » célèbres qui, rappelons-le encore, ne sont que des schémas formels, et ne sont jamais complètement vérifiés dans les faits.

Comte ►
Voir p. 478

• La **loi des trois états d'A. Comte** (*Discours sur l'esprit positif*) est une loi qui pose que l'humanité passe par trois stades successifs : après le stade théologique, marqué par la superstition et l'explication religieuse du monde, vient le stade métaphysique dominé par les explications abstraites. Le stade positif conclut l'évolution par le triomphe de la pensée rationnelle et, surtout, de l'explication scientifique des choses. La pensée d'A. Comte, comme celle de Marx et, à un moindre degré, celle de Durkheim, relève d'une explication finaliste de l'univers. Le **finalisme** est l'idée que le développement de l'histoire est orienté vers un but déterminé, que ce but soit le bonheur de l'homme, l'avènement de la science universelle ou encore le triomphe de Dieu sur la terre (parousie).

Marx ►
Voir p. 452
Durkheim ►
Voir p. 486

Loi de la baisse tendancielle du taux de profit ►
Voir p. 483

• La loi de la baisse tendancielle du taux de profit (Marx).

Pour l'auteur du *Capital*, la concurrence à laquelle se livrent les capitalistes aboutit à investir, donc à remplacer le capital variable, seul créateur de richesse, par du capital constant ou capital mort. Dans ces conditions, le taux de profit général ne peut que baisser et le capitalisme est voué à la disparition.

• La loi de la bipolarisation du conflit de classes (Marx).

Les classes sociales sont en lutte et, au cours de cette lutte, paysans et classes moyennes rejoignent progressivement les rangs du prolétariat et de la bourgeoisie. L'affrontement finit par se limiter à ces deux groupes d'acteurs, jusqu'au moment où le prolétariat remplace la bourgeoisie au pouvoir (dictature du prolétariat).

Tocqueville ►
Voir p. 480

• La loi de l'égalisation progressive des conditions (Tocqueville).
Pour Tocqueville, l'égalité est le ressort des sociétés démocratiques, et plus celle-ci progresse, plus les inégalités sont intolérables

et alimentent à leur tour l'exigence d'égalité. Ce théorème est aussi connu sous le nom de théorème de la frustration relative.

- La **loi du cercle vicieux de la pauvreté** est une loi, attribuée à Nurkse, qui pose que le développement économique suppose l'augmentation de la productivité. Mais, pour augmenter la productivité, il faut investir, ce qui nécessite une épargne préalable. Or, par définition, les pays pauvres ont un niveau d'épargne très faible. Ils sont donc condamnés à rester pauvres.

◀ **Productivité**
Voir p. 39

◀ **Épargne**
Voir p. 62

- La **loi de la nucléarisation progressive de la famille** de Parsons est une loi qui pose que le développement de la société industrielle exige la mobilité de la population et l'indépendance des enfants. L'industrialisation va de pair avec une famille constituée du noyau conjugal, et des enfants et adolescents.

- Pour terminer cette liste, qui n'est pas exhaustive, on citera deux lois célèbres attribuées à de nombreux auteurs : la **loi de la sécularisation croissante de la société**, qui prophétise le déclin inéluctable de la religion et, par là-même, le fait que les acteurs sociaux n'inscrivent plus leurs conduites dans un cadre transcendant, et la **loi de la bureaucratie** : loi pour laquelle la population est de plus en plus insérée dans des organisations vastes et déshumanisées, où les règlements écrits et formels prennent le pas sur les contacts personnels.

■ Changement endogène et changement exogène

On parle d'un **changement endogène** pour signifier un changement résultant de l'action des causes internes à un système social. Inversement, on parle d'un **changement exogène** pour signifier un changement résultant de facteurs extérieurs.

Le changement exogène est illustré par les thèses de Durkheim et Weber : dans les deux cas, une cause étrangère – dans l'un la démographie – dans l'autre le protestantisme, est à l'origine du changement social.

◀ **Weber**

Voir p. 489

◀ **Démographie**

Voir p. 13

L'explication marxiste du changement social repose sur un changement endogène puisque le système capitaliste y est censé évoluer sous le poids de ses contradictions internes. Une autre analyse en termes de changement endogène est présente chez Tocqueville, qui fait de la marche vers l'égalité des conditions la tendance majeure déterminant l'évolution des sociétés démocratiques.

Toutefois, si cette opposition a une vertu pédagogique, elle ne correspond pas à la réalité où la plupart des processus de changement sont à la fois endogènes et exogènes. Par exemple, pour Marx, la créa-

tion d'un prolétariat urbain est la conséquence du licenciement des serfs des seigneurs féodaux. Et on ne peut comprendre cet événement qu'en se référant à la découverte des métaux précieux d'Amérique qui déprécie les salaires et les rentes (et enrichissent la classe naissante des capitalistes), entraînant le déclin des seigneuries et la misère des travailleurs agricoles. C'est donc bien un choc exogène (l'or d'Amérique) qui est responsable de l'évolution.

De même, la question des valeurs est aussi controversée. Les entrepreneurs du xvi^e siècle sont, certes, calvinistes, mais aussi tous émi-grés, comme l'a montré Roper (*De la Réforme aux Lumières*, Gallimard, 1972). Ils proviennent des grands centres industriels et commerciaux de l'époque. On peut donc considérer qu'ils étaient déjà porteurs d'une certaine culture industrielle au moment de leur conversion. Leur sensibilité au calvinisme, telle que décrite par Weber, résulte peut-être simplement d'un mécanisme d'adaptation au terme duquel ces nouveaux entrepreneurs ont finalement adopté la morale qui leur convenait.

■ Changement et conflits

Pour les théoriciens du conflit, bien souvent marxistes, le conflit est le mécanisme essentiel du changement. Sans remettre en question l'intérêt des analyses sur l'émergence des nouveaux mouvements sociaux, cette perspective mérite d'être nuancée par une série de raisons :

- si les conflits débouchent parfois sur des processus qui font évoluer la société vers un stade estimé supérieur, ils s'inscrivent aussi dans des processus reproductifs qui maintiennent la société dans son identité. Par exemple, certains conflits du travail, en empêchant la routine et en stimulant la créativité, peuvent renforcer la cohésion au sein d'un groupe ;
- les conflits sont pluriels dans les sociétés contemporaines. Darhendorf a montré depuis un moment que les luttes sociales ne se limitent pas à la sphère économique, mais visent aussi la répartition de l'autorité. Beaucoup de ces conflits sont localisés et ne visent pas le « contrôle de l'historicité ». Ils font l'objet de procédures institutionnalisées dont le règlement permet un fonctionnement plus harmonieux de l'ensemble social.

THÉORIES ÉCONOMIQUES

A Introduction : l'émergence de la pensée économique

- La pensée économique de l'Antiquité et du Moyen Âge
- Le courant mercantiliste

B La constitution de la pensée économique libérale

- Les premiers libéraux : les physiocrates français et les classiques anglais
- Les néoclassiques

C Critique du courant libéral et constitution des hétérodoxies

- Les socialistes utopiques
- Les marxistes
- Les hétérodoxes

D Keynes et les keynésiens

- John Maynard Keynes
- Les prolongements de l'analyse keynésienne

E Le renouveau de la théorie libérale

- F. A. von Hayek
- Le monétarisme
- L'école des choix publics (ou *public choice*)
- La théorie de l'offre
- La théorie du capital humain

F Les prolongements actuels

- La nouvelle économie classique
- La nouvelle économie keynésienne

■ A Introduction : l'émergence de la pensée économique

■ La pensée économique de l'Antiquité et du Moyen Âge

Durant l'Antiquité, les questions économiques sont surtout abordées par les philosophes de l'école socratique, parmi lesquels on trouve notamment Platon et Aristote.

Philosophe grec, **Platon** (427-347 av. J.-C.) distingue les choses intelligibles (les Idées) des choses sensibles qui n'en sont qu'un pâle reflet. Il définit la cité idéale comme une société où la justice est garantie par les philosophes. Il fut un disciple de Socrate et il créa l'Académie d'Athènes. Parmi ses principaux ouvrages, on peut citer : *Le Banquet*, *La République*, *Phèdre*, *Les Lois*...

Philosophe grec, **Aristote** (384-322 av. J.-C.) fut le précepteur d'Alexandre le Grand. Il est considéré comme le fondateur de la logique formelle. Dans *Politique*, il oppose l'administration familiale à la chrématistique (étude des richesses). Il condamne l'enrichissement et toute activité économique n'ayant pas pour objectif la satisfaction des besoins familiaux (*Éthique à Nicomaque*).

Ces philosophes ont surtout une réflexion politique, au sens originel du terme, c'est-à-dire portant sur la vie de la cité (*polis*). C'est au filtre de ces préoccupations qu'émergent des questions sur la prospérité des villes et la distribution des richesses.

Durant le Moyen Âge, la pensée économique est subordonnée à des valeurs religieuses. Des auteurs comme Thomas d'Aquin ou Nicole Oresme reprennent l'essentiel de la pensée aristotélicienne en l'accordant avec la morale chrétienne.

Thomas d'Aquin (1228-1274) est un théologien et philosophe italien, canonisé en 1323. Il est à l'origine de la philosophie catholique.

Nicole Oresme (1320-1382), philosophe et savant français, a été évêque de Lisieux. Il a notamment écrit *De l'origine, nature et mutation des monnaies*, où il analyse les processus de création monétaire.

Progressivement, la pensée économique s'affranchit des valeurs religieuses pour se mettre au service des valeurs politiques et de l'État. Ce mouvement, qui annonce le mercantilisme, est parfaitement illustré par l'œuvre de Machiavel.

Homme politique et philosophe italien, **Nicolas Machiavel** (1469-1527) est le premier auteur qui a su développer une science humaine

(la science politique) totalement affranchie de la théologie et des règles morales imposées par la religion. Il crée une nouvelle philosophie politique dans laquelle la raison d'État prime sur tout. Ses œuvres les plus connues sont : *Le Prince* (1513), *Histoire de Florence* (1525).

■ Le courant mercantiliste

Le **mercantilisme** est un courant économique qui a débuté au ^{xvi}^e siècle et qui a duré jusqu'au ^{xviii}^e siècle. Les mercantilistes considèrent que la richesse est avant tout monétaire et fondée sur la possession des métaux précieux. Ils pensent que l'État doit intervenir dans l'économie pour favoriser cet enrichissement monétaire.

La pratique mercantiliste diffère suivant les pays :

- le **mercantilisme espagnol** est un mercantilisme « chryshédoniste » (le plaisir provient de l'or) ou « bullioniste » (du mot anglais, *bullion*, signifiant lingot) qui considère qu'il faut accroître les richesses en or grâce aux mines des colonies ;

- le **mercantilisme anglais** est une forme de mercantilisme qui considère qu'il faut exporter le plus possible aux prix les plus élevés, et importer le moins possible. Cela permet de dégager un excédent commercial, qui fait rentrer de l'or dans le pays. Le mercantilisme anglais est donc avant tout un mercantilisme protectionniste ;

- le **mercantilisme français** est une forme de mercantilisme qui cherche à développer l'activité manufacturière. Les importations doivent se limiter aux matières premières, tandis qu'il faut exporter des produits manufacturés à prix élevé. Le mercantilisme français, qui a connu son apogée avec le colbertisme, préconise donc un protectionnisme sélectif et une politique industrielle de création et de développement de manufactures d'État et de manufactures royales.

Les trois mercantilistes français qui ont le plus marqué l'histoire de la pensée économique sont Jean Bodin, Antoine de Montchrestien, et Jean-Baptiste Colbert.

Penseur politique français, **Jean Bodin** (1530-1596) s'intéresse à la vie de la cité et cherche à trouver une réponse à l'ensemble des problèmes de son temps. Il est connu pour ses contributions à la pensée mercantiliste et pour avoir posé les premières bases de la théorie quantitative de la monnaie. Ses principaux ouvrages sont : *La Réponse aux paradoxes de Malestroït* (1568), *Les Six Livres de la République* (1576).

La pensée de Jean Bodin se différencie de celle de son époque car il affirme que l'abondance des métaux précieux n'est pas un facteur

« **Excédent commercial**
Voir p. 193
« **Protectionnisme**
Voir p. 197

« **Politique industrielle**
Voir p. 261

« **Théorie quantitative de la monnaie**
Voir p. 81

Croissance
démographique ►
Voir p. 29

Politique
industrielle ►
Voir p. 261

Protectionnisme ►
Voir p. 197

d'enrichissement. Au contraire, celle-ci provoque une augmentation des prix. Il considère que c'est la croissance démographique qui fait la prospérité et le dynamisme des nations.

Mercantiliste français, **Antoine de Montchrestien** (1575-1621) a créé le terme d'« économie politique ». Il préconise une politique industrielle, protectionniste et coloniale menée par un État interventionniste (*Traité d'économie politique*, 1615).

Il pense qu'il sort davantage de métaux précieux de France qu'il n'en rentre car les traités de commerce ne sont pas équitables et défavorisent la France au profit des autres pays. La politique royale doit donc chercher à rétablir la balance du commerce. Pour cela, l'État doit favoriser l'établissement de manufactures, renforcer la réglementation protectionniste et assurer l'essor du commerce maritime en créant des compagnies de commerce et en menant une politique d'expansion coloniale.

La politique protectionniste, manufacturière et coloniale préconisée par Montchrestien a été timidement engagée par Henri IV, mais elle n'est réellement appliquée qu'un demi-siècle plus tard par Jean-Baptiste Colbert.

Contrôleur général des finances, secrétaire d'État à la maison du roi et à la marine, **Jean-Baptiste Colbert** (1619-1683) a conduit une politique industrielle et commerciale (protectionnisme) inspirée du mercantilisme. Ses *Lettres, instructions et mémoires* ont été publiées en 1861.

Les principes de Colbert sont assez libéraux, mais il considère que l'État a de nombreux devoirs, dont les principaux sont de gérer sagement l'économie en se gardant de s'endetter (la collecte des impôts doit être centralisée et menée avec rigueur), de mener une politique protectionniste dont les principales modalités sont le relèvement systématique des droits de douane – notamment afin de protéger les nouvelles industries – et l'interdiction d'exporter des céréales, d'encourager la création de manufactures et de compagnies de commerce et d'améliorer les infrastructures.

■ La constitution de la pensée économique libérale

Le **libéralisme** est une pensée économique qui considère qu'il faut respecter l'ordre naturel de l'économie et que l'État ne doit pas intervenir. Selon les libéraux, les comportements individuels s'agrègent harmonieusement : chaque individu en recherchant son intérêt per-

sonnel œuvre pour l'intérêt général. Les principales écoles libérales sont les écoles physiocrate, classique, néoclassique et néolibérale.

■ Les premiers libéraux : les physiocrates français et les classiques anglais

Les physiocrates

La **physiocratie** est un courant économique français du XVIII^e siècle qui considère que l'État ne doit pas intervenir dans l'économie et qu'il doit respecter les lois physiques qui la guident. Selon cette école de pensée libérale, la production est uniquement agricole.

On peut considérer que Cantillon est un précurseur du courant physiocrate.

Économiste français, **Richard Cantillon** (sa vie est une énigme : naissance entre 1680 et 1690 et décès officiel par accident en 1734, mais son décès a peut-être été maquillé pour échapper aux poursuites judiciaires dont il faisait l'objet) est le premier à se démarquer de la pensée mercantiliste et à poser les fondements de la théorie classique (*Essai sur la nature du commerce en général*, 1755).

Le chef de file de la physiocratie est **François Quesnay** (1694-1774) ; il est surtout connu pour son libéralisme qui rompt avec la pensée mercantiliste et pour son tableau économique qui représente le premier circuit économique (*Le Tableau économique*, 1758). Il considère que seule l'agriculture crée des richesses.

Économiste français lié au mouvement physiocrate, **Anne Robert Turgot** (1727-1781) a été contrôleur général des finances. Il est le premier à affirmer que le salaire est de subsistance et que les rendements de l'agriculture sont non proportionnels aux dépenses engagées (*Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, 1766).

Les physiocrates réagissent contre les mercantilistes, car ils pensent que l'objectif de la vie n'est pas l'enrichissement mais le bonheur. Pour atteindre ce bonheur, ils préconisent une vie naturelle aux champs et ils considèrent qu'il faut augmenter la production de richesses, pas les richesses monétaires comme l'entendent les mercantilistes, mais les richesses agricoles. Seule l'agriculture est en mesure de produire un surplus au-delà des matériaux utilisés, c'est-à-dire un produit net. L'activité manufacturière est stérile, car elle ne dégage aucun produit net : elle transforme les richesses, mais n'en crée pas. L'industrie est tout de même très utile, puisqu'elle fournit à

Comptabilité
nationale ►
Voir p. 66

Circuit
économique ►
Voir p. 68

Division du
travail ►
Voir p. 332
Productivité ►
Voir p. 39

l'agriculture des biens de production que les physiocrates nomment « avances » et dont l'utilisation permet d'augmenter les rendements.

Le **tableau économique** (1758) de Quesnay est une représentation de la circulation des flux réels et monétaires ; il est considéré comme la première tentative de comptabilité nationale. Par le jeu des échanges, les dépenses des uns constituent les gains des autres. Les physiocrates distinguent trois classes d'agents économiques : la classe des agriculteurs qui est la classe productive ; la classe des propriétaires fonciers ; la classe urbaine qu'ils nomment classe stérile.

Les physiocrates sont à l'origine de trois avancées considérables de la théorie économique : ils sont les premiers libéraux, ils prônent l'enrichissement matériel et non monétaire et ils ont créé le premier circuit économique.

Les classiques

L'**école classique** est le courant qui est à l'origine du libéralisme moderne. Elle s'échelonne de la fin du XVIII^e siècle au milieu du XIX^e siècle. Les idées principales de l'école classique sont l'harmonie des intérêts individuels, le respect de l'ordre naturel, et donc la nécessaire non-intervention de l'État dans l'économie. L'école classique a fondé la théorie de la valeur travail.

Le fondateur de l'école classique est Adam Smith.

Économiste classique britannique, **Adam Smith** (1723-1790) est considéré comme le fondateur de la pensée libérale moderne. Il pense que, pour favoriser l'enrichissement des nations, il faut encourager la division du travail, laisser les individus œuvrer pour leur intérêt personnel et libéraliser les échanges. Ses principaux ouvrages sont : *Théorie des sentiments moraux* (1759), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776).

Adam Smith considère que, contrairement à ce qu'affirment les mercantilistes, la véritable richesse n'est pas l'or, mais le produit que l'on peut consommer. Il pose la **théorie de la valeur travail** qui est un principe affirmant que la valeur des marchandises résulte de la quantité de travail nécessaire pour les produire. La richesse provient donc de la production matérielle. Smith présente dans son ouvrage les moyens d'accroître cette production afin d'enrichir la nation :

– la division du travail : dans son célèbre exemple de la manufacture d'épingles, Smith montre que la division du travail est le facteur principal de l'accroissement de la productivité ;

– la liberté de s'enrichir : Smith énonce le principe de la « **main invisible** » (principe selon lequel en œuvrant pour leur intérêt personnel, les individus enrichissent la nation tout entière). L'État doit donc laisser les individus libres. Le rôle de cet État minimal se limite à trois fonctions : protéger la nation contre les autres nations (armée), protéger les individus contre l'injustice et l'oppression (justice et police) et s'occuper des travaux d'infrastructures nécessaires pour le développement économique et non rentables pour le secteur privé ;

– le libre-échange et la spécialisation internationale, qui permettent d'acheter à l'extérieur ce qui y est moins cher. Smith comprend que le libre-échange mène inévitablement à la spécialisation internationale ; celle-ci est fortement souhaitable, car elle permet d'optimiser les avantages de chaque pays. Sa théorie des avantages absolus montre que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels il est le plus avantagé (ceux qui nécessitent le moins de travail pour les produire) et à abandonner la production des autres produits en recourant aux importations.

« **Libre-échange**
Voir p. 196

« **Théorie des avantages absolus**
Voir p. 198

Économiste classique anglais, **Thomas Robert Malthus** (1766-1834) est connu pour sa loi de la population qui condamne l'aide aux pauvres et pour sa réfutation de la « loi des débouchés » de J.-B. Say (*Essai sur le principe de la population*, 1798 ; *Principes d'économie politique*, 1820).

« **Say**
Voir p. 446

En 1795, à Speenhamland, village du centre de l'Angleterre, les juges du Comté décident de créer une sorte de revenu minimum. Malthus, pasteur et économiste britannique libéral, s'oppose à ces aides sociales. Il affirme que, s'il existe en Angleterre des misérables qui n'ont pas assez pour s'alimenter, c'est à cause d'un manque de blé. Or, ce n'est pas les lois pour les pauvres qui fabriquent du blé. Malthus pense même que ces dernières créent des pauvres en encourageant la natalité.

La **loi de la population** est un principe énoncé par T. R. Malthus selon lequel, en l'absence d'obstacle à sa croissance, la population suit une progression géométrique de raison deux tous les vingt-cinq ans, tandis que la production suit une progression arithmétique de même raison. Il peut donc se produire un appauvrissement de la population, au point de la menacer de disette, et d'empêcher le développement économique. Malthus rejette par conséquent toute action sociale de l'État, qu'il accuse de nuire à la régulation démographique. Il croit en « l'utilité de la misère » et il préconise la suppression de toute charité en faveur des pauvres, pour ne pas les encourager dans

leur comportement nataliste. La sélection naturelle et sociale est le plus sûr moyen d'enrayer l'augmentation rapide de la population.

Malthus est aussi l'un des premiers à se rendre compte de l'importance de la demande comme stimulant de la production ; cette thèse infirme pourtant en partie son principe de population.

Économiste classique anglais, **David Ricardo** (1772-1823) est surtout connu pour sa théorie de la répartition et pour sa défense du libre-échange, qu'il justifie par la théorie des avantages comparatifs et par l'équilibrage automatique de la balance des comptes (*Principes de l'économie politique et de l'impôt*, 1817).

La théorie de la répartition de Ricardo se fonde sur la théorie de la valeur travail qu'il a reprise à Smith en l'approfondissant. Ricardo affirme qu'il faut non seulement prendre en considération le **travail direct** (travail qui produit directement la marchandise), mais aussi le **travail indirect**, qui est le travail nécessaire pour produire les outils et machines.

Selon D. Ricardo, trois catégories sociales se partagent trois sortes de revenu. Les salariés vendent leur travail et reçoivent en contrepartie un salaire de subsistance. Ricardo reprend donc la « **loi d'airain** » (principe formulé en premier par Turgot et selon lequel le salaire du travailleur est celui qui permet tout juste de le nourrir, ainsi que sa famille). Les capitalistes reçoivent un profit qui est égal à la différence entre la valeur des marchandises (qui dépend de la quantité de travail) et le montant des salaires versés. Les propriétaires fonciers reçoivent une rente qui est déterminée par l'écart de rendement entre leur terre et la terre la moins fertile (cette dernière ne donne pas lieu à un paiement de rente).

Pour faire face à l'accroissement de la demande induit par l'augmentation de la population (loi sur la population de Malthus), il est nécessaire de cultiver de nouvelles terres de moins en moins fertiles, dont le rendement est donc décroissant. Les terres moins fertiles nécessitant plus de travail pour les cultiver, le prix du blé augmente ainsi que, par voie de conséquence, les salaires, puisque l'achat de blé est nécessaire à la subsistance. Il en résulte que la rente foncière versée aux propriétaires fonciers s'accroît, au détriment des profits qui diminuent. Or, le profit étant la motivation principale de la production, celle-ci tend vers un **état stationnaire**, c'est-à-dire la situation d'une économie sans croissance.

La seule façon d'écarter le spectre de l'état stationnaire est de stopper l'augmentation du prix du blé de façon à stopper celle des

Théorie de la
valeur travail ►
Voir p. 442

Loi de la
population ►
Voir p. 443

salaires. Ricardo est favorable au libre-échange, car il pense que seules les importations de blé permettent de retarder la tendance à la baisse du taux de profit, mais aussi parce que chaque pays a intérêt à se spécialiser et que les échanges s'équilibrent automatiquement.

D. Ricardo affirme par ailleurs que le libre-échange et la spécialisation sont toujours favorables, même pour les pays les moins compétitifs, qui a priori ne pourraient pas participer au commerce mondial. Il justifie en effet le libre échange par la loi des avantages comparatifs : quelle que soit la situation d'un pays, la spécialisation et l'échange international procurent un gain. Les pays ont intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels ils sont les plus avantagés ou les moins désavantagés. Pour que les pays gagnent à l'échange international, il suffit que le rapport d'échange international se situe entre le rapport des coûts de chaque pays.

Le commerce ne peut pas être source de déséquilibres durables en raison du **rééquilibrage automatique de la balance des comptes** : principe énoncé par Ricardo selon lequel un déficit de la balance des comptes provoque une sortie d'or qui fait baisser les prix intérieurs, rendant le pays plus compétitif, d'où une augmentation des exportations et une diminution des importations. Au contraire un excédent provoque une entrée d'or qui fait augmenter les prix intérieurs et nuit donc à la compétitivité.

La théorie de Ricardo porte aussi sur l'intervention de l'État, notamment par le biais de l'impôt. Il faut limiter les prélèvements élevés qui sont forcément préjudiciables à l'économie.

Économiste classique anglais, **John Stuart Mill** (1806-1873) accepte une certaine intervention de l'État lorsqu'elle permet le progrès social. Ainsi, il considère que l'État doit favoriser l'instruction, aider les pauvres et contribuer à l'émancipation des femmes. Ses principaux ouvrages sont : *Principes d'économie politique*, 1848 ; *L'utilitarisme*, 1861 ; *De l'assujettissement des femmes*, 1869.

John Stuart Mill a formulé l'équation de la théorie quantitative de la monnaie, qui sera reprise plus tard par Fischer, selon laquelle la quantité de monnaie multipliée par sa vitesse de circulation est égale au niveau général des prix multiplié par le nombre de transactions.

L'école classique anglaise a posé les fondements de la théorie économique moderne. Elle a annoncé Marx, qui a repris la théorie de la valeur travail et la tendance à la baisse du taux de profit, mais surtout

◀ **Libre-échange**
Voir p. 196

◀ **Loi des avantages comparatifs**
Voir p. 198

◀ **Impôt**
Voir p. 251

◀ **Théorie quantitative de la monnaie**
Voir p. 81

◀ **Vitesse de circulation de la monnaie**
Voir p. 81

◀ **Marx**
Voir p. 452

l'école néoclassique qui en constitue un prolongement et qui ne s'en éloigne que par la définition d'une nouvelle théorie de la valeur.

■ Les néoclassiques

Microéconomie ►
Voir p. 450

L'**école néoclassique** est un courant théorique économique libéral né au troisième tiers du XIX^e siècle, à l'origine de la microéconomie.

Deux économistes français sont considérés comme les précurseurs de l'école néoclassique : Jean-Baptiste Say et Frédéric Bastiat.

Économiste classique français, **Jean-Baptiste Say** (1767-1832) est surtout connu pour sa « loi des débouchés ». Il a aussi développé une théorie de la valeur utilité qui aboutit à considérer certains services comme productifs. Principaux ouvrages : *Traité d'économie politique*, 1803 ; *Catéchisme d'économie politique*, 1815.

La **loi des débouchés** est un principe qui affirme que les produits s'échangent contre les produits et que l'offre crée sa propre demande. Puisque la production se transforme en revenus, qui eux-mêmes se transforment en demande, tout déséquilibre durable entre l'offre et la demande est impossible. Cette théorie annonce l'équilibre général des néoclassiques et sera reprise par des théoriciens contemporains : les théoriciens de l'offre.

Théorie de
l'offre ►
Voir p. 467

J.-B. Say annonce aussi les néoclassiques par sa loi de la valeur ; selon lui, la valeur des marchandises ne dépend pas de la quantité de travail nécessaire pour les produire, mais de leur utilité, c'est-à-dire de la satisfaction qu'elles procurent au consommateur.

Il offre une nouvelle définition à la production : il ne la limite plus à la création de biens matériels (comme le faisait Smith), mais il considère que certaines activités de service sont productives.

Économiste français libéral, **Frédéric Bastiat** (1801-1850) présente la doctrine libérale sous forme de paraboles amusantes ou de pamphlets (*Sophismes économiques*, 1846). Il est un humaniste qui considère que la production n'est pas une fin en soi ; ce qui importe c'est le consommateur et sa satisfaction (*Les Harmonies économiques*, 1850).

L'équilibre des marchés

Conditions de la
concurrence pure
et parfaite ►
Voir p. 104

Dans son livre *Éléments d'économie politique pure*, Léon Walras explique que, si les conditions de la concurrence pure et parfaite sont réunies, c'est-à-dire si l'ordre naturel est respecté, l'économie se maintient automatiquement en équilibre. Walras et Vilfredo Pareto exposent les caractéristiques de cet équilibre.

Économiste néoclassique français, **Léon Walras** (1834-1910) est un des fondateurs du courant libéral moderne. Il explique que, grâce à la concurrence et à la flexibilité des prix, l'économie tend naturellement vers l'équilibre général (*Éléments d'économie politique pure*, 1874).

L'**économie pure**, concept rendu célèbre par Walras, désigne une économie de marché parfaite dont l'étude peut être menée scientifiquement grâce aux mathématiques.

Économiste et sociologue libéral italien, **Vilfredo Pareto** (1848-1923) prend la succession de L. Walras à l'Université de Lausanne. Il est l'un des fondateurs de l'école néoclassique à laquelle il a largement contribué, notamment par la définition des concepts d'optimum économique et d'ophémilité (ou utilité ordinale). Il a aussi bâti une théorie sociologique de circulation des élites. Parmi ses œuvres principales, on peut citer : *Manuel d'économie politique* (1907), *Traité de sociologie générale* (1915).

Par hypothèse, chaque agent économique est un **homo œconomicus** : individu rationnel qui cherche à maximiser son profit s'il est producteur et à maximiser sa satisfaction s'il est consommateur. Il est capable de décider en connaissance de cause et donc de prévoir les conséquences de chacune de ses décisions. La **rationalité** est la capacité d'un individu de toujours œuvrer pour son intérêt et de pouvoir juger et anticiper parfaitement.

On peut noter que plus tard, Herbert Simon mettra en cause cette rationalité parfaite de l'agent économique. Il considère que la rationalité est limitée car dans la réalité économique, les individus ne recherchent pas la solution optimale, mais s'arrêtent consciemment ou non à la première solution satisfaisante qu'ils découvrent.

Économiste américain, **Herbert Simon** (1916) a reçu le prix Nobel d'économie en 1978. Ses recherches portent surtout sur l'organisation des entreprises et sur le comportement des agents économiques. Selon lui, les agents économiques ont une « rationalité limitée ». Il a publié, avec J. G. March, *Les Organisations* en 1958.

Walras considère qu'en situation de concurrence pure et parfaite, l'économie est en **équilibre général** : situation d'équilibre global entre l'offre et la demande. L'offre est une fonction croissante du prix et la demande en est une fonction décroissante. La libre variation des prix permet d'assurer l'équilibre. Si une modification intervient sur l'un des marchés, elle se répercute immédiatement sur les autres marchés, qui compensent la variation de façon à maintenir l'équilibre.

La fixation des prix s'effectue par **tâtonnement** : ajustements successifs qui permettent de fixer le prix d'équilibre, égalisant la quan-

◀ Pareto

Voir aussi *Hiérarchies sociales* (p. 347) et *Théories sociologiques* (p. 493)

◀ Optimum

Voir p. 449

◀ Circulation des élites

Voir p. 347

◀ Rationalité

Voir p. 447

tité offerte et la quantité demandée sur chaque marché. L'équilibre général est ainsi atteint. Un déséquilibre ne peut être ponctuel. La loi de Walras stipule que la demande totale est forcément égale à l'offre totale : un déséquilibre sur un marché suppose donc un déséquilibre symétrique sur un autre marché.

Walras et Pareto montrent que l'équilibre général est mathématiquement possible.

Si pour Walras le réalisme passe par la prise en compte de l'interdépendance des marchés, Marshall privilégie l'étude de l'**équilibre partiel**, qui est une approche consistant à étudier un marché en laissant de côté les influence des autres marchés.

Économiste néoclassique anglais, **Alfred Marshall** (1842-1924) a fondé l'école de Cambridge. Il fut le professeur d'économistes illustres comme A. C. Pigou et J. M. Keynes. Il a publié *Principes d'économie politique* en 1890.

Pigou ►
Voir p. 449
Keynes ►
Voir p. 456

Le marginalisme des néoclassiques

Les néoclassiques sont des utilitaristes. **L'utilitarisme** est un principe qui stipule que toutes les actions des individus sont motivées par la recherche de leur intérêt personnel.

Le **marginalisme** est une méthode d'analyse, fondée par les néoclassiques, qui stipule que les agents économiques rationnels ne raisonnent pas sur des quantités globales, mais sur des quantités additionnelles, appelées marginales.

Utilité marginale ►
Voir p. 514

Le principe de l'utilité marginale, c'est-à-dire du degré de satisfaction procuré par la dernière unité consommée (ou par une unité additionnelle) a été découvert presque simultanément par Léon Walras en France, Carl Menger en Autriche et William Stanley Jevons en Grande-Bretagne.

Économiste anglais, **William Stanley Jevons** (1835-1882) est un des fondateurs de l'école néoclassique. Il a contribué à la définition de l'utilité (*Théorie de l'économie politique*, 1871).

Économiste autrichien, **Carl Menger** (1840-1921) est un des fondateurs de l'école néoclassique autrichienne. Il est notamment connu pour sa table d'intensité qui présente la satisfaction procurée par chaque bien en fonction de son importance (besoin fondamental ou pas) et de la quantité consommée (*Principles of Economics*, 1871).

La valeur est fondée sur l'utilité subjective qu'apporte au consommateur une unité additionnelle d'une marchandise acquise. Son coût

n'est qu'une contrainte dont le producteur doit tenir compte. En effet le consommateur rationnel consomme jusqu'à ce que son utilité marginale, qui décroît au fur et à mesure de la consommation, soit égale au prix. Les premiers auteurs développent une théorie de l'**utilité cardinale** (utilité dont le degré peut être mesuré par le consommateur). Pareto considère quant à lui que l'**ophémilité** (terme qu'il a utilisé pour désigner l'utilité) n'est pas mesurable. On parle alors d'**utilité ordinale** qui est une utilité dont le degré ne peut être mesuré ; le consommateur sait seulement si un bien lui procure plus d'utilité qu'un autre bien.

Les facteurs de production sont rémunérés à leur **productivité marginale**, c'est-à-dire le produit qu'une unité additionnelle de facteurs permet d'obtenir. En effet, le producteur rationnel embauche tant que la production du dernier salarié est supérieure au salaire qu'il lui verse, c'est-à-dire jusqu'à ce que la productivité marginale (qui est décroissante) soit égale au salaire. De la même façon, il achète de nouvelles machines tant que la productivité marginale de celles-ci est supérieure à leur coût. Ces mécanismes ont notamment été décrits par Böhm-Bawerk et Clark.

Économiste libéral autrichien, **Eugen von Böhm-Bawerk** (1851-1914) est un des fondateurs de l'école néoclassique autrichienne. Il est connu pour sa contribution à l'analyse marginaliste et pour son concept de « détour de production » (*Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, 1884 ; *Théorie positive du capital*, 1889).

Économiste néoclassique américain, **John B. Clark** (1877-1938) est surtout connu pour ses théories de la productivité marginale et de la croissance (*Distribution of Wealth*, 1902).

« Facteurs de production
Voir p. 37

L'optimum de Pareto et l'école du bien-être

Pareto définit l'**optimum** comme la meilleure situation possible. À l'optimum (au sens de Pareto), il est impossible d'améliorer la situation d'un individu sans détériorer celle d'un autre.

L'**école du bien-être** est un courant économique représenté notamment par Arthur Cecil Pigou, qui pose comme principes que le marché ne permet pas toujours d'atteindre l'optimum et qu'il est nécessaire dans certains cas que l'État intervienne. Ainsi, le marché ne peut tenir compte des externalités et la redistribution des revenus peut parfois être nécessaire pour atteindre l'optimum.

Économiste néoclassique anglais, **Arthur Cecil Pigou** (1877-1959) est connu pour ses contributions à la théorie néoclassique du

« Pareto
Voir aussi *Hierarchies sociales* (p. 347) et *Théories sociologiques* (p. 493)

« Effet externe
voir p. 121
« Redistribution
voir p. 268

chômage et à l'école du bien être. Ses principaux ouvrages sont : *The Theory of Unemployment*, 1905 ; *The Economics of Welfare*, 1920 ; *The Analysis of Supply*, 1928.

L'État doit prendre en charge les « externalités ». Selon Pigou, l'État doit internaliser les effets externes en taxant les agents dont l'activité crée un effet externe négatif, et en subventionnant les agents victimes d'un effet externe négatif.

Le bien-être dépend aussi de la répartition des revenus. Pigou considère qu'une unité monétaire apporte plus de satisfaction à un pauvre qu'à un riche (utilité marginale décroissante de la monnaie). La redistribution est donc légitime.

Les néoclassiques sont donc les fondateurs de la **microéconomie** : analyse de l'économie basée sur les comportements des agents économiques.

Le courant néoclassique compte de nombreux prolongateurs, comme par exemple, M. Allais.

Maurice Allais (1911) est un économiste français dont les travaux s'inscrivent dans le cadre de la théorie de l'équilibre général de Walras. Il a reçu le prix Nobel en 1988. Il a notamment travaillé sur la prise de risque et affirme que la préférence pour la sécurité est d'autant importante que la certitude est forte (*Économie pure et rendement social*, 1945).

❏ Critique du courant libéral et constitution des hétérodoxies

■ Les socialistes utopiques

Les socialistes utopiques sont des auteurs du XIX^e siècle. Ils s'opposent au système capitaliste qu'ils jugent inhumain et ne respectant pas la personne humaine. Ils proposent des sociétés basées sur la coopération et l'entraide.

Socialiste utopique français, **Saint-Simon** (Claude-Henri de Rouvroy, comte de) (1760-1825) considère qu'il faut créer une nouvelle société dans laquelle le progrès industriel et la fraternité entre les hommes régneront. Parmi ses œuvres principales, citons : *L'Industrie*, 1817 ; *Du Système industriel*, 1821 ; *Le Nouveau Christianisme*, 1825.

Saint-Simon pense que le progrès économique et technique provient essentiellement de la classe industrielle. Il considère qu'il faut réorga-

niser la société et l'économie afin d'assurer la paix et l'harmonie universelle ; il ne faut par exemple tolérer la propriété que si elle est efficace.

Socialiste utopique français, **Charles Fourier** (1772-1837) propose une organisation sociale fondée sur de petites communautés, les phalanstères (*Le Nouveau Monde industriel et sociétaire*, 1845).

Charles Fourier croit que les sociétés suivent une évolution linéaire inexorable, que l'on peut caractériser par plusieurs étapes : l'étape primitive, la sauvagerie, le patriarcat, la civilisation et l'harmonie. Pour hâter le passage à l'étape ultime, il faut créer des exemples d'harmonie dans le cadre des phalanstères ; un **phalanstère** est une communauté imaginée par Fourier dans laquelle les membres jouissent d'une liberté totale, mais vivent en harmonie car leurs caractères se complètent (il faut par exemple, réunir ceux qui aiment commander avec ceux qui aiment être dirigés). Fourier détermine 810 modèles d'individus qu'il suffit d'associer savamment afin d'atteindre l'harmonie.

Socialiste utopique français, **Pierre-Joseph Proudhon** (1808-1864) s'illustre par sa critique du capitalisme ; il préconise une organisation mutualiste (*Qu'est-ce que la propriété ?*, 1840).

Pierre-Joseph Proudhon s'oppose à la propriété (« la propriété, c'est le vol »), surtout celle qui donne le droit de percevoir un revenu sans travail, ainsi qu'à tout collectivisme. Il rêve d'une société constituée de communautés locales, à taille humaine. Il pense que les individus doivent s'associer pour échanger des services ; il est l'un des créateurs de la mutualité.

Socialiste utopique britannique, **Robert Owen** (1771-1858) est le propriétaire d'une grande manufacture de coton en Écosse. Il pense que l'homme est avant tout le fruit de son éducation et qu'il est nécessaire de développer l'instruction (*A New View of Society*, 1815).

R. Owen est à l'origine de nombreuses réalisations ; il a notamment transformé sa manufacture en usine modèle avec des jardins particuliers, une durée du travail réduite, une école et un jardin d'enfants et, pour les adultes, des cours du soir. En 1833, il fonde le Grand Syndicat national unifié.

Socialiste utopique suisse, **Sismondi** (1773-1842) est historien et économiste. Il considère que les crises de surproduction sont possibles en raison de la sous-consommation due à la faiblesse du pouvoir d'achat des ouvriers (*Nouveaux Principes d'économie politique*, 1819).

« Surproduction

Voir p. 153

« Sous-

consommation

Voir p. 155

■ Les marxistes

Karl Marx

Marx ►
Voir aussi
Théories
sociologiques
(p. 482)

Philosophe, économiste et sociologue allemand, **Karl Marx** (1818-1883) est aussi un militant socialiste dont la pensée a marqué les **xix^e** et **xx^e** siècles. Son analyse repose principalement sur le matérialisme historique, l'aliénation du travail, la plus-value, le problème de la valeur et la critique du capitalisme. Parmi ses principaux ouvrages, on peut citer : *L'Idéologie allemande*, 1846 ; *Misère de la philosophie*, 1847 ; *Le Manifeste du parti communiste* (avec F. Engels), 1848 ; *La Lutte des classes en France*, 1849 ; *Le 18 Brumaire de Louis Napoléon Bonaparte*, 1852 ; *Le capital*, 1867.

Théoricien socialiste allemand, **Friedrich Engels** (1820-1895) est un ami de Marx et a contribué à la création de la II^e Internationale. Il a publié *La Situation des classes laborieuses en Angleterre* en 1845 ; *Manifeste du parti communiste* (avec Marx) en 1848 ; *Anti-Dühring* en 1878.

Chaque société doit passer par différents modes de production. Un **mode de production** est, selon Marx, une étape bien déterminée du développement des sociétés, caractérisée par un rapport de production et par des forces productives spécifiques. Ces différentes étapes sont : le communisme primitif, l'esclavagisme, le féodalisme, le capitalisme, le socialisme et le communisme. Le socialisme est une étape transitoire vers le **communisme** qui est une société d'abondance sans classes sociales ni État.

Les **forces productives** sont, selon Marx, l'ensemble des ressources matérielles (matières premières, outils, machines, entreprises) et des ressources humaines (la main-d'œuvre, caractérisée à la fois par le nombre de travailleurs et par leurs qualifications) qui interviennent dans la production.

Les **rapports de production** sont, selon Marx, les rapports de propriété sur les ressources matérielles et les relations entre les différents agents qui participent d'une façon ou d'une autre à l'activité productive. De ces rapports de production naissent les rapports d'exploitation. La classe sociale qui ne possède que sa force de travail doit la mettre au service de la classe qui a la propriété des moyens de production. De cette exploitation dérive la lutte des classes.

Marx considère que le mode de production détermine en dernière instance l'ensemble des relations sociales : l'infrastructure (base économique) détermine une superstructure juridique, politique, sociale et culturelle qui conditionne les hommes et détermine leur conscience.

Classe sociale ►
Voir p. 343

Chaque mode de production engendre ses propres contradictions ; dans un premier temps, les rapports de production favorisent le développement des forces productives, puis, peu à peu, ils font obstacle à leur expansion. Il faut alors changer de mode de production pour libérer les forces productives. Le mode de production féodal a ainsi succédé au mode de production esclavagiste, avant de céder la place au capitalisme. Caractérisé par la propriété privée des moyens de production et donc par l'opposition entre la bourgeoisie et le prolétariat, ce mode de production a, dans un premier temps, permis un développement considérable des forces productives (croissance économique importante) avant de connaître des crises industrielles.

Dans le système capitaliste, deux classes antagonistes s'opposent : les bourgeois et les prolétaires. Ces deux classes sont en lutte, car leurs intérêts divergent, elles se disputent la richesse créée et les prolétaires sont exploités par les capitalistes en étant rémunérés en dessous de la valeur réelle de leur production. Seul le travail est une source de valeur ; la **plus-value**, selon Marx, est une ponction sur la valeur créée par le travail, qui provient de la différence entre la valeur des marchandises produites par le travail et le salaire (appelé valeur de la force de travail par Marx).

Le salaire est un salaire de subsistance, tout juste suffisant pour permettre aux ouvriers et à leurs familles de survivre. Le capitaliste tente d'augmenter au maximum sa plus-value ; pour cela, il dispose de trois moyens : il peut augmenter l'intensité et la durée du travail (plus-value absolue), augmenter la productivité du travail (plus-value relative) ou vendre durant un temps limité les marchandises à un prix supérieur à leur valeur (plus-value extra).

Le capitalisme crée une **armée industrielle de réserve** (concept marxiste désignant l'importance du chômage créé par le système capitaliste afin de répondre aux besoins éventuels de la production).

Marx rejette le capitalisme qui, selon lui, génère trois contradictions fondamentales : il mène à la paupérisation des prolétaires et à l'aggravation de la lutte des classes, il provoque des crises de surproduction et il suscite la baisse du taux de profit.

Le capitalisme doit donc disparaître et laisser la place au socialisme, qui lui-même annonce le communisme.

« Surproduction
Voir p. 153

Les prolongements de la théorie marxiste

Le **marxisme** est un courant de pensée qui prolonge et développe les analyses de Karl Marx.

Impérialisme ►
Voir p. 202

Après la mort de Marx, les marxistes attendent et espèrent en vain l'achèvement du mode de production capitaliste. Rosa Luxemburg et Lénine expliquent que l'impérialisme est venu au secours du capitalisme.

Économiste marxiste polonaise, **Rosa Luxemburg** (1871-1919) a fondé le parti social démocrate polonais. Elle vit en Allemagne à partir de 1897 où elle lutte notamment contre les tendances révisionnistes de certains anciens marxistes (*L'Accumulation du capital*, 1925).

Surproduction ►
Voir p. 153

Rosa Luxemburg explique que, pour dépasser une des contradictions du mode de production capitaliste, la crise de surproduction, les pays capitalistes cherchent des débouchés commerciaux dans le reste du monde. Ainsi s'explique la formation des empires coloniaux. L'impérialisme ne fait que reculer la fin du capitalisme, car les débouchés ne sont pas illimités, les pays à coloniser sont en nombre limité et la concurrence des pays impérialistes dans la recherche de débouchés coloniaux risque de mener à une guerre mondiale qui pourrait précipiter la chute du capitalisme.

Lénine ►
Voir p. 202

Vladimir Illitch Oulianov, dit Lénine, affirme, comme Rosa Luxemburg, que l'impérialisme est un moyen de reculer la chute du capitalisme en neutralisant temporairement certaines des contradictions que Marx jugeait inhérentes au système. Mais, contrairement à Rosa Luxemburg, Lénine ne met pas l'accent sur les aspects commerciaux de l'impérialisme, mais surtout sur ses aspects financiers. Un intérêt fondamental de l'impérialisme est de retarder la tendance à la baisse du taux de profit. Ainsi, l'exportation de capitaux vers des pays moins développés permet d'augmenter les profits et d'utiliser la masse excédentaire de capitaux.

La théorie du **capitalisme monopoliste d'État (CME)**, dont les principaux auteurs sont Paul Boccara et Philippe Herzog, est une théorie contemporaine qui affirme que ce sont les interventions de l'État qui permettent d'enrayer, sinon de freiner, la principale contradiction du capitalisme, c'est-à-dire la tendance à la baisse du taux de profit. L'État aide le capital en nationalisant les entreprises en difficulté dans les secteurs où la baisse du taux de profit est la plus forte, en offrant, par ses commandes, des débouchés aux entreprises, en prenant en charge la formation de la force de travail grâce à l'éducation nationale et en favorisant sa reproduction grâce à la protection sociale. Cette théorie s'est développée dans les années 1960-1970.

Protection sociale ►
Voir p. 244

■ Les hétérodoxes

Économiste allemand, **Friedrich List** (1789-1846) préconise une union douanière réunissant les États allemands et propose un protectionnisme éducateur (*Système national d'économie politique*, 1841).

◀ **Protectionnisme
éducateur**
Voir p. 202

Friedrich List reconnaît que le libre-échange est avantageux lorsqu'il permet de se procurer des produits à prix moindre, mais il pense qu'il est aussi nécessaire de raisonner en terme de potentiel industriel national. Ainsi, pour développer sa capacité productive, un pays qui n'est pas encore développé peut avoir intérêt à recourir au protectionnisme ; il est souvent nécessaire de protéger les industries naissantes pour qu'elles ne soient pas étouffées par la concurrence étrangère et leur permettre ainsi de parvenir à maturité.

◀ **Protectionnisme**
Voir p. 197

Économiste d'origine autrichienne, **Joseph Alois Schumpeter** (1883-1950) est classé parmi les hétérodoxes. Il fut ministre des Finances autrichien d'un gouvernement socialiste. Très marqué par la lecture de Marx (même s'il ne partageait pas ses idées), il est surtout connu pour sa contribution à l'analyse de l'évolution du capitalisme. Il s'exila aux États-Unis à la suite de la montée du nazisme. Il a notamment publié *La Théorie de l'évolution économique*, 1912 ; *Les Cycles des affaires*, 1939 ; *Capitalisme, socialisme et démocratie*, 1942.

Schumpeter considère que la recherche du profit est au cœur de la croissance du système capitaliste. Le profit récompense l'entrepreneur dynamique et innovant. La recherche du profit est donc le moteur du progrès technique, qui lui-même est le moteur de la croissance.

◀ **Profit**
Voir p. 45

C'est l'irrégularité du progrès technique qui explique les irrégularités de la croissance. Des périodes à fort progrès technique succèdent à des périodes à faible progrès technique. En effet, les innovations se manifestent par grappes ; une innovation dans un secteur crée des goulets d'étranglement dans les secteurs complémentaires (une innovation dans le tissage nécessite par exemple des innovations complémentaires dans le filage), qui sont ainsi incités à innover à leur tour.

◀ **Progrès
technique**
Voir p. 123

Économiste américain d'origine canadienne, **John Kenneth Galbraith** (né en 1908) a eu une carrière particulièrement riche dans l'administration et dans l'université. Il sera un membre influent du parti démocrate et le principal conseiller économique du président John Kennedy. Il a contribué à la définition d'un programme nette-

◀ **Schumpeter**
Voir aussi
Crises et fluctuations
(p. 152)

Keynésianisme ►
Voir p. 459

Concurrence ►
Voir p. 104

Besoin ►
Voir p. 35

Profit ►
Voir p. 45

ment influencé par le keynésianisme. Il est connu pour sa critique de la théorie libérale. Principaux ouvrages : *L'Ère de l'opulence*, 1961 ; *Le Nouvel État industriel*, 1968 ; *Voyage dans le temps économique*, 1993.

Dans la théorie néoclassique, « le consommateur est roi » parce que l'entreprise répond à sa demande et contribue, en produisant et en offrant des produits, à sa satisfaction, mais aussi parce que la concurrence lui permet de se procurer les produits au meilleur prix. John Kenneth Galbraith présente au contraire sa théorie de la « **filière inversée** » : approche qui affirme que les consommateurs se font manipuler par les entreprises qui créent les besoins ; ils sont victimes d'une pression à la consommation (par la publicité), d'une désinformation sur les produits et de conditions de prix très éloignées de celles que leur apporterait le libre jeu du marché.

La propriété des grandes entreprises est souvent très morcelée et il semble qu'elles soient en réalité dirigées par la **technostructure**, c'est-à-dire par un ensemble de responsables qui, selon Galbraith, « englobe tous ceux qui apportent des connaissances spécialisées, du talent, ou de l'expérience aux groupes de prise de décision ». Le pouvoir changeant de mains, les mobiles sont différents. Ainsi, le profit n'est souvent plus le but principal de l'entreprise. La technostructure œuvre pour l'intérêt supposé de l'entreprise et non des propriétaires ; le mobile est, le plus souvent, l'augmentation de la taille de celle-ci. Les grandes entreprises ont donc tendance à devenir de plus en plus grandes.

■ Keynes et les keynésiens

Keynes et les keynésiens s'opposent à la théorie libérale, car ils considèrent que les déséquilibres sont possibles et que l'État doit intervenir dans l'économie pour la réguler.

■ John Maynard Keynes

Économiste britannique, **John Maynard Keynes** (1883-1946) a profondément marqué la pensée économique. S'opposant à l'analyse microéconomique développée par les néoclassiques (qu'il nomme classiques), il a fondé la macroéconomie moderne. Il considère que le chômage peut être involontaire et que la meilleure façon d'atteindre le plein emploi est d'augmenter le niveau de la production grâce à l'intervention de l'État. Il affirme que la demande est le moteur essentiel de l'économie. Il a participé aux débats concernant la création du

système monétaire international de Bretton Woods et a notamment publié : *Traité sur la monnaie* (1930), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936).

La réponse de Keynes aux classiques

Ce qui fonde le libéralisme des néoclassiques, c'est l'autorégulation de l'économie ; Keynes démontre au contraire que des déséquilibres peuvent se former et persister.

Un chômage involontaire peut se produire. Keynes considère que l'analyse néoclassique du marché du travail (la libre variation du salaire réel permet d'équilibrer l'offre et la demande de travail) est erronée. Les salariés sont victimes de l'illusion monétaire et ne réagissent pas à des modifications du salaire réel mais à des modifications du salaire nominal ; de plus, les entreprises n'embauchent que si elles peuvent vendre.

De ce fait, il faut inverser la relation entre salaire et emploi. Ce n'est pas, comme le pensent les néoclassiques, le niveau de l'emploi qui dépend du salaire, mais le salaire qui dépend du niveau de l'emploi. Le niveau de l'emploi résulte du niveau de la production qui lui-même dépend du niveau de la **demande effective** qui est, selon Keynes, la demande globale (composée de la consommation et de l'investissement) anticipée par les entreprises.

Le plein-emploi n'est pas systématiquement atteint ; il peut exister un équilibre de sous-emploi, situation, décrite par Keynes, dans laquelle le niveau de la demande et donc de la production est insuffisant pour pouvoir employer toute la population active.

Pour les néoclassiques, la libre variation du taux d'intérêt permet d'égaliser, sur le marché du capital, l'épargne et l'investissement. Keynes pense quant à lui que l'épargne dépend partiellement du taux d'intérêt, mais surtout du niveau des revenus. Or, toute l'épargne n'est pas forcément investie. En effet, la monnaie n'est pas neutre, elle peut être préférée pour elle-même.

La **préférence pour la liquidité** désigne, selon Keynes, la tendance qu'ont les agents économiques à conserver des encaisses liquides plutôt qu'à placer leur épargne. Elle a plusieurs motifs :

- les **encaisses de transaction**, qui sont les encaisses qui permettent de combler l'intervalle entre la réception du revenu et sa dépense ;
- les **encaisses de précaution**, qui sont les encaisses constituées par les ménages pour se prémunir contre les risques, comme ceux liés à la maladie, à la famille, à la vieillesse et à l'emploi ;

◀ SMI

Voir p. 234

◀ École néoclassique

Voir p. 446

◀ Chômage involontaire

Voir p. 27

◀ Salaire réel

Voir p. 160

◀ Salaire nominal

Voir p. 160

◀ Équilibre de sous-emploi

Voir p. 164

◀ Population active

Voir p. 20

**Taux
d'intérêt** ►
Voir p. 78

**Politique de
relance** ►
Voir p. 248

**Déficit
budgétaire** ►
Voir p. 254

– les **encaisses de spéculation**, qui sont des encaisses constituées dans l'attente de meilleures conditions de placement.

La théorie de Keynes est souvent appelée « théorie de la demande » car elle accorde à la demande un rôle central.

La demande de consommation dépend du niveau de revenu et de la **propension à consommer** (part du revenu destinée à la consommation). La « **loi psychologique fondamentale** » est un principe énoncé par Keynes selon lequel plus le revenu augmente plus la propension à consommer diminue, car une part croissante du revenu se destine à l'épargne. Ainsi, la **propension à épargner** (part du revenu destinée à l'épargne) augmente.

La demande d'investissement résulte surtout du taux d'intérêt.

L'intervention de l'État

Pour pallier les déséquilibres du système, l'État doit intervenir dans l'économie. Ainsi, en cas de sous-emploi, l'État doit mener une politique de relance afin d'augmenter la demande effective.

L'État doit favoriser la demande d'investissement en agissant sur les taux d'intérêt. La baisse des taux d'intérêt incite les entreprises à investir ; pour cela, l'État doit mener une politique de création monétaire afin d'accroître l'offre de monnaie.

L'État peut aussi augmenter ses propres investissements et donc ses dépenses, mais sans augmenter ses recettes afin de ne pas nuire à la demande des autres agents économiques par une imposition plus forte. Dans ce cas, il opte pour le déficit budgétaire.

L'État peut aussi favoriser la demande de consommation en créant des emplois publics, en augmentant, par mesure réglementaire, les salaires, ou en redistribuant les revenus.

Keynes ne rejette pas le système capitaliste, il croit au contraire que l'État doit intervenir pour en assurer la pérennité en corrigeant la répartition primaire des revenus et, en période de crise et de sous-emploi, en contribuant à la baisse des taux d'intérêt et en acceptant un déficit budgétaire.

■ **Les prolongements de l'analyse keynésienne**

Les quatre principaux courants qui revendiquent l'héritage de Keynes sont le keynésianisme, la théorie du déséquilibre, la théorie post-keynésienne et la nouvelle économie keynésienne (voir les

prolongements actuels). La théorie de la régulation prend aussi en partie ses sources dans le courant keynésien.

Le keynésianisme

Le **keynésianisme** (appelé aussi **courant de la synthèse néoclassique** ou **synthèse classico-keynésienne**) est un courant qui a fondé la macroéconomie traditionnelle. Il a créé une nouvelle orthodoxie, ni totalement keynésienne ni vraiment néoclassique, qui a dominé la pensée économique de l'après-guerre jusqu'au milieu des années 1970 et qui a largement inspiré les politiques économiques de cette période.

Les deux principaux fondateurs du keynésianisme sont Samuelson et Hicks.

Économiste britannique, **John Hicks** (1904-1989) a reçu le prix Nobel d'économie en 1972. Il est surtout connu pour sa contribution fondamentale à l'analyse et l'interprétation de la théorie keynésienne sous la forme du modèle IS-LM, point de départ d'un courant dit de la synthèse néoclassique. Il a particulièrement étudié les questions monétaires dans ses ouvrages *Valeur et Capital* (1939) et *Monnaie et marché* (1989).

Économiste américain, **Paul Anthony Samuelson** (né en 1915) est célèbre pour avoir introduit la formalisation mathématique en économie. Il a largement contribué au courant de la synthèse grâce notamment à son diagramme à 45° et son oscillateur. Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 1970. Il a publié *L'Économie* en 1948.

Les économistes du courant de la synthèse représentent l'économie comme un circuit keynésien dans lequel s'enchaînent les dépenses et les revenus, et dont l'équilibre est réalisé suivant un processus néoclassique d'interaction entre les différents marchés.

La théorie du déséquilibre

La **théorie du déséquilibre** est un courant de pensée néokeynésien qui remet en cause l'équilibre néoclassique en affirmant que les prix sont rigides à court terme.

Les deux fondateurs de la théorie du déséquilibre sont Clower et Leijonhufvud. Ce courant s'est développé à partir des travaux de Don Patinkin.

Économiste israélien né aux États-Unis, **Don Patinkin** (1922-1995) est considéré à la fois comme un représentant du keynésianisme et

« **Modèle IS-LM**
Voir p. 270

« **Oscillateur**
Voir p. 187

comme l'initiateur des recherches sur la théorie du déséquilibre (*La Monnaie, l'intérêt et les prix*, 1956).

Économiste américain, **Robert Clower** est un des fondateurs de la théorie du déséquilibre et un important contributeur à la théorie monétaire au travers de la théorie des « encaisses préalables » (*La Contre-révolution keynésienne : une évaluation théorique*, 1965).

Économiste d'origine suédoise, **Axel Leijonhufvud** est avec Clower le fondateur de la théorie du déséquilibre (*L'Économie keynésienne et l'économie de Keynes*, 1968).

Clower avait démontré que les différents marchés ne pouvaient connaître instantanément les prix d'équilibre lorsque les offreurs et les demandeurs ne sont pas réunis dans un même lieu; ses travaux ont débouché sur la théorie du déséquilibre.

Économiste français, **Edmond Malinvaud** (né en 1923) est professeur au Collège de France. Ses recherches ont porté sur les analyses microéconomiques et macroéconomiques, mais sa contribution majeure à la théorie économique reste son analyse du chômage qui en fait l'un des chefs de file de la théorie du déséquilibre. Avec J.-J. Carré et P. Dubois, il a publié *La Croissance française* en 1972 puis *Réexamen de la théorie du chômage* en 1977.

Selon la théorie du déséquilibre, les prix ne réagissent pas instantanément aux évolutions du marché, car ils sont rigides à court terme. Une raison de cette rigidité réside dans les coûts de transaction. L'obéissance à la loi du marché nécessiterait de multiples et fréquents changements de fournisseurs, qui alourdirait énormément les coûts des transactions.

La modification des prix peut, en effet, avoir un coût important ; l'« **effet de catalogue** » désigne le fait, par référence à la vente par correspondance, que chaque déséquilibre entre l'offre et la demande concernant un produit ne peut pas conduire à chaque fois à une modification des prix (et donc à l'édition d'un nouveau catalogue).

Les prix étant rigides, ils ne permettent pas l'égalisation de l'offre et de la demande. En cas de déséquilibre, l'ajustement se réalise par les quantités, ce qui signifie que le volume échangé s'ajuste au « **côté court du marché** », c'est-à-dire au niveau le plus faible de l'offre ou de la demande (si, par exemple, la demande est supérieure à l'offre, la quantité échangée sera celle de l'offre).

À chaque fois, un rationnement s'effectue. Si la demande est supérieure à l'offre il n'y aura pas de hausse de prix, mais un rationnement de la demande. Dans le cas du marché du travail,

l'excès d'offre par rapport à la demande ne se traduit pas par une baisse du salaire mais par la fixation de la quantité échangée au volume de la demande de travail ; ce rationnement provoque donc du chômage.

Malinvaud considère que les différents états des deux marchés principaux (marché des biens et marché du travail) peuvent créer neuf régimes macroéconomiques distincts, dont trois déséquilibres principaux.

Le **chômage keynésien** est un type de chômage, mis en évidence par Malinvaud, qui se caractérise par une offre supérieure à la demande sur le marché des biens et des services et sur le marché du travail. Dans ce cas, le chômage est dû à une insuffisance de la demande de biens et de services qui dissuade les entreprises d'embaucher.

Le **chômage classique** est un type de chômage, mis en évidence par Malinvaud, qui se caractérise par une demande supérieure à l'offre sur le marché des biens et des services et une offre supérieure à la demande sur le marché du travail. Dans ce cas, les salaires trop élevés favorisent la demande des ménages mais dissuadent les entreprises d'embaucher.

L'**inflation contenue** est une situation, mise en évidence par Malinvaud, qui se caractérise par une demande supérieure à l'offre sur le marché des biens et des services et sur le marché du travail. Malgré leurs débouchés, les entreprises ne peuvent produire plus et répondre à la demande à cause d'une pénurie de main-d'œuvre.

L'école post-keynésienne

Le **courant post-keynésien** est un courant qui regroupe différents économistes ayant en commun d'accepter l'analyse keynésienne et plus particulièrement le principe de la demande effective tel qu'il a été présenté par Keynes dans la *Théorie générale*. Ce courant est loin d'être unifié et les différentes analyses sont souvent éloignées.

Les représentants les plus illustres de cette école sont M. Kalecki, J. Robinson et N. Kaldor.

Économiste polonais, **Michal Kalecki** (1899-1970) est considéré comme le premier auteur ayant exposé le principe de la demande effective. Il a joué un rôle essentiel dans la naissance du courant post-keynésien en influençant des auteurs comme Kaldor ou Robinson.

« Demande effective
Voir p. 457

Keynes ►
Voir p. 456
Marx ►
Voir p. 452

**Politique
monétaire** ►
Voir p. 249

Économiste britannique, **Joan Robinson** (1903-1983) est une représentante importante du courant post-keynésien. Elle a renouvelé la théorie de la croissance et de l'accumulation en cherchant à rapprocher les idées de Keynes, Marx et Kalecki. Elle a notamment publié : *The Accumulation of Capital*, 1956 ; *Economic Growth*, 1962.

Économiste britannique d'origine hongroise, **Nicholas Kaldor** (1908-1986) est l'un des principaux inspirateurs de la théorie post-keynésienne. Il a construit une théorie de la croissance et des cycles en faisant référence à l'existence d'un rapport conflictuel entre salariés et capitalistes.

Selon les post-keynésiens, l'analyse keynésienne a été détournée par le courant de la synthèse. Ce qui importe chez Keynes, c'est l'incertitude, la place de la monnaie qui est loin d'être neutre et l'analyse du sous-emploi. Les post-keynésiens considèrent que la politique monétaire n'est pas la priorité ; il faut lui préférer la politique de revenu qui est la plus appropriée pour jouer sur les prix et sur le niveau de la demande.

La théorie de la régulation

La **théorie de la régulation** est une théorie qui présente, dans une perspective historique, les principes généraux du fonctionnement de l'économie. Inspirés de Keynes et de Marx, les auteurs de la régulation (notamment M. Aglietta, R. Boyer et A. Lipietz) considèrent que si, au XIX^e siècle, la concurrence permettait de réguler l'économie, à partir de la deuxième guerre mondiale, la régulation devient monopoliste ; et celle-ci est remise en cause depuis la crise des années 1970.

Économiste français, **Michel Aglietta** est un des représentants de l'école de la régulation. Il a publié *Régulation et crise du capitalisme* en 1976, réédité en 1997 ; puis, avec A. Brender et V. Coudert, *La Globalisation financière : l'aventure obligée* en 1990.

Économiste français, **Robert Boyer** est un autre représentant de l'école de la régulation. Il a écrit *Inflation, accumulation, crises* en 1983 et *La Théorie de la régulation : une analyse critique* en 1986.

Économiste français et écologiste convaincu, **Alain Lipietz** est aussi un des représentants de l'école de la régulation. Il a publié *L'Audace ou l'Enlisement* en 1984 ; *Miracle ou Mirage* en 1986 ; *La Société en sablier* en 1996.

La **régulation concurrentielle** est, selon la théorie de la régulation, un mode de régulation caractéristique du XIX^e siècle. Les conditions de

la concurrence sont réunies et la faiblesse, voire l'inexistence, des syndicats ainsi que le peu d'engagement des États permettent une flexibilité des prix et des salaires. Grâce à la concurrence et à la recherche du profit, la croissance économique est assez élevée et l'économie ne connaît pas de crise majeure ; les déséquilibres économiques sont donc de faible amplitude. Dès la fin du ^{xix}^e siècle, mais surtout au début du ^{xx}^e siècle, le mode de régulation concurrentiel entre en crise. En effet, la croissance s'intensifie, ce qui suscite une tendance chronique à la surproduction. Durant la première moitié du ^{xix}^e siècle, la croissance était essentiellement extensive, l'augmentation de la production rendait nécessaire l'embauche de nouveaux employés, ce qui permettait d'augmenter la masse salariale et offrait ainsi de nouveaux débouchés à la production. En revanche, une croissance intensive est une croissance rendue possible par l'augmentation de la productivité du travail et ce type de croissance n'induit pas d'embauche supplémentaire ; les salaires fixés par la loi de l'offre et de la demande (régulation concurrentielle), n'ont aucune raison d'augmenter, et l'accroissement de la production ne crée pas les débouchés dont elle a besoin. La grande dépression est la première grande crise du mode de régulation concurrentiel et la crise des années 1930 en est la crise majeure, car elle met fin à ce mode de régulation pour laisser la place à un nouveau : le mode de régulation monopoliste.

La **régulation monopoliste** est, selon la théorie de la régulation, un mode de régulation caractéristique de la période des Trente Glorieuses. Les entreprises se sont concentrées et les conditions de la concurrence ne sont plus respectées. Les États interviennent massivement dans les économies et prennent en charge la régulation économique. Le rapport salarial s'est transformé, les salaires deviennent rigides à la baisse et les négociations collectives se multiplient ; ainsi, sous la pression des syndicats, l'augmentation des salaires a tendance à suivre celle de la productivité. La croissance importante de l'après-guerre est permise par le fordisme. La **croissance fordiste** désigne, selon la théorie de la régulation, la forte croissance induite par les gains de productivité dégagés par l'organisation fordiste du travail et par la production de masse qui permettent des augmentations importantes de salaires (soutien de la demande de consommation) et de profits (soutien de la demande d'investissement).

La crise du début des années 1970 marque la crise de la croissance fordiste (elle est due à la baisse de la productivité du capital et au ralentissement de la productivité du travail) et de la régulation monopoliste (les États se révèlent incapables de lutter efficacement contre les déséquilibres économiques).

« **Surproduction**
Voir p. 153

« **Croissance intensive**
Voir p. 122

« **Grande dépression**
Voir p. 155

« **Crise des années Trente**
Voir p. 155

« **Négociation collective**
Voir p. 421

« **Fordisme**
Voir p. 333

« **Production de masse**
Voir p. 334

■ Le renouveau de la théorie libérale

Le **courant néolibéral** est un courant économique, apparu dans la seconde moitié du xx^e siècle, qui renouvelle la théorie libérale. Il reconnaît certaines imperfections du marché, mais considère qu'elles ne justifient pas, contrairement à ce que pensait Keynes, les interventions de l'État. Ce courant est composé d'écoles multiples comme le monétarisme, la théorie de l'offre ou l'école des choix publics.

■ F. A. von Hayek

Économiste autrichien, **Friedrich August von Hayek** (1899-1992) a reçu le prix Nobel d'économie en 1974. Fervent opposant de l'interventionnisme étatique, il condamne toutes les interventions des autorités publiques dans la vie économique. Il pense que la politique monétaire de l'État provoque une distorsion du système des prix qui crée des déséquilibres économiques et du chômage. Ses principaux ouvrages sont : *Prix et Production* (1931), *La Route de la servitude* (1943).

Pour Hayek, l'intervention de l'État est par nature partielle et arbitraire, l'allocation des ressources doit être effectuée par le marché et par l'argent. La redistribution ne bénéficie jamais aux plus faibles, mais à ceux qui ont été capables de créer un groupe d'influence pour que les interventions de l'État leur profitent. L'État est le responsable du chômage car la fixation du niveau de salaire (notamment du salaire minimum) conduit à une discrimination en provoquant l'exclusion des travailleurs ayant une productivité inférieure au salaire qu'ils recevraient.

Une politique de relance par le crédit et par la création de monnaie aboutit à la récession, car elle crée un **allongement de la durée moyenne de production** (concept créé par Hayek et désignant l'augmentation de la production de biens de production au détriment de celle de biens de consommation). Cela provoque une distorsion, un déséquilibre dans le processus de production.

■ Le monétarisme

L'**école monétariste** (ou **monétarisme**), dont le chef de file est Milton Friedman, est un courant qui s'oppose ouvertement à l'analyse keynésienne. Les monétaristes reconnaissent les imperfections du marché, mais ils ne croient pas que l'État soit efficace pour corriger ces imperfections. Au contraire, l'État est responsable de l'inflation.

Redistribution ►
Voir p. 268

Politique de
relance ►
Voir p. 248

Économiste américain, **Milton Friedman** (né en 1912) a reçu le prix Nobel d'économie en 1976. Néolibéral, il est le chef de file des monétaristes. Il s'oppose à la théorie keynésienne et considère que les interventions de l'État doivent être limitées. Il affirme que la quantité de monnaie doit suivre exactement l'évolution de la production et il est un fervent partisan du système des changes flottants. Principaux ouvrages : *Théorie de la consommation* (1957), *Inflation et systèmes monétaires* (1969).

La théorie monétariste de la monnaie

L'inflation est le mal principal de l'économie parce qu'elle perturbe les anticipations des agents économiques et qu'elle nuit à la compétitivité extérieure (quand les taux de change ne sont pas flexibles).

La lutte contre l'inflation passe forcément par une réduction de la création monétaire. Le délai entre les variations de la masse monétaire et celles de l'inflation est assez long. Toute politique discrétionnaire de court terme est donc déstabilisante. Les autorités monétaires doivent mener avec détermination une politique de règles fixant un taux fixe de croissance de la quantité de monnaie en accord avec le taux de croissance à long terme de l'économie.

Une politique monétaire de relance est inflationniste et peu efficace, car le chômage est naturel.

Le **chômage naturel** est le chômage difficilement compressible qui résulte du chômage frictionnel et de l'inadaptation de certains individus aux réalités du marché du travail. Lutter contre le chômage naturel ne passe pas par des politiques de soutien à la croissance, mais par des mesures d'amélioration du marché du travail comme l'accentuation de la mobilité, la flexibilisation et l'incitation au travail.

La théorie du revenu permanent

La théorie du revenu permanent de Friedman est une argumentation supplémentaire contre les politiques de relance de la consommation de type keynésien. La consommation dépend essentiellement du **revenu permanent** qui est, selon Friedman, le revenu perpétuel que chaque individu anticipe. C'est le revenu de toute une vie ; l'individu le prévoit en tenant compte de ses actifs (patrimoine et capital humain). La composante transitoire du revenu comme le résultat d'événements chanceux ou accidentels ne modifie pas la consommation. Le consommateur n'intègre dans sa consommation les modi-

◀ **Compétitivité**
Voir p. 194
◀ **Taux de change**
Voir p. 234

◀ **Chômage frictionnel**
Voir p. 26

fications de revenu qu'à partir du moment où elles semblent durables et donc permanentes.

■ L'école des choix publics (ou *public choice*)

L'école des choix publics (ou *public choice*) est un courant néolibéral qui prend le parti d'expliquer les actions de l'État à partir du comportement rationnel des agents qui le constituent. Sur cette base, ce courant, représenté principalement par Buchanan, construit une critique globale de l'intervention de l'État.

Économiste américain néolibéral, **James Buchanan** (né en 1919) a reçu le prix Nobel d'économie en 1986. Il est, avec Gordon Tullock, le fondateur de l'école des choix publics qui met l'accent sur les dysfonctionnements de l'intervention publique. Il a publié avec G. Tullock, *The Calculus of Consent* en 1962 ; *Les Limites de la liberté* en 1975, édition française (1992).

Accepter l'intervention de l'État suppose de façon arbitraire, qu'elle sera plus efficace que le marché ; or il convient d'adopter vis-à-vis de l'État la même attitude critique qu'à l'égard du marché d'autant plus que Arrow a démontré que les choix collectifs ne peuvent pas toujours être déduits des préférences individuelles. L'État perd ainsi la légitimité que lui confère la démocratie.

Économiste américain, **Kenneth Arrow** (né en 1921) a reçu le prix Nobel d'économie en 1972. Ses principales contributions portent sur la théorie des choix collectifs et sur la théorie de la croissance avec le modèle d'apprentissage par la pratique (*learning by doing*). Principaux ouvrages : *Choix collectifs et préférences individuelles*, 1951 ; *The Economics Implications of Learning by Doing*, 1962.

Selon Buchanan, les individus, intéressés et rationnels lorsqu'il s'agit de la production et de la consommation de biens marchands, ne deviennent pas inintéressés et irrationnels dès qu'il s'agit de sphère non marchande. L'école des choix publics a mené de nombreuses études sur des services publics américains et canadiens pour, à chaque fois, conclure que, dans les mêmes conditions, des entreprises privées auraient été plus efficaces.

Le problème principal réside dans le dilemme du **passager clandestin**, c'est-à-dire de celui qui souhaite profiter d'une situation sans en supporter le coût. En économie marchande, le paiement d'un prix permet de connaître les préférences de chacun et d'allouer efficacement les ressources. Le problème est plus ardu en ce qui concerne les services non marchands.

La solution est de rendre au domaine marchand tout ce qui peut l'être. Pour éviter les dérives budgétaires, il faudrait interdire, par un pouvoir supérieur à celui du gouvernement (par exemple la constitution), les déficits budgétaires et fixer des seuils maximaux de prélèvements obligatoires.

Depuis Pigou, la théorie libérale acceptait l'idée que le marché est inefficace dans le cas d'externalités et que l'État doit taxer les agents à effets externes négatifs et subventionner les agents à effets externes positifs.

Au contraire, Ronald Coase explique qu'il suffit de définir les droits de propriété de chacun. Les droits de propriété désignent, selon Coase ou Buchanan, l'ensemble des droits individuels s'appliquant aussi bien à la possession proprement dite qu'au droit de vivre comme chacun l'entend. Ainsi, chacun a le droit de disposer d'air pur ; dans une économie de marché, si une entreprise pollue, les ménages du voisinage se mobilisent pour faire valoir leurs droits et ainsi obtenir de l'entreprise, soit l'arrêt de la pollution soit l'achat de leur droit à l'air pur. C'est le marché et non l'État qui est efficace en cas d'externalités. L'État n'a à intervenir que si les droits de propriété ne sont pas respectés ; il retrouve son rôle traditionnel, défini par Smith, de police et de justice. Le **théorème de Coase** est un principe qui stipule que tous les droits de propriété doivent être définis et pouvoir être échangés ; l'efficacité économique est alors maximale et l'intervention économique de l'État inutile.

Économiste britannique né en 1910, **Ronald Coase** (né en 1910) a reçu le prix Nobel en 1991. Sa première contribution majeure explique l'existence de la firme par l'importance des coûts de transaction. Puis, il s'intéresse aux procédures mises en œuvre pour corriger les externalités. Il a notamment publié : *The Nature of the Firm* en 1937 ; *The Problem of Social Cost* en 1960.

■ La théorie de l'offre

La **théorie de l'offre** est un courant néolibéral qui reprend la loi des débouchés de J.-B. Say ; elle s'oppose à la théorie de la demande de Keynes et considère que ce n'est pas la demande qui détermine l'offre, mais l'offre qui crée la demande. Les théoriciens de l'offre considèrent que les politiques sociales encouragent l'incivilité et l'oisiveté. Les principaux représentants de ce courant sont Laffer et Gilder.

◀ **Déficit budgétaire**
Voir p. 254

◀ **Prélèvements obligatoires**
Voir p. 251

◀ **Pigou**
Voir p. 449

◀ **Effet externe**
Voir p. 121

◀ **Droit de propriété**
Voir p. 115

◀ **Marché**
Voir p. 104

◀ **Coûts de transaction**
Voir p. 42

◀ **Say**
Voir p. 446

◀ **Keynes**
Voir p. 456

Économiste américain, **Arthur Laffer** (né en 1941) est le représentant principal de la théorie de l'offre. Il est principalement connu pour sa courbe qui montre comment les recettes fiscales évoluent en fonction du taux d'imposition. Il a publié, avec Jan P. Seymour, *The Economics of the Tax Revolt* en 1979.

Économiste américain, **George Gilder** (né en 1941) a reçu le prix Nobel en 1982. Il s'oppose à l'intervention de l'État, notamment aux politiques sociales (*Richesse et pauvreté*, 1981).

Pour les théoriciens de l'offre, il est nécessaire de favoriser l'investissement. Pour cela, il faut mettre en place une politique favorisant le profit et restaurant la part de celui-ci dans la valeur ajoutée (taux de marge). Des prélèvements obligatoires élevés sont dissuasifs. Les individus rationnels sont davantage prêts à produire et à travailler quand leurs gains sont élevés que lorsqu'ils sont faibles. Les prélèvements obligatoires ponctionnent les revenus des individus et donc les dissuadent de travailler ou de produire. La courbe de Laffer montre qu'à partir d'un certain seuil l'augmentation du taux d'imposition provoque une baisse des recettes fiscales.

Prélèvements obligatoires ►
Voir p. 251

Courbe de Laffer ►
Voir p. 275

■ La théorie du capital humain

La **théorie du capital humain** est un courant néolibéral qui applique les méthodes de l'analyse microéconomique aux différents choix individuels. Elle considère que toute activité humaine est le fruit d'un calcul rationnel pesant les plaisirs et les peines, comparant les bénéfices et les coûts. Cette théorie a été annoncée par Schultz, qui le premier a défini le concept de capital humain, puis elle a été développée par Becker.

Le capital humain est le stock des capacités humaines économiquement productives qui s'améliore grâce aux dépenses d'éducation, de formation, mais aussi de santé et d'alimentation et qui se déprécie avec le temps.

Économiste néolibéral américain, **Gary Becker** (né en 1930) a reçu le prix Nobel en 1992. Principal représentant de la théorie du capital humain, il explique l'ensemble des comportements humains au moyen des principes de base de la microéconomie néoclassique.

Les dépenses d'éducation sont ainsi comprises comme un investissement (en temps et en argent) qu'il faut rentabiliser. L'objectif de cet investissement est essentiellement de pouvoir espérer un salaire plus important. L'individu rationnel cherche à optimiser ses dépenses d'éducation et à égaliser leur coût marginal avec leur productivité

Schultz ►
Voir p. 124

Capital humain ►
Voir p. 366

Microéconomie ►
Voir p. 450

Productivité marginale ►
Voir p. 449

marginale (que l'on peut considérer comme décroissante puisque plus le niveau général d'éducation est élevé moins une unité supplémentaire d'investissement en éducation a d'effets sur le salaire espéré).

Becker a appliqué sa théorie à l'étude de la consommation, de la discrimination raciale, des activités criminelles, du mariage et de la division du travail entre l'homme et la femme au sein de la famille.

■ Les prolongements actuels

La théorie économique a été profondément remaniée à partir des années 1980. Les nouveaux économistes classiques considèrent que les individus sont parfaitement rationnels et que le déséquilibre ne peut être que rare et temporaire. Les nouveaux économistes keynésiens acceptent la rationalité des agents économiques, mais ils considèrent que les déséquilibres peuvent être durables et que le chômage peut être involontaire.

■ La nouvelle économie classique

La **nouvelle économie classique** est un courant néolibéral né aux États-Unis dans les années 1970. Les nouveaux classiques considèrent que les agents économiques sont parfaitement rationnels (anticipations rationnelles), que l'économie est en état constant d'équilibre et donc que l'État doit abandonner toutes les politiques discrétionnaires, c'est-à-dire les politiques conjoncturelles.

Son chef de file est Robert Lucas, de l'université de Chicago, et, parmi ses théoriciens les plus connus, on peut citer Thomas Sargent, Neil Wallace, Edward Prescott et Robert Barro.

Économiste américain, **Robert Lucas** (né en 1937) a reçu le prix Nobel d'économie en 1995. Il est considéré comme le chef de file de la nouvelle économie classique. Il est le premier à utiliser l'hypothèse des anticipations rationnelles dans l'étude des fluctuations de l'activité économique.

Les hypothèses de la nouvelle économie classique

La nouvelle macroéconomie classique reprend les hypothèses fondamentales de la théorie néoclassique de l'équilibre et ajoute l'hypothèse des anticipations rationnelles.

- « École néoclassique Voir p. 446
- « Anticipations rationnelles Voir p. 277

**Chômage
volontaire** ►
Voir p. 27

Ce courant considère que l'économie est en état constant d'équilibre. Les marchés s'ajustent continuellement et spontanément. Toute variation des prix, de l'offre ou de la demande résulte de ce processus d'ajustement. Pour les nouveaux économistes classiques, le chômage est nécessairement volontaire, car tout individu peut trouver un emploi au taux de salaire du marché.

Le concept d'anticipations rationnelles a été introduit par John Muth en 1961. L'hypothèse des anticipations rationnelles signifie que les individus utilisent au mieux les informations dont ils disposent. Ils anticipent, aussi bien que les économistes et le pouvoir politique, les événements futurs. Ils ne peuvent être trompés par une politique de création monétaire, car il savent qu'elle conduit à l'augmentation de tous les prix et donc qu'elle n'a aucun effet sur la sphère réelle.

Seul un **effet de surprise** (il s'agit, selon Lucas, de l'effet d'une décision inhabituelle de l'État qui trompe des individus pourtant rationnels ; par exemple, l'augmentation de tous les prix dans un contexte de stabilité peut faire croire temporairement à chaque individu que seul le prix de la marchandise qu'il vend a augmenté) peut avoir à court terme un effet sur le niveau de l'emploi et le niveau de la production. Sinon, ces deux paramètres restent constamment à leur niveau naturel.

Les cycles économiques sont des cycles d'équilibre

Le cycle économique est un **cycle d'équilibre**, c'est-à-dire une fluctuation s'expliquant par la tendance spontanée de l'économie à revenir à son niveau d'équilibre ; les fluctuations étant dues à l'adaptation des individus qui reviennent à leur situation optimale. Il s'explique par une politique monétaire provoquant un effet de surprise ou, plus souvent, par un choc réel.

**Politique
monétaire** ►
Voir p. 249

L'école du cycle réel est un nouveau courant de la nouvelle économie classique qui considère que la monnaie est « super-neutre » et qu'aucune variation de la quantité de monnaie est susceptible de modifier l'équilibre réel. Ce courant confirme que les anticipations sont rationnelles et que les cycles sont des cycles d'équilibre, mais il considère que les origines du cycle doivent tout d'abord être recherchées dans la sphère réelle ; ils peuvent être des chocs exogènes (choc pétrolier, accident naturel...) ou des chocs provenant des fluctuations du progrès technique.

**Facteur
exogène** ►
Voir p. 154

L'abandon de la politique économique conjoncturelle

La politique monétaire est inefficace, car toute modification prévisible de la quantité de monnaie est rationnellement anticipée et n'a donc aucun effet sur l'emploi et la production, qui demeurent à leur niveau naturel ; seul le niveau général des prix est modifié.

Les seuls effets possibles résultent de l'effet de surprise, mais celui-ci ne fonctionne que lorsque les individus sont habitués à une certaine orthodoxie monétaire et, de toute façon, ces effets sur la production et le chômage ne sont que très temporaires.

La politique conjoncturelle budgétaire n'est pas non plus efficace selon le **principe d'équivalence ricardien**, principe présenté par R. Barro selon lequel les effets de l'augmentation des dépenses publiques sont les mêmes qu'elle soit financée par une hausse des impôts ou par le déficit budgétaire, car, dans le second cas, les individus anticipent une augmentation future des impôts et réduisent donc leur consommation.

- ◄ **Politique budgétaire**
Voir p. 250
- ◄ **Dépenses publiques**
Voir p. 244
- ◄ **Déficit budgétaire**
Voir p. 254

■ La nouvelle économie keynésienne

La **nouvelle économie keynésienne** est un courant théorique né dans les années 1980 en réaction à la nouvelle économie classique. Pour les nouveaux keynésiens, les individus sont rationnels, mais des déséquilibres existent et se propagent car les marchés ne peuvent s'autoréguler, essentiellement du fait de la viscosité (rigidité) des prix et des salaires. Parmi les nombreux nouveaux économistes keynésiens, il est possible de citer Phelps, Mankiw, Stiglitz ou Akerlof.

Edmund Phelps (né en 1933) est un économiste américain du courant de la nouvelle économie keynésienne qui a consacré une part importante de ses travaux à la recherche des fondements microéconomiques de la macroéconomie. Il a, parallèlement à Friedman, introduit le concept de chômage naturel. Il a publié *Microfoundations of Employment and Inflation Theory* en 1970.

Économiste américain, **Gregory Mankiw** (né en 1958) est un des principaux représentants du courant de la nouvelle macroéconomie keynésienne. Il a notamment développé le modèle des coûts de catalogue (*Small Menu Costs and Large Business Cycles*, 1985).

Joseph Stiglitz (né en 1943) est un des principaux représentants de la nouvelle économie keynésienne. Il a reçu le prix Nobel en 2001

- ◄ **Akerlof**
Voir p. 472
- ◄ **Friedman**
Voir p. 465
- ◄ **Chômage naturel**
Voir p. 465
- ◄ **Coûts de catalogue**
Voir p. 472

avec Akerlof. Il est surtout connu pour ses contributions à l'économie de l'information et l'analyse des imperfections du marché.

George Akerlof est un des principaux représentants de la nouvelle économie keynésienne. Il a reçu le prix Nobel en 2001 avec Stiglitz. Il est surtout connu pour ses contributions à l'économie de l'information. Son article de 1970 sur les voitures d'occasion est l'exemple le plus célèbre des conséquences de l'information asymétrique.

La viscosité des prix et des salaires

De nombreux modèles de la nouvelle économie keynésienne présentent la rigidité des prix comme l'explication de la non-neutralité de la monnaie et du non-ajustement continu des marchés.

Tous les marchés ne sont pas des marchés à prix flexible. Les entreprises évoluent davantage dans un contexte de concurrence imparfaite que dans un contexte de concurrence pure et parfaite ; elles sont donc plus souvent des « *price makers* » que des « *price takers* », contrairement à ce que soutient la théorie libérale. De plus, les nouveaux économistes keynésiens considèrent qu'il peut être rationnel pour des entreprises de ne pas ajuster systématiquement leurs prix aux modifications de la demande. Ils expliquent notamment les **rigidités nominales** (les prix nominaux ne s'ajustent pas librement en fonction de l'état de l'offre et de la demande) par les **coûts de catalogue** qui désignent l'ensemble des coûts liés à une modification de prix. Ils considèrent que l'impact macroéconomique de la décision microéconomique de ne pas ajuster en continu les prix peut être considérable.

Les nouveaux économistes keynésiens cherchent à démontrer que le chômage peut être involontaire car des rigidités salariales nuisent à l'ajustement du marché et parce que les entreprises peuvent avoir intérêt à rémunérer leurs salariés au-delà du salaire d'équilibre.

Les salaires ne sont pas négociés au jour le jour en fonction du marché, mais ils le sont pour une période déterminée. Ainsi, des contrats de travail signés pour un certain laps de temps créent des rigidités importantes. De nombreux modèles expliquent pourquoi les agents économiques peuvent s'entendre sur des salaires différents du salaire d'équilibre, tout en étant parfaitement rationnels. Ainsi, la **théorie des contrats implicites** est une théorie qui explique que les

Marché ►

Voir p. 104

Concurrence imparfaite ►

Voir p. 111

Price maker ►

Voir p. 111

Price taker ►

Voir p. 110

Chômage

involontaire ►

Voir p. 27

salariés attendent de l'entreprise qu'elle joue un rôle d'assurance et ils acceptent des salaires inférieurs au salaires d'équilibre en échange de la garantie d'une stabilité de ceux-ci.

La **théorie du salaire d'efficience** est une théorie qui montre que l'entreprise peut avoir intérêt à offrir des salaires plus élevés que ceux du marché, pour diminuer le turnover, pour motiver les salariés par reconnaissance envers l'entreprise ou par peur de perdre un salaire élevé en cas de licenciement, et pour attirer les salariés les plus qualifiés.

D'un autre côté, la théorie « *insiders/outsiders* » affirme que les salariés en place dans l'entreprise, connaissant les coûts du turnover, peuvent exiger des salaires plus élevés que ceux du marché.

Les nouveaux économistes keynésiens considèrent que les interventions de l'État sont nécessaires, mais craignent qu'elles soient trop fréquentes ou trop lourdes. Même s'ils pensent que le chômage n'est pas volontaire, ils s'accordent avec les monétaristes et les nouveaux classiques pour préconiser une flexibilisation du marché du travail et des rémunérations qui permettraient de baisser le niveau du chômage naturel.

L'information asymétrique

Une des conditions de la concurrence pure et parfaite est la transparence du marché, c'est-à-dire l'information complète et gratuite pour tous les agents économiques. Les néokeynésiens mettent au contraire l'accent sur l'imperfection de l'information et traitent surtout du cas particulier de l'**information asymétrique** (ou **asymétrie d'information**) qui désigne la situation où un seul des deux agents se livrant à la transaction dispose d'une information complète.

La théorie étudie essentiellement deux cas d'information asymétrique : tout d'abord la **sélection adverse** (ou **anti-sélection**), qui désigne la situation où l'agent, victime de manque d'information, risque de sélectionner uniquement les mauvais produits ; et, ensuite, l'**aléa moral**, qui est une situation dans laquelle l'agent non informé ne peut pas contrôler l'action de son partenaire ou bien n'a pas les moyens d'en évaluer l'opportunité.

Les deux principaux exemples de sélection adverse sont celui des voitures d'occasion (présenté par Akerlof) et celui des assurances (présenté par Rothschild et Stiglitz). Dans les deux cas, la sélection adverse a tendance à chasser les bons produits du marché (seul les mauvais produits sont sélectionnés) et les bons assurés (ceux dont le

◀ **Théorie des « insiders/outsiders »**
Voir p. 172

◀ **Monétarisme**
Voir p. 464
◀ **Nouvelle économie classique**
Voir p. 469
◀ **Chômage naturel**
Voir p. 465

◀ **Conditions de la concurrence pure et parfaite**
Voir p. 104

risque est le plus faible) et peut même, à terme, faire disparaître le marché.

Les deux modèles d'aléa moral les plus connus sont :

– le **modèle du « tire au flanc »** (qui désigne les cas où il est difficile de contrôler la bonne volonté d'un agent) ; par exemple, les dirigeants d'une entreprise peuvent être accusés de tirer au flanc par les actionnaires si ces derniers ne sont pas absolument sûrs qu'ils mettent tout en œuvre pour maximiser les dividendes ou les salariés par les chefs d'entreprise s'ils ne sont pas sûrs qu'ils font tous les efforts) ;

– le **modèle des professions d'expert**, qui désigne les cas où il est difficile d'évaluer l'opportunité d'une action (interventions des chirurgiens ou des dentistes, par exemple). Dans les deux cas, le coût du contrôle est très élevé et donc le meilleur moyen est de rendre la sanction assez forte pour qu'elle compense la faible probabilité d'être démasqué. Les auteurs montrent que, pour modérer les coûts de surveillance, il faut alourdir la sanction.

THÉORIES SOCIOLOGIQUES

A Les précurseurs et les fondateurs de la discipline

- Les théoriciens du contrat
- Charles-Louis de Secondat, baron de Montesquieu
- Auguste Comte
- Analyses empiriques et mathématique sociale
- Les fondateurs

B Les grandes théories sociologiques

- Le fonctionnalisme
- Le structuralisme
- Les autres théories sociologiques contemporaines

Comte ►

Voir p. 478

Marx ►

Voir p. 452

Weber ►

Voir p. 489

Durkheim ►

Voir p. 486

La sociologie a été conçue par ses fondateurs comme la science de la société. Que l'on recherche les grandes lois d'évolution de l'histoire (Comte, Marx), les régularités historiques (Weber), les relations fonctionnelles entre phénomènes sociaux (Durkheim), la logique des actions (Pareto), c'est finalement la même ambition généralisatrice qui est à l'œuvre.

Si, aujourd'hui, certains de ses secteurs évoluent quasiment comme des disciplines autonomes, il n'en reste pas moins que ce champ scientifique tient une place de choix dans l'ensemble des sciences humaines.

Les précurseurs et les fondateurs de la discipline

■ Les théoriciens du contrat

Les théoriciens du contrat sont les premiers à voir la société comme le produit de l'interaction des hommes, et non comme l'émanation de la volonté divine ou l'expression d'un ordre qui les dépasse. En ce sens, ils sont considérés comme les précurseurs de la sociologie.

La doctrine du contrat social domine les ^{xvii}e et ^{xviii}e siècles.

Le **contrat social** est un pacte par lequel les individus consentent à renoncer à leur liberté immédiate au profit de droits fondamentaux (liberté, sécurité, propriété) et acceptent l'autorité d'un État, dépositaire de la volonté générale et garant de ces nouveaux droits. Cette doctrine repose sur l'idée que l'individu est le fondement de la société, de l'État ou de l'autorité politique. La société n'est pas un phénomène naturel. Elle a pour acte fondateur une décision librement consentie des hommes qui la composent. Parmi les théories du contrat social, deux noms retiennent généralement l'attention : Hobbes et Rousseau.

Thomas Hobbes (1588-1679), philosophe anglais, s'est intéressé avant tout à la morale et à la politique, auxquelles il veut donner un véritable statut scientifique. Dans ses œuvres majeures, *Elements of Law* (1640), *De cive* (1642), et *Le Léviathan* (1651), il montre que la société est une réalité artificielle et fragile qui dépend du consentement des hommes. Contemporain de Descartes (1596-1650), il établit que l'ordre moral s'explique par des lois mécaniques.

L'**état de nature** est défini par Hobbes comme un état où les hommes vivent à l'état sauvage et se contentent de satisfaire les besoins fondamentaux, ne connaissant ni le langage, ni l'inégalité.

Ils sont à la fois égoïstes et égaux. Dans ces conditions, la méfiance mutuelle est la règle et il peut même arriver que, par ruse ou par coalition, le plus faible finisse par triompher du plus fort. C'est un « état de guerre de chacun contre chacun » où « l'homme est un loup pour l'homme ».

Les **lois de nature** sont, au sens de Hobbes, un ensemble de règles découvertes par la raison qui permettent la vie en société. La première loi nous invite à réaliser la paix plutôt que la guerre pour assurer la survie et la protection de l'espèce humaine. Ces lois ne s'imposent pas d'elles-mêmes. Elles sont le fruit d'un pacte fondateur par lequel chacun remet à l'État le pouvoir qu'il a sur lui-même, à condition que les autres en fassent autant.

Jean-Jacques Rousseau (1718-1778), écrivain et philosophe, dénonce l'aliénation de l'homme et la contradiction entre la nature et la société dans quelques ouvrages fondamentaux : *Le Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes* (1755) ; *Du contrat social* (1762).

Il inverse la problématique de Hobbes puisqu'il affirme que « l'homme est un être naturellement bon, aimant la justice et l'ordre ». Avec la civilisation apparaît la corruption humaine. Néanmoins, il n'en déduit pas que le retour à l'état de nature est souhaitable. La fondation d'une nouvelle cité exige que chacun renonce à ses droits naturels et se soumette au souverain. Mais cette soumission est en fait le degré suprême de la liberté, car elle affirme la primauté de la volonté générale qui émane de la communauté des sujets. L'existence d'une société libre suppose que chacun accepte et intériorise le contrat qui le lie aux autres.

■ **Charles-Louis de Secondat, baron de Montesquieu** (1689-1755)

Après des études de droit, **Montesquieu** devient conseiller au parlement de Bordeaux en 1724. À partir de 1731, il se consacre à la rédaction de ses œuvres politiques essentielles : *Les Considérations sur les causes de la grandeur des Romains et de leur décadence* (1734), *De l'esprit des lois* (1748), *Défense de l'« Esprit des lois »* (1750).

Il introduit la méthode comparatiste en science politique en proposant une théorie des formes de gouvernement. Il a, par ailleurs, ébauché une théorie du déterminisme historique en soutenant que l'histoire est rationnelle et en proposant une définition moderne de la notion de loi : « Les lois sont des rapports nécessaires qui dérivent de la nature des choses. »

Montesquieu est célèbre pour avoir proposé une typologie des différents régimes. Dans sa théorie des gouvernements, il définit trois types de régimes caractérisés par leur nature et leur principe :

- la **république (selon Montesquieu)** est le régime où le peuple exerce la souveraineté et dans lequel la vertu est le principe fondateur ;

- la **monarchie (selon Montesquieu)** est le régime où un seul gouverne selon des lois fixes et établies et dans lequel l'honneur est le principe fondateur ;

- le **despotisme (selon Montesquieu)** est le régime où un seul gouverne sans lois et sans règles et dans lequel la crainte est le principe fondateur.

Par ailleurs, Montesquieu analyse la diversité des lois et des mœurs en les inscrivant dans une perspective résolument déterministe. Le **déterminisme** est une doctrine qui énonce que, lorsque les conditions d'un phénomène sont établies, ce phénomène ne peut pas ne pas se produire. Cette philosophie laisse évidemment peu de place à la liberté humaine. Il conçoit une théorie des climats, qui s'inscrit dans un cadre déterministe puisqu'elle pose que le climat a des effets sur la psychologie des peuples et leur organisation politique. Dans les pays chauds, la sensibilité aux plaisirs est élevée et le despotisme semble être le régime adéquat. Dans les pays froids, on est, à l'inverse, moins sensible aux charmes de l'existence et les régimes sont plus modérés.

■ Auguste Comte

Philosophe et sociologue français, **Auguste Comte** (1798-1857) est le père du **positivisme**, qui est une doctrine énonçant la nécessité de ne s'en tenir qu'aux faits. Les autres principes de cette doctrine sont : le refus de tout a priori aussi bien philosophique que scientifique, la valorisation de la démarche des sciences expérimentales et, corrélativement, l'affirmation que le critère de vérité est la vérification empirique. Il expose sa doctrine dans *Cours de philo-*

sophie positive (1830-1842), *Discours sur l'esprit positif* (1844), *Catéchisme positiviste* (1852), et *Système de politique positive* (1852-1854). Comte crée en 1838 le mot « sociologie ».

Sociologie (selon Comte) : vraie science de la nature humaine, se rapportant à l'étude positive de l'ensemble des lois fondamentales propres aux phénomènes sociaux. Pour Comte, il y a à la fois unité et hiérarchie des sciences. L'unité des sciences s'appuie sur le postulat que tous les domaines de connaissance doivent être étudiés selon les mêmes règles et les mêmes méthodes. La hiérarchie des sciences s'appuie sur le postulat que la sociologie est la science « finale », discipline totale de l'entendement humain. Selon la double loi qui énonce que « l'inférieur conditionne le supérieur » et que « le supérieur explique l'inférieur », la sociologie est tributaire des acquis des sciences de la nature, en même temps qu'elle finit par éclairer les autres sciences.

Il sépare la sociologie en deux branches : la statique sociale, qui est l'étude de l'anatomie de la société et des fondements de l'ordre social, et la dynamique sociale, qui est l'étude du développement de l'humanité, en route vers le progrès. La sociologie dynamique aboutit à la loi des trois états qui décrit les stades de l'évolution de l'humanité, qu'il s'agisse de l'organisation sociale ou de l'intelligence humaine.

■ Analyses empiriques et mathématique sociale

Au début du XIX^e siècle, la « question sociale » se pose avec acuité devant l'extension de la misère ouvrière consécutive au mouvement d'industrialisation. On voit alors apparaître un certain nombre de monographies. Une **monographie** est une analyse descriptive de phénomènes restreints. Elle se présente souvent sous la forme d'enquête de terrain. Ces monographies s'inscrivent dans des préoccupations d'ordre politique et éthique visant à mieux connaître les « classes dangereuses » qui sont une menace pour l'ordre social. Plusieurs d'entre elles sont restées célèbres :

- en 1840, le médecin Louis Villermé (1782-1863) publie le *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures de coton, de laine et de soie*, qui décrit méticuleusement, en même temps qu'il les dénonce, les conditions de travail déplorables dont sont victimes les ouvriers de ces industries ;

Engels ►
Voir p. 452

Mode de vie ►
Voir p. 64

Moyenne ►
Voir p. 507
Écart-type ►
Voir p. 509

– à la même époque, Friedrich Engels est à l'origine d'une enquête sur les conditions de vie des ouvriers de Manchester : *La Situation des classes laborieuses en Angleterre* ;

– en 1855, Frédéric Le Play (1806-1882) fait paraître *Les Ouvriers européens*, résultat d'une observation détaillée des modes de vie des familles ouvrières réalisée dans toute l'Europe.

Ce recours aux observations empiriques se double d'un intérêt renouvelé pour la statistique puisque c'est à ce moment que l'on voit naître des instituts de recherche dans les différents pays d'Europe. Le Bureau de la statistique générale est créé en France en 1834.

Parallèlement, on voit aussi apparaître une **mathématique sociale**, science dont l'objet est de dégager des lois générales du comportement humain à partir des régularités observées, en s'appuyant sur le calcul des probabilités ainsi que sur certains outils statistiques (moyenne, écart-type).

Représentatif de ce courant d'analyse, Auguste Quetelet (1796-1874), statisticien belge, jette les bases d'une sociologie quantitative en appliquant la théorie des probabilités aux sciences morales et politiques. Il énonce ainsi une loi de constance de la criminalité, et élabore une « théorie de l'homme moyen », qui ne vise pas à approcher les valeurs moyennes de séries statistiques – ce qui constituerait un objectif scientifique tout à fait respectable –, mais plutôt à connaître la nature humaine dans la perspective d'éviter des faits sociaux jugés désagréables.

■ Les fondateurs

La démocratie : Alexis de Tocqueville

Alexis de Tocqueville (1805-1859) appartient à une vieille famille aristocratique du Cotentin, assez conservatrice. Son projet original est de décrire les origines et l'avenir des sociétés démocratiques. Après un séjour de neuf mois en Amérique (1831-1832), il rédige deux livres en 1835 et en 1840 dont la réunion fera *De la démocratie en Amérique*. Son but est d'étudier la société américaine, conçue comme la société démocratique idéale, et de réfléchir à l'avenir de ce type d'organisation sociale. Son deuxième ouvrage, *L'Ancien Régime et la Révolution* (1856), porte sur les origines de la Révolution française. Contrairement à l'opinion admise à son époque, il ne présente

pas la Révolution comme une « rupture », mais plutôt comme une « évolution ». Selon lui, l'épisode révolutionnaire n'a rien apporté de fondamental : il n'a été qu'un « procédé violent et rapide » pour ajuster la situation politique avec la situation économique et sociale.

• Une méthode comparatiste

Tocqueville est l'auteur d'une méthode de recherche originale, fondée sur le recueil de données à partir d'enquêtes de terrain. Cette méthode lui permet de construire des typologies et de comparer des phénomènes sociaux. La **méthode comparatiste** est une méthode visant à dégager des spécificités à partir des différentes expériences en mettant plusieurs variables à l'honneur (facteurs physiques ou historiques, mœurs, religions, lois ou institutions). Tocqueville s'appuie sur les expériences française, anglaise et américaine. À partir de cette méthode, il définit le type idéal de la société démocratique et de la société aristocratique. Le type idéal de la société démocratique repose sur l'objectif de la recherche du bien-être, sur l'égalité des conditions et l'affirmation de l'individualisme, sur la promotion d'habitudes paisibles ainsi que sur la recherche de la prospérité. Le type idéal de la société aristocratique repose sur l'objectif de développement de la puissance et de la gloire, sur la hiérarchie des positions et la permanence des lignées, sur le culte des vertus héroïques, du génie, et sur le souci de la distinction et de l'apparat.

Pour Tocqueville, les sociétés sont des ensembles cohérents dont les éléments sont interdépendants. On met ainsi en évidence un état social qui s'identifie avec la définition de types extrêmes consistant à exagérer certains traits pour mieux mettre en lumière les caractéristiques du phénomène à étudier.

La méthode tocquevillienne appartient à ce que l'on appellera plus tard l'individualisme méthodologique. En effet, pour expliquer le retard français en matière de commerce et d'agriculture vis-à-vis de l'Angleterre, Tocqueville met en relief l'agrégation de comportements individuels, à savoir les choix opérés par les propriétaires fonciers des deux côtés de la Manche. En France, du fait de la centralisation administrative, les nobles de province ont fait le choix de rester sur place et de s'en tenir à une agriculture peu intensive. En Angleterre, grâce aux exonérations fiscales proposées aux habitants des villes, les mêmes nobles font plutôt le choix inverse de l'exode et de l'investissement productif.

« **Idéal-type**
Voir p. 490

« **Investissement**
Voir p. 174

• La problématique centrale : l'égalité contre la liberté

L'égalisation des conditions est, selon Tocqueville, une caractéristique de la démocratie.

Démocratie ►
Voir p. 282

Elle signifie la disparition des différences héréditaires de conditions entre les individus ainsi que le fait que toutes les professions soient accessibles à tous. L'égalisation des conditions dérive d'une égalité de droit qui s'accompagne d'une certaine mobilité sociale. Ce n'est pas une égalité économique ou une égalité intellectuelle. Le principe démocratique s'accommode très bien de la persistance d'inégalités économiques et sociales.

Tocqueville fait de la liberté la valeur noble par excellence. La liberté incarne la fidélité par rapport à soi-même, la capacité de résistance à l'égard du pouvoir politique. Mais l'égalité caractéristique des démocraties modernes tend spontanément au nivellement vers le bas et à l'instauration de mœurs qualifiées de « médiocres ».

Égalité ►
Voir aussi
Inégalités
(p. 361)

La première loi de Tocqueville énonce que la passion pour l'égalité est plus forte que le goût pour la liberté et qu'il est fort à craindre que la contradiction entre égalité et liberté ne finisse par se résoudre par la suppression de la liberté.

La contradiction entre ces deux logiques est d'autant plus forte que la démocratie est de plus en plus intolérante par rapport aux inégalités, en vertu de la deuxième loi de Tocqueville qui dit que le désir d'égalité est toujours plus insatiable à mesure que l'on avance dans la direction de l'égalité. La contradiction n'est qu'apparente : tant que les mondes sociaux sont incommensurables, le processus de comparaison sociale n'est pas possible. À partir d'une certaine homogénéité, on commence à regarder dans le jardin du voisin et les différences apparaissent vite insupportables. Cette théorie est aussi connue aujourd'hui sous le nom de théorie de la frustration relative.

Parallèlement à l'inéluctable égalisation des conditions, on assiste à la montée de l'*individualisme*, qui est, selon Tocqueville, un « sentiment réfléchi et paisible qui dispose chaque citoyen à s'isoler de la masse de ses semblables, et à se situer à l'écart de sa famille et de ses amis ».

Karl Marx (1818-1883)

Marx ►
Voir p. 452

K. Marx, en cherchant à dépasser l'idéalisme et le matérialisme, a fondé le matérialisme dialectique. L'*idéalisme* est une théorie qui affirme qu'il existe des idées préexistant à l'expérience et que l'accès

à la connaissances se fait par la raison et le langage. Le **matérialisme** est une théorie qui affirme que la réalité matérielle existe indépendamment de la pensée. Dans sa version la plus mécaniste, la pensée n'est que le reflet mécanique de la vie de la matière. Le matérialisme dialectique est une théorie générale du monde, empruntée à Hegel (1770-1832). À la différence de Hegel, Marx cherche toutefois à « remettre sur pied » le monde. Le **matérialisme dialectique (selon Marx)** devient la science qui décrit les lois d'évolution du monde objectif et leur reflet dans la conscience humaine.

• Le matérialisme historique

Marx partage l'intuition scientifique de Comte et de Durkheim d'après laquelle il faut partir des structures et non des individus pour comprendre le fonctionnement du monde. L'idée première et essentielle est que les hommes entrent dans des rapports qui sont indépendants de leur volonté. **L'infrastructure (selon Marx)** est la base économique de la société constituée de forces productives et de rapports de production. Elle commande la **superstructure (selon Marx)**, ensemble des institutions juridiques et politiques ainsi que des façons de penser (idéologies et philosophies). Le déterminisme est strict : comme le dit l'auteur du *Capital*, le moulin à bras de l'époque féodale donnera la société avec le suzerain ; le moulin à vapeur va de pair avec le capitalisme industriel. La dynamique des structures se fonde sur la croissance des forces productives qui, à un moment donné, devient incompatible avec les rapports de production et les modalités de répartition des revenus. C'est sur cette contradiction qu'est fondée la lutte des classes.

La succession des modes de production est inéluctable. On passe du mode de production antique (caractérisé par l'esclavage) au mode de production féodal (caractérisé par le servage), puis au mode de production capitaliste (caractérisé par le salariat), pour arriver enfin au mode de production socialiste (règne des producteurs associés qui supprime l'exploitation de l'homme par l'homme).

Le mode de production socialiste, phase finale de cette évolution, se produit sous l'influence de deux lois :

– la **loi de la baisse tendancielle du taux de profit**, principe mis en évidence par Marx, selon lequel, sous la pression de la

« Comte

Voir p. 478

« Durkheim

Voir p. 486

« Force

productive

Voir p. 452

« Rapport de

production

Voir p. 452

« Lutte des

classes

Voir p. 345

« Mode de

production

Voir p. 452

concurrence, les capitalistes substituent le capital au travail ; ils remplacent le travail vivant par du travail mort. Comme le taux de profit est le rapport entre la plus-value et le capital engagé, celui-ci ne peut que diminuer, d'où l'extinction inéluctable du capitalisme ;

– la **loi de la paupérisation des travailleurs**, principe mis en évidence par Marx, selon lequel, le profit étant prélevé sur la valeur produite par la force de travail, les capitalistes ont intérêt à maintenir les salaires à leur niveau minimum. On distingue ici la **paupérisation absolue** (appauvrissement des travailleurs) et la **paupérisation relative** (détérioration de la situation des prolétaires par rapport à celle des autres acteurs de la vie économique).

Profit ►
Voir p. 45

Salaire ►
Voir p. 415

• L'aliénation

La notion d'aliénation dérive de la philosophie de Hegel. Dans cette conception, l'esprit s'aliène en construisant des édifices intellectuels et moraux qui finissent par lui échapper.

Elle présente trois aspects dans l'œuvre de Marx : l'aliénation religieuse, l'aliénation politique et l'aliénation économique ; cette dernière est la cause des deux autres.

Dans les *Thèses sur Feuerbach* (1844), l'**aliénation religieuse** est décrite par Marx comme le phénomène par lequel les hommes deviennent étrangers à eux-mêmes en projetant sur Dieu ce qu'ils ont de meilleur. La religion est le reflet de l'impuissance des hommes à gouverner leur destin : c'est « l'opium du peuple ».

L'**aliénation politique** désigne le phénomène par lequel l'État et la bureaucratie sont des organismes de domination au service de la classe des capitalistes et sont donc séparés de l'individu. Dans le système capitaliste, l'État n'est pas au service de l'intérêt général. Il n'est pas non plus celui qui exerce le monopole de la violence physique légitime au sein d'un territoire donné (Weber). Plus récemment, ce point de vue a été développé par quelques sociologues d'inspiration marxiste. Par exemple, L. Althusser (1918-1990) pense que le pouvoir de l'État a pour finalité d'assurer les conditions de reproduction du système capitaliste. Il distingue, dans cette optique, l'**appareil répressif d'État**, qui est l'ensemble des institutions inscrites dans le registre de la violence et qui remplissent la fonction de domination (armée, police, magistrature) et l'**appareil idéologique d'État** (école, Église, droit, médias, dont l'action se rattache à l'idéologie et qui remplit la fonction d'hégémonie).

Weber ►
Voir p. 489

L'aliénation économique désigne la mutilation des potentialités des individus qui ne peuvent s'exprimer et se réaliser dans l'acte productif en raison d'une logique de rentabilité qui les transforme en appendice de la machine. L'ouvrier est dépossédé des produits de son travail, et, par conséquent, dépossédé de lui-même. Le travail n'est pas la satisfaction d'un besoin mais un moyen de satisfaire des besoins en dehors de l'activité laborieuse. La morale de Marx est une morale du travail. Pour lui, c'est en produisant en dehors de toute contrainte que l'homme affirme son **être générique** (être véritable, correspondant à l'essence de la nature humaine, par opposition à l'individu aliéné de la société capitaliste).

◀ Travail
Voir p. 37

• Travail productif et improductif

Marx distingue le travail productif des salariés producteurs de marchandises appartenant au secteur des biens et des services, et le travail improductif concernant les personnes qui ne sont ni créatrices de plus-value ni créatrices de valeur d'usage. Les travailleurs improductifs correspondent aux « faux frais » du système capitaliste. Ils englobent à la fois les domestiques et les travailleurs supérieurs (militaires, avocats, médecins), bref, ce que Marx nomme les « idéologues ». Ce sont des groupes parasites ; ce qui les différencie, c'est leur position dans la répartition. Il convient par ailleurs de distinguer le travailleur directement productif et le travailleur indirectement productif. L'un transforme la matière alors que l'autre participe à la production mais n'agit pas directement sur la matière (cadres, employés).

Ces définitions ont des conséquences importantes sur la délimitation des groupes sociaux. Si on applique à la lettre l'orthodoxie marxiste, la **classe ouvrière (selon Marx)** est composée des « salariés directement productifs de plus-value chargés de mener à bien une tâche d'exécution au sein d'un environnement donné » (M. Verret). Or, les mutations que connaît le monde du travail mettent en cause ces distinctions. La classe ouvrière se réduit comme une peau de chagrin du fait de l'indistinction croissante des tâches des ouvriers et des employés et de la multiplication des postes de surveillant-opérateur. Si on étend la définition de la classe ouvrière à certaines activités de service, on se trouve aujourd'hui face à un groupe aux contours flous qui n'a plus vraiment de spécificité.

◀ Plus-value
Voir p. 453

Émile Durkheim

Comte ►
Voir p. 478

Philosophe de formation et héritier d'A. Comte, **Émile Durkheim** (1858-1917) n'aura de cesse au cours de toute sa carrière de convaincre la communauté scientifique de la légitimité et du bien-fondé de cette discipline nouvelle qu'est la sociologie. Auteur de nombreux articles et comptes-rendus, il rédige quatre ouvrages qui feront date : *De la division du travail social* (1893), *Les Règles de la méthode sociologique* (1895), *Le Suicide* (1897), *Les Formes élémentaires de la vie religieuse* (1912). Sa conception de la sociologie a été qualifiée d'**holisme méthodologique**, principe sociologique qui affirme le primat de la société sur l'individu, ou encore du tout sur les parties, pour mettre en évidence des déterminations structurales.

• La solidarité (ou la théorie de l'intégration)

Dans *De la division du travail social*, Durkheim aborde ce qui sera le thème central de sa pensée, à savoir les relations entre les individus et la collectivité. Comment une collection d'individus peut-elle constituer une société ? En d'autres termes, comment l'ordre social est-il possible ? Il répond à cette question en distinguant deux formes de solidarité : la solidarité mécanique et la solidarité organique.

La **solidarité mécanique (selon Durkheim)** est une solidarité par similitude, caractéristique des sociétés traditionnelles. Dans celles-ci, la division du travail est faible, les individus se différencient peu les uns des autres et adhèrent à des valeurs et à des croyances communes. Le poids de la **conscience collective**, que l'on définit comme l'ensemble des croyances et des sentiments communs à la moyenne des membres d'une société, est élevé. Le droit en vigueur est un **droit répressif**, c'est-à-dire un droit qui sanctionne les fautes et les crimes.

La **solidarité organique (selon Durkheim)** est une solidarité par différenciation, caractéristique des sociétés modernes. La division du travail y est forte, les individus sont différents les uns des autres et le poids de la conscience collective est relativement faible. Le droit existant est un **droit restitutif** (ou **droit coopératif**), c'est-à-dire un droit dont l'objet n'est pas de sanctionner mais plutôt de remettre les choses en état lorsqu'une faute a été commise. Pour Durkheim, la cause de la solidarité organique est l'accroissement de la **densité matérielle** (nombre d'individus appartenant à une collectivité don-

Division du travail ►
Voir p. 332

Conscience collective ►
Voir p. 486

née) qui entraîne elle-même une augmentation de la **densité morale** (intensité des communications et des échanges entre individus).

Au cours du passage d'une forme de société à une autre, il est possible que des formes pathologiques de la division du travail s'installent (crises industrielles, antagonisme du travail et du capital, ou encore spécialisation excessive des travailleurs). Elles sont qualifiées d'anomiques. **L'anomie** est, selon Durkheim, un dérèglement social qui provient d'une insuffisance de coordination entre les différents organes de la société, ou encore du fait que les désirs des individus deviennent disproportionnés par rapport à leur situation objective. C'est un affaiblissement de l'influence des normes et des valeurs sur le comportement des individus.

◀ **Norme**
Voir p. 379
◀ **Valeur**
Voir p. 379

Les Règles de la méthode sociologique

La conception durkheimienne de la sociologie est fondée sur une théorie du fait social : pour que la sociologie existe comme science, à l'image des sciences de la nature, il faut qu'elle ait un objet clairement identifié (le fait social) et que la méthode d'investigation ne soit pas différente de celle utilisée dans les autres champs scientifiques qui visent à atteindre l'objectivité des résultats.

Le **fait social (au sens de Durkheim)** est l'ensemble des actions, pensées et sentiments extérieurs imposés à l'individu par la société au cours du processus de socialisation et du contrôle social. Il est extérieur à l'individu parce qu'il prend naissance en dehors de celui-ci. Ainsi, nous ne sommes pas à l'origine des règles morales que nous respectons. Celles-ci nous ont été transmises au cours de l'éducation.

◀ **Socialisation**
Voir p. 390
◀ **Contrôle social**
Voir p. 395

De cette théorie du fait social découlent les deux règles de la méthode sociologique :

- traiter les faits sociaux comme des choses : cela signifie qu'il faut adopter par rapport à ceux-ci une attitude mentale consistant à les observer de l'extérieur, comme les faits physiques, pour écarter les prénotions (visions spontanées et immédiates des réalités sociales, souvent fausses parce qu'elles expriment des représentations subjectives du monde) ;

◀ **Prénotation**
Voir p. 312

- expliquer un fait social par un autre fait social : si l'individu naît de la société, expliquer un phénomène revient à chercher la cause qui le produit et cette cause ne saurait se situer au niveau de l'individu. Par exemple, la division du travail ne s'explique pas par une cause subjective (recherche du bonheur ou d'une plus grande productivité individuelle), mais par un élément objectif (la densité matérielle).

◀ **Productivité**
Voir p. 39

Le Suicide

Le **suicide** est défini par Durkheim comme un fait social : « tout cas de mort qui résulte directement ou indirectement d'un acte positif ou négatif accompli par la victime elle-même, et qu'elle savait devoir produire ce résultat ». On remarquera que l'acte du héros qui meurt pour sa patrie est englobé dans cette définition, ce qui n'est pas exactement la représentation habituelle, ni même celle qui est à la source des statistiques officielles.

À partir de l'examen d'une masse immense de faits et chiffres, Durkheim parvient à dégager une typologie des causes du suicide :

- le **suicide égoïste (selon Durkheim)** est un suicide qui se produit lorsque les individus résistent à s'intégrer au groupe social. L'individualisme excessif conduit à avoir des désirs peu compatibles avec les normes sociales, d'où une désillusion pouvant conduire, dans les cas plus extrêmes, à s'ôter la vie ;

- le **suicide altruiste (selon Durkheim)** est un suicide qui se produit lorsque les individus sont trop intégrés au groupe social. L'individu se donne la mort pour rester en conformité avec des impératifs sociaux (ex. : le commandant du bateau qui refuse de quitter le navire) ;

- le **suicide anémique (selon Durkheim)** est un suicide qui se produit lorsque la réglementation est insuffisante. On le rencontre au moment des crises économiques. Sa fréquence augmente aussi avec l'augmentation du nombre des divorces ;

- subsiste un dernier cas que Durkheim n'envisage pas vraiment parce qu'il le trouve assez peu réaliste, mais qu'il nous faut nommer par exigence de symétrie : le **suicide fataliste** est un suicide qui pourrait se produire en cas de réglementation trop forte (par exemple lorsque la société exerce une pression insupportable sur les individus, supprimant totalement leur marge de liberté).

D'après cette typologie, le suicide serait un phénomène individuel dont les causes sont sociales. Toute société serait donc parcourue de courants suicidogènes, c'est-à-dire de forces sociales qui poussent les individus vers la mort volontaire. Si l'expression « courant suicidogène » est intéressante, elle montre cependant les limites du holisme durkheimien : il y a, certes, des régularités statistiques dans le phénomène du suicide, mais rien n'oblige pour autant d'en déduire l'existence d'un courant qui traverserait la société comme une réalité objective ou une cause déterminante.

Crise
économique ►
Voir p. 152

Les Formes élémentaires de la vie religieuse

La **religion (au sens de Durkheim)** se définit par la division du monde en phénomènes sacrés et en phénomènes profanes, et non par la croyance en un dieu transcendant. Pour démontrer cette thèse, il part du **totémisme**, forme de religion simple qui prend appui sur le clan et sur le totem. Le **clan** est un groupe de parenté sans liens de consanguinité. Le **totem** est l'expression de l'identité collective rattachée souvent à un animal ou à une plante. Durkheim affirme que, dans le totémisme, les individus croient adorer tel ou tel animal, telle ou telle image ; ils adorent en réalité une force anonyme qui est la société elle-même. Et ce qui vaut pour le totémisme vaut aussi pour des religions plus élaborées. La société éveille en nous le sentiment du divin.

Max Weber

Sociologue allemand (1864-1920), **Max Weber** est souvent opposé à Émile Durkheim. En effet, sa théorie de l'individualisme méthodologique valorise le point de vue de l'acteur et va donc à l'encontre des présupposés holistes de Durkheim qui affirment le primat de la société sur l'individu. L'œuvre de Weber est considérable : elle comporte des études de méthodologie (*Essais sur la théorie de la science*, recueil d'écrits parus entre 1904 et 1919), des écrits historiques, des travaux de sociologie de la religion (*L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, 1904-1905). Son livre majeur, *Économie et société*, sera publié après sa mort, en 1922.

◀ Individualisme
méthodologique
Voir p. 489

• La sociologie de l'action sociale

M. Weber ne définit pas les faits sociaux comme des choses. En effet, l'**individualisme méthodologique** est une conception sociologique qui considère les faits sociaux comme la résultante de l'action d'un ensemble de comportements individuels. Il ne s'agit pas de prôner l'individualisme comme une valeur en soi, ni de nier l'existence des groupes, mais d'affirmer qu'un modèle explicatif doit s'appuyer sur la dimension intellectuelle et stratégique des acteurs.

Chez Weber, l'**action** est une conduite à laquelle un individu attache une signification. Elle devient *sociale* lorsqu'elle est rapportée à autrui. La sociologie de l'action sociale s'appuie sur la **compréhension des conduites**, c'est-à-dire sur la saisie du sens visé par chaque individu. Mais comment peut-on éviter la subjectivité dès lors que l'on cherche à se mettre à la place d'autrui ? Il importe pour cela de distinguer le jugement

de valeur et le rapport aux valeurs. **Le jugement de valeur (selon Weber)** est un jugement qui engage la personnalité de celui qui l'exprime. **Le rapport aux valeurs (selon Weber)** est un procédé de sélection des faits et de mise en forme des concepts. Par exemple, le sociologue peut très bien considérer la liberté comme un objet à étudier en explorant la réalité historique, sans pour autant prononcer un jugement sur la valeur que représente la liberté politique. C'est de cette manière que l'on parvient à une certaine forme d'objectivité. On parle alors de **neutralité axiologique** pour évoquer ce principe d'un nécessaire rapport aux valeurs qui ne débouche pas pour autant sur l'affirmation de jugements de valeur.

Pour évaluer l'activité sociale, Weber a recours à la méthodologie de l'idéal-type. **L'idéal-type webérien** est une construction théorique permettant de comprendre la réalité sans pourtant la refléter totalement. C'est un mixte de relations abstraites et de données historiques observées qui obéit à un souci de cohérence interne, de simplicité et de visibilité. Ainsi, l'activité sociale pourra être comprise à partir de quatre idéaux-types d'actions qui correspondent à des rationalités différentes :

- **l'action traditionnelle (selon Weber)** est une action dictée par des habitudes, des coutumes, des croyances. Pour agir, il suffit d'obéir aux schémas enracinés dans la pratique ancestrale ;

- **l'action affective (selon Weber)** est une action guidée par l'humour. Une réaction émotionnelle liée à des circonstances données pousse le sujet à accomplir tel ou tel acte ;

- **l'action rationnelle en valeur (selon Weber)** est une action qui consiste à agir par conviction et dans laquelle l'acteur est guidé par une certaine conception du devoir. Elle est rationnelle dans son déroulement mais son moteur se situe dans la sphère des valeurs (ex. : le terroriste qui monte un attentat au nom de l'islam) ;

- **l'action rationnelle par rapport à un but (selon Weber)** est une action qui relie les moyens et la finalité poursuivie sans considérer une quelconque idéologie. C'est, par exemple, celle de l'ingénieur qui construit un pont.

Bien évidemment, l'analyse du comportement d'un acteur reflète rarement un de ces idéaux-types de manière intégrale. Le comportement est souvent le fruit de plusieurs orientations. L'étudiant qui investit dans la scolarité peut le faire pour acquérir un métier (action rationnelle par rapport à un but), pour faire plaisir à ses parents (action affective), pour se conformer à une tradition familiale (action traditionnelle) ou encore parce qu'il est porté par la quête de la connaissance, considérée comme une valeur primordiale (action rationnelle en valeur).

• L'essence de l'activité sociale : la rationalisation

L'Occident, depuis le Moyen Âge, connaît un processus de **rationalisation** que Weber considère comme « l'ensemble des activités sociales qui se dégagent progressivement de l'emprise de la tradition et du sacré pour se définir en fonction de l'efficacité et du calcul ». L'économie se détache de la religion, la science prend ses distances avec la métaphysique, le droit ne repose plus sur la coutume. Ce processus de rationalisation aboutit au **désenchantement du monde**, processus mis en évidence par Weber et selon lequel l'homme moderne perçoit le monde comme le produit de forces aveugles, totalement dépouillé de ses charmes et organisé de manière de plus en plus rationnelle et bureaucratique. La rationalisation ne va pas sans inconvénients : si la domination du fonctionnaire permet de sortir du règne de l'arbitraire, il n'en reste pas moins que ce fonctionnaire ne peut pas donner le sens de l'action politique. En outre, la science n'apporte pas de réponses aux questions qui nous importent le plus. Enfin, l'exercice par chacun d'un métier spécialisé conduit à une existence étriquée dans laquelle l'homme n'a pas d'autre espoir que d'accepter cette limitation. Tout cela rend Weber pessimiste sur l'avenir du monde.

• La naissance du capitalisme

L'**esprit du capitalisme** est défini par Weber comme la « recherche de l'accumulation indéfinie du profit ainsi que par un fonctionnement qui obéit à la rationalité bureaucratique ». Comment cette attitude particulière à l'égard du travail, reposant sur la valorisation de l'activité sans relâche, a-t-elle pu prendre naissance ?

Dans *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Weber montre la congruence entre l'esprit du capitalisme et l'esprit du protestantisme. L'éthique protestante est issue de la conception calviniste qui repose sur cinq points : il existe un Dieu transcendant qui a créé le monde, insaisissable à l'esprit de l'homme ; ce dieu a prédestiné chacun au salut ou à la damnation ; Dieu a créé le monde pour sa propre gloire ; l'homme qui veut être sauvé doit travailler à la gloire de Dieu ; les choses terrestres appartiennent à l'ordre du péché et de la mort.

Dans ces conditions, le calviniste anxieux du salut de son âme va chercher à prouver, par sa réussite dans le monde, qu'il est l'élu de Dieu. L'éthique protestante incite le croyant à se méfier des biens du monde, à adopter un comportement ascétique et à travailler. C'est la conduite nécessaire au développement du capitalisme qui suppose l'organisation rationnelle du travail et le réinvestissement systéma-

tique des profits réalisés. M. Weber ne montre pas que l'ascétisme protestant est la cause de l'extension du capitalisme. Son propos n'est pas de s'opposer au matérialisme historique qui explique la religion par l'économie. Il est simplement d'établir que l'attitude économique des hommes peut être commandée par leur système de croyances. L'action humaine, même lorsqu'elle est pleinement rationnelle, suppose un moteur qui n'appartient pas à la sphère de la rationalité.

• Éthique de la conviction et éthique de la responsabilité

Il y a dans la logique de l'action une antinomie fondamentale entre l'éthique de la conviction et l'éthique de la responsabilité.

Pour Weber, l'**éthique de la conviction** est une éthique qui incite à agir selon ses sentiments, sans prêter attention aux conséquences des actes. Ainsi, le pacifiste absolu agit conformément à sa conscience, même si son attitude peut contribuer à la défaite de sa patrie.

L'**éthique de la responsabilité** est une éthique qui envisage les conséquences des décisions et interprète l'action en termes de moyens-fins. C'est l'éthique de l'homme d'État ou, pour paraphraser Machiavel, de celui qui préfère la grandeur de la cité au salut de son âme. Cependant, si la fin justifie les moyens, la morale de la responsabilité ne conduit pas à justifier n'importe quelle action pour la réalisation du bien collectif. La volonté de l'homme politique s'arrête lorsque les fondements de la morale sont en péril.

Dans le registre politique, il faut également distinguer la puissance et la domination.

La **puissance (selon Weber)** est la chance que possède un acteur d'imposer sa volonté à un autre alors que la **domination** est la situation dans laquelle il y a un maître. Pour passer de la puissance à la domination, il faut introduire la notion de groupement politique, ce qui s'accompagne d'une interrogation sur la légitimité du pouvoir.

Les formes de domination légitime sont au nombre de trois :

– la **domination traditionnelle (selon Weber)** est une forme de domination fondée sur la croyance au caractère sacré des traditions. On obéit au chef parce qu'il en a toujours été ainsi ;

– la **domination charismatique (selon Weber)** est une forme de domination fondée sur le dévouement à un individu hors du commun ; on obéit au chef parce que c'est lui ;

– la **domination rationnelle (selon Weber)** est une forme de domination fondée sur la croyance en la légalité des règlements, ainsi qu'en la légalité des titres de tous ceux qui exercent la domi-

Machiavel ►
Voir p. 438

Pouvoir ►
Voir p. 280

nation. C'est la domination qui s'exerce dans la gestion administrative de la société moderne ; on obéit aux interprètes de la légalité qui remplissent des fonctions et non à des individus.

Vilfredo Pareto

Vilfredo Pareto est l'auteur d'un *Traité de sociologie générale* (1916). Afin de distinguer l'objet d'étude du sociologue de celui de l'économiste, il élabore une typologie des actions, qu'il divise en actions logiques et non logiques. Sa théorie des élites, ainsi que sa théorie des idéologies, mieux connue sous le nom de théorie des dérivations, a aussi eu une certaine audience.

Les **actions logiques (selon Pareto)** sont les actions qui sont logiquement unies à leur but, où le but objectif est identique au but subjectif.

Les **actions non logiques (selon Pareto)** sont les actions où le but objectif est différent du but subjectif, ce qui ne veut pas dire qu'elles soient illogiques ; elles sont le champ privilégié de l'analyse sociologique, et Pareto en distingue quatre genres :

- le premier genre d'action non logique est constitué d'actions où les moyens ne sont pas reliés aux fins, ni dans la réalité ni dans la conscience ; ce genre d'action est rare, parce que l'homme cherche, en général, à donner un sens à sa conduite ;

- le deuxième genre est constitué d'actions où les moyens sont reliés aux fins dans la conscience, mais pas dans la réalité ; on comptera sous cette catégorie d'actions la danse du faiseur de pluie des sociétés primitives ;

- le troisième genre est constitué d'actions reliées aux fins dans la réalité, mais pas dans la conscience ; relèvent de cette catégorie les conduites instinctives ou animales ;

- le quatrième genre est constitué d'actions où il y a une relation objective entre la conduite et ses résultats et une relation subjective, car l'acteur perçoit aussi un rapport entre les moyens et les fins, mais sans pour autant que le résultat de son action corresponde nécessairement à son intention initiale ; les buts visés ne sont pas compatibles avec les moyens employés. C'est le cas du révolutionnaire qui prend le pouvoir pour assurer le bonheur de l'humanité et qui finit par instaurer une dictature autoritaire.

Pareto propose également une doctrine de la nature humaine, telle qu'elle se manifeste dans la vie sociale, qui repose sur une classification subtile des résidus et des dérivations.

« Pareto

Voir p. 447

Les **résidus (au sens de Pareto)** sont l'ensemble des sentiments qui agissent dans toutes les sociétés et à travers l'histoire. Ces résidus varient peu ; en d'autres termes, Pareto affirme que la nature humaine ne change pas fondamentalement au cours des siècles.

Les **dérivations (au sens de Pareto)** sont les moyens divers par lesquels les individus donnent une logique à ce qui n'en a pas ou, en tout cas, pas autant qu'on voudrait le croire. Dans une autre terminologie, les dérivations sont aussi nommées « idéologies ».

Enfin, Pareto propose une analyse intéressante de l'**élite** (ensemble des individus qui ont été promus dans un domaine particulier et qui en tirent des avantages matériels et symboliques), laquelle est scindée en deux catégories :

- l'**élite sociale (au sens de Pareto)** est le petit nombre d'individus qui ont réussi dans leur sphère d'activité professionnelle ;

- l'**élite gouvernementale (au sens de Pareto)** est une fraction de l'élite sociale, composée de ceux qui exercent des fonctions sociales ou politiques de direction.

Les sociétés sont caractérisées par la nature de leurs élites, qui peuvent gouverner selon deux types de moyens : la force et la ruse.

La théorie parétienne des élites constitue une critique de la théorie marxiste de la domination car, pour Pareto, le pouvoir ne se limite pas au niveau économique, mais constitue une sphère autonome aux multiples facettes. D'autre part, Pareto affirme qu'aucune société ne peut échapper à la dualité irréductible entre gouvernants et gouvernés. L'espoir d'une société non conflictuelle est un leurre. La révolution souhaitée par les communistes en ce début de ^{xx}e siècle ne ferait donc que substituer une élite à une autre. Cette substitution des élites s'est maintes fois répétée dans l'histoire, mais peut être retardée dans les sociétés industrielles par la levée des restrictions relatives à la circulation des élites (accès au statut d'élite des éléments les plus talentueux de la masse).

Georg Simmel

Historien, philosophe et sociologue, **Georg Simmel** (1858-1918) a produit une œuvre nuancée s'intéressant à des thèmes divers et inédits, comme la coquetterie, l'amour, les sociétés secrètes, avec une méthode d'investigation particulière qui a fait de lui un intellectuel inclassable. On le considère comme le père de la sociologie formelle, pour avoir essayé de dégager les formes de la socialisation de leurs

contenus. Ses ouvrages principaux sont : *Les Problèmes de la philosophie de l'histoire* (1892), *Philosophie de l'argent* (1900), *Sociologie* (1908), *Recherche sur les formes de la socialisation* (1908).

La **sociologie formelle** est une science qui concerne les formes, qui porte sur des formes et non pas une science qui formalise son objet. Pour Pareto, la société existe là où plusieurs personnes entrent en action réciproque. Mais, si l'action réciproque est une condition nécessaire de la socialisation, elle doit s'inscrire dans une forme pour devenir une socialisation. Cette forme peut prendre des visages aussi divers que celle d'une éphémère promenade en commun, ou encore celle de la vie de famille, évidemment plus stable. En tout cas, les formes de la socialisation sont au-delà des individus et partiellement autonomes. La religion, la langue, l'économie subsistent indépendamment des individus et des contenus qu'on peut leur donner à chaque époque.

Un des thèmes fondamentaux de Simmel est l'image du pont et de la porte, que l'on résume en disant que les choses du monde extérieur se présentent toujours à nous en un double sens, comme si tout était lié, ou, au contraire, comme si tout était séparé. Le pont est l'image de la liaison et la porte l'image de la séparation. La philosophie de l'argent montre ainsi que l'argent est le symbole simultané de la liaison et de la séparation. En effet, l'argent incarne la mobilité absolue du monde puisque sa signification apparaît dès qu'on s'en dessaisit. En même temps, l'argent est le symbole de la stabilité puisqu'il est la valeur qui mesure toutes les autres valeurs.

La sociologie de Simmel le conduit à s'intéresser à de multiples formes de socialisation où il montre l'ambivalence fondamentale des choses. Par exemple, l'étranger est une forme qui participe du proche et du lointain. Il est le voisin des membres du groupe social, et en même temps la figure extérieure à la communauté. Cette dialectique explique qu'on investit l'étranger de rôles contradictoires. À certains moments, il représente un pôle d'objectivité, car il n'est pas directement engagé dans la vie du groupe, pouvant même remplir la fonction de juge ; à d'autres moments, dans la périodes troublées, on accuse l'étranger d'être le fomenteur des désordres.

De même, la mode est l'imitation d'une figure donnée. Elle mène donc l'individu sur la voie du groupe en réduisant chacun à un exemple. Simultanément, elle satisfait aussi le besoin de distinction, la tendance à la différenciation.

« Socialisation
Voir p. 390

■ Les grandes théories sociologiques

■ Le fonctionnalisme

Le **fonctionnalisme** est une théorie qui s'interroge sur la fonction que remplissent les phénomènes sociaux et qui rapporte chaque élément à la totalité à laquelle il appartient. Le courant fonctionnaliste doit beaucoup à l'ethnologie. Il fait suite à deux mouvements de pensée qui ont accompagné la naissance de cette discipline au XIX^e siècle : l'évolutionnisme et le diffusionnisme.

L'**évolutionnisme** est une philosophie de l'histoire marquée par la croyance au destin ascendant de la civilisation et par la recherche d'une explication monocausale du devenir des groupes humains. L'évolutionnisme a connu son essor en ethnologie dans la seconde moitié du XIX^e siècle, avec des auteurs comme L. Morgan, F. B. Tylor ou J. G. Frazer. Pour ces auteurs, les systèmes sociaux s'améliorent progressivement au fur et à mesure du déroulement de l'histoire et cette amélioration concerne tous les domaines : économique, politique, religieux et social. D'un point de vue scientifique, les postulats de départ de l'évolutionnisme sont très discutables. Il n'y a pas de trajectoire unique de l'humanité, avec un point initial et un stade ultime de développement. Toute **téléologie** (explication des faits par une cause finale) doit être rejetée dès lors qu'il est question des affaires humaines. L'histoire n'est pas faite de gains cumulatifs : il y a des moments de stagnation, de retour en arrière, de dégénérescence.

Le **diffusionnisme** est une théorie qui interprète les similitudes d'organisation sociale comme le fruit d'un processus de diffusion à partir de quelques aires déterminées, alors que, pour les évolutionnistes, l'explication doit être recherchée du côté de l'existence de lois de l'évolution. Le diffusionnisme est né d'une opposition à l'évolutionnisme, à la fin du XIX^e siècle. La problématique commune des deux courants est de rendre compte de l'existence de traits communs entre des sociétés au même stade d'évolution.

La pensée diffusionniste est représentée par plusieurs écoles.

Pour l'école britannique (G. Elliot-Smith, W. J. Perry), l'ensemble des civilisations a pris naissance en Égypte pharaonique. Cette approche extrême et réductrice est qualifiée d'hyperdiffusionnisme. Pour l'école germano-autrichienne (E. Graebner, W. Schmidt), les différentes cultures ont pour origine un nombre limité de foyers cul-

Ethnologie ►
Voir p. 10

turels. On formulera, par exemple, l'hypothèse d'influences méditerranéennes sur les civilisations africaines. Enfin, l'école américaine (F. Boas, R. H. Lowie, C. Wissler, A. C. Kroeber, E. Sapir, M. J. Herkovits) met l'accent sur les phénomènes d'emprunt et d'acculturation. Lowie définit la culture comme « un manteau d'Arlequin fait de pièces rapportées » ; Wissler introduit le concept « d'aire chronologique ». Si l'approche diffusionniste a permis des apports significatifs par l'étude des contacts interculturels, elle a l'inconvénient d'exagérer l'ampleur du mécanisme de diffusion ainsi que d'émettre des hypothèses fantaisistes issues du rapprochement d'analogies superficielles entre civilisations.

« **Acculturation**
Voir p. 383

Un fonctionnaliste : Robert K. Merton

Sociologue américain né en 1910, **R. K. Merton** a prolongé le travail des ethnologues et élaboré les principes d'une analyse fonctionnelle dans son ouvrage fondamental, *Éléments de théorie et de méthode sociologique* (1949). Il y récuse à la fois l'empirisme excessif d'une certaine sociologie (**empirisme** : théorie selon laquelle la connaissance provient des faits, s'opposant ainsi au **rationalisme**, théorie qui affirme que la raison fonde la connaissance et que l'accès à la vérité découle de la seule logique de la pensée) et le fonctionnalisme abstrait qui évite la confrontation avec les données. Le fonctionnalisme de Merton cherche donc à dépasser à la fois l'accumulation aveugle de données statistiques et les théories produites sans support factuel.

Merton fait porter la critique sur ce qu'il considère comme les trois postulats de l'analyse ethnologique :

- le postulat de l'unité fonctionnelle, qui consiste à appréhender la société comme un ensemble homogène. Merton préfère mettre l'accent sur la diversité des groupes sociaux dans les sociétés modernes ;

- le postulat de l'universalité, selon lequel tous les usages sociaux ont une fonction. Pour Merton, il y a des **survivances**, usages qui se maintiennent dans une société sans avoir de fonction apparente (voire entravent le fonctionnement de la société). Par exemple, si on partage une vision à la fois égalitaire et progressiste, on pourrait dire que la fonction de sélection de l'école est une survivance. À une certaine époque, pas si lointaine, l'école avait pour fonction de sélectionner une élite. Elle a aujourd'hui pour mission de promouvoir le

plus grand nombre. Mais les filières qui reproduisent l'élite demeurent : s'agit-il d'une survivance ?

– le postulat de la nécessité fonctionnelle des activités sociales, pour lequel toutes les activités sont indispensables au bon fonctionnement de la société. Merton affirme plutôt qu'une même fonction peut être remplie par plusieurs activités organisées et que la disparition de l'une d'entre elles ne menace pas le système. C'est ce qu'il appelle l'équivalent ou le substitut fonctionnel des activités (par exemple, l'entreprise est un lieu de production ; elle peut devenir aussi un milieu de socialisation).

Merton a mis en évidence quelques points de méthode qui feront date. Le premier consiste à promouvoir un fonctionnalisme moderne qui s'appuie sur des théories à moyenne portée. Le second démontre l'existence de relations fonctionnelles et dysfonctionnelles à l'intérieur d'une même activité sociale (**dysfonction** : **fonctionnement pathologique d'un système donné**). La bureaucratie est à la fois fonctionnelle par son efficacité, et dysfonctionnelle par la rigidité et la routine qu'elle engendre. Le troisième pointe les fonctions latentes et les fonctions manifestes des phénomènes sociaux. Si ceux-ci ont, pour Merton, une **fonction manifeste**, c'est-à-dire une fonction qui correspond à leur finalité objective, ils ont aussi une **fonction latente**, c'est-à-dire une fonction différente de l'objectif recherché. L'école, par exemple, a pour fonction manifeste d'élever le niveau de formation de la population ; elle a pour fonction latente de reproduire les classes sociales.

■ Le structuralisme

Le **structuralisme** est une théorie qui tente d'expliquer les faits sociaux en considérant la primauté du tout sur les parties.

Le structuralisme de Claude Lévi-Strauss

En anthropologie, le structuralisme se confond avec l'œuvre de C. Lévi-Strauss (*Anthropologie structurale*, 1958). Afin d'appliquer la méthode structurale de la linguistique à l'ethnologie, Lévi-Strauss considère la réalité comme un « système de signes ».

La **structure** est un mode de formalisation qui revêt un caractère de système parce que le tout prime sur les composants : les liens entre les différents termes sont plus importants que les termes eux-

mêmes. Appliquée à l'anthropologie, cette démarche consiste à partir des pratiques sociales observées, des mythes, des rites, des coutumes, et à retrouver les structures élémentaires sous-jacentes.

Lévi-Strauss dévoile les invariants structuraux à partir de l'étude des règles de la parenté. La prohibition de l'inceste est une règle universelle qui n'a pas de fondement biologique. Elle est le point de passage entre la nature et la culture et a pour finalité d'instaurer la circulation des femmes dans un espace donné. En effet, la règle d'exogamie permet de constituer de nouvelles formes de lien social.

◀ **Exogamie**
Voir p. 320

L'analyse des mythes obéit à la même logique. L'étude de leurs contenus particuliers est, selon Lévi-Strauss, d'un intérêt médiocre. Au-delà de la narration des histoires, il s'agit de dégager la « matrice de signification » permettant de mieux connaître la pensée objectivée et ses mécanismes.

◀ **Mythe**
Voir p. 11

L'inconvénient du structuralisme est lié à la méthode employée. Par définition, le structuralisme est plus attentif à l'étude de formes abstraites que des rapports réels. Ainsi, l'histoire, les rapports de domination, sont-ils mis entre parenthèses au profit de la recherche de lois universelles. En outre, une question demeure : si l'esprit humain est invariable, comment expliquer l'existence de la diversité culturelle ?

Le structuro-fonctionnalisme de Talcott Parsons

Le **structuro-fonctionnalisme** est une théorie qui aborde l'étude des phénomènes sociaux envisagés dans leur globalité, à partir de leur fonction.

Talcott Parsons (1902-1979), sociologue américain, a construit une théorie sociale qui insiste sur l'intériorisation des systèmes de valeurs, mais qui a pour inconvénient de surestimer la capacité des sociétés à maintenir leur identité. Très connu aux États-Unis dans les années 1960, il a tenté de construire une synthèse des œuvres de Durkheim, Pareto et Weber. Ses principaux ouvrages sont : *The Structure of Social Action* (1937), *The Social System* (1951), *Economy and Society* (1956).

◀ **Durkheim**
Voir p. 486
◀ **Pareto**
Voir p. 447
◀ **Weber**
Voir p. 489

Parsons relie les fonctions à un ensemble intégré formant système. C'est en ce sens qu'il s'agit d'une **théorie structuro-fonctionnaliste**, c'est-à-dire une théorie qui pose que la société moderne est un système global. Elle est structurée en quatre sous-systèmes qui ont chacun leur fonction particulière. Ces quatre fonctions définissent le système AGIL :

- le sous-système économique répond aux besoins d'adaptation au milieu extérieur (A) ;
- le sous-système politique remplit la fonction de réaliser les fins (G) ;
- le sous-système intégratif permet de coordonner les différentes parties et de stabiliser l'ensemble (I) ;
- le sous-système culturel remplit la fonction de maintenir des modèles latents de valeurs (L).

Valeur ►
Voir p. 379

Le structuralisme constructiviste de Pierre Bourdieu

Pierre Bourdieu (1930-2002) appartient au **structuralisme constructiviste**, courant de pensée insistant sur les structures objectives qui, indépendamment de la volonté des agents, orientent leurs pratiques et leurs représentations. Il développe également l'idée qu'il y a une genèse sociale des schèmes de perception. Ses principaux ouvrages sont : *Les Héritiers* (1964), *Le Métier de sociologue* (1968), *La Reproduction* (1970), *La Distinction, critique sociale de jugement* (1975).

L'espace social est structuré en différents champs. Un **champ social (selon Bourdieu)** est un espace délimité par des pratiques et des institutions sociales (sport, travail, mode...). Chaque champ est organisé par des positions dominantes qui déterminent les règles à respecter et les luttes pour la conquête de situations sociales. Sur chaque champ, les luttes des agents s'organisent en **stratégies de subversion** (stratégies visant à renverser les rapports de forces) et en **stratégies de conservation** (stratégies visant à maintenir ces mêmes rapports).

Un **capital (selon Bourdieu)** est une ressource rare dont un individu tire un avantage matériel (principalement un revenu) ou symbolique (prestige social). Les individus cherchent à valoriser ce capital et à le transmettre à leurs enfants.

P. Bourdieu distingue trois capitaux essentiels : les capitaux économique, culturel et social.

Le **capital économique** est le patrimoine (biens mobiliers et immobiliers) qu'un individu cherche à valoriser parce qu'il lui procure des avantages matériels.

Le **capital culturel** est l'ensemble des ressources culturelles qu'un individu peut utiliser dans une stratégie de reproduction ou d'ascension sociale. Les familles cherchent à améliorer ce capital culturel principalement grâce à la scolarisation de leurs enfants.

Ce capital culturel se décline sous trois formes : l'*habitus*, les biens culturels (objets d'art par exemple) et les diplômes, qui sont des reconnaissances administratives d'un *habitus*.

L'*habitus* est l'ensemble des goûts et aptitudes acquis lors du processus de socialisation. Cet *habitus* permet à l'individu d'exprimer des préférences et de faire des choix, même en face d'une situation inédite. Selon Bourdieu, ce concept d'*habitus* permet d'expliquer l'influence qu'exerce la culture sur le comportement humain, sans pour autant postuler un déterminisme culturel. En effet, la socialisation ne transmet pas des comportements stéréotypés mais des goûts et des aptitudes qui font que les choix individuels gardent une part d'indétermination tout en étant sous influence culturelle.

À ces deux formes essentielles de capital, Bourdieu ajoute le capital social, qui résulte des deux premiers et en favorise l'accumulation.

Le *capital social* est l'ensemble des relations qu'un agent peut mobiliser afin de maintenir ou d'améliorer sa position sociale.

Un *agent (selon Bourdieu)* est un individu dont les choix sont influencés par ses capitaux (en particulier l'*habitus*) et donc par sa place dans l'espace social. P. Bourdieu utilise le terme d'agent pour signifier que cet individu agit, mais également « qu'il est agi », c'est-à-dire que ses actions résultent de sa place dans la structure sociale.

La place des agents dans l'espace social, leur capital culturel et, tout particulièrement, leur *habitus* favorisent des pratiques sociales et un *style de vie (selon Bourdieu)*, qui est un ensemble de goûts, de croyances et de pratiques caractéristiques d'une classe sociale.

■ Les autres théories sociologiques contemporaines

Alain Touraine et la sociologie de l'action

Né en 1925, *Alain Touraine* développe une théorie sociologique particulière : l'actionnalisme. L'*actionnalisme* est une théorie qui énonce que l'organisation sociale ne préexiste pas à l'action sociale. Le sociologue étudie la production de la société à travers l'analyse du système d'acteurs, acteurs qui se définissent par rapport à des orientations culturelles et à des rapports sociaux. Ses principaux ouvrages sont : *L'Évolution du travail ouvrier aux usines Renault* (1955), *La*

Société post-industrielle (1969), *Production de la société* (1973), *La Voix et le Regard* (1978), *Le Retour de l'acteur* (1984).

Au cœur de sa démarche, on trouve le concept d'**historicité**, qui est la « capacité d'une société à produire ses propres règles ».

La méthode sociologique prônée par Touraine repose sur l'**intervention sociologique**, qui est « l'action du sociologue pour faire apparaître les rapports sociaux et en faire l'objet de l'analyse ». Par conséquent, le sociologue n'est pas neutre : il est suffisamment engagé pour saisir les enjeux de la lutte et favoriser la prise de conscience et l'action. Il doit aussi conserver une distance critique lui permettant de comprendre et de questionner le mouvement social.

Mouvement
social ►
Voir p. 406

Interactionnisme symbolique et ethnométhodologie

Le terme interactionnisme symbolique a été employé la première fois par Blumer dans les années 1930, dans le prolongement des travaux de l'école de Chicago. **L'école de Chicago** est un groupe de sociologues des années 1920 qui se sont penchés sur la croissance urbaine de cette ville et la cohabitation de plusieurs communautés ethniques. En se plaçant du point de vue des immigrés eux-mêmes, ils montrent comment ceux-ci perçoivent leur condition et quelle représentation ils ont de la société qu'ils intègrent.

Immigré ►
Voir p. 209

L'**interactionnisme symbolique** est une théorie sociologique qui considère que l'autonomie de l'individu est fondamentale. Si l'ordre culturel normatif existe, il a surtout besoin d'être intériorisé au cours d'interactions qui fondent l'identité. L'interaction est une relation entre individus, temporaire, fragile, toujours reconstruite pour comprendre et agir sur le monde.

E. Goffman (1922-1982), le plus connu des représentants de l'interactionnisme symbolique, a porté une attention privilégiée aux rites d'interaction qui se dévoilent dans les conduites les plus ordinaires (quotidiennetés). Les **rites d'interaction** sont les façons dont les individus mettent en scène leur vie tout en étant attentifs à l'image qu'ils donnent d'eux-mêmes et en s'efforçant de ne pas perdre la face par rapport à autrui.

L'**ethnométhodologie** est une théorie sociologique qui s'attache à étudier les méthodes cognitives auxquelles les individus recourent dans les situations de la vie quotidienne. Cette approche refuse la distinction entre savoir profane et savoir scientifique, et analyse la relation sociale comme une création permanente des acteurs à travers

des accomplissements pratiques. Parmi les concepts qu'elle a développés, on retiendra surtout ceux de réflexivité et d'indexicalité :

- la réflexivité fait référence aux interactions langagières qui décrivent et constituent simultanément la vie sociale ;
- l'indexicalité est l'ensemble des déterminations contextuelles qui s'attachent à une matière ou à une signification.

Raymond Boudon

Né en 1934, **Raymond Boudon** a été à l'origine de l'essor du paradigme de l'individualisme méthodologique en France depuis le début des années 1970. Il s'est d'abord intéressé à l'étude des méthodes quantitatives en sociologie (*L'Analyse mathématique des faits sociaux*, 1967) puis à la sociologie de l'éducation et de la mobilité sociale (*L'Inégalité des chances*, 1973) ainsi qu'à l'analyse des processus du changement social (*Effets pervers et ordre social*, 1977 ; *La Place du désordre*, 1984). Plus récemment, ses recherches ont porté sur les croyances collectives pour lesquelles il fournit un modèle d'explication rationnelle (*L'Idéologie*, 1986 ; *L'Art de se persuader*, 1990 ; *Le Juste et le Vrai*, 1995).

La sociologie de R. Boudon est une sociologie de l'action baptisée actionnisme. L'**actionnisme** est une théorie sociologique qui repose sur l'individualisme méthodologique et sur une certaine conception de la rationalité.

L'individualisme méthodologique de Boudon suppose de considérer que l'individu est le point de départ de l'investigation sociologique, à condition de considérer que celui-ci n'agit pas dans un vide social mais dans un contexte plus ou moins contraignant. À partir d'informations sur ce contexte et sur sa psychologie, on explique le comportement de l'acteur en reconstituant de manière schématique sa motivation. Par **rationalité située**, il entend une rationalité qui énonce le principe suivant : le comportement de l'agent est rationnel chaque fois que celui-ci se donne de bonnes raisons d'agir de telle ou telle sorte. Cette conception de la rationalité est très extensive puisqu'elle vise même les actes émotionnels ou traditionnels que Weber rangeait à part.

Pour Boudon, la sociologie a pour finalité d'analyser les **effets émergents** qui sont les effets résultant de l'agrégation des comportements individuels. On distinguera l'**agrégation simple**, qui est la sommation simple de comportements individuels, de l'**agrégation**

« Weber
Voir p. 489

complexe, qui est la somme de comportements susceptibles d'engendrer des effets pervers. Par exemple, l'accroissement de l'investissement scolaire de chacun correspond à un calcul rationnel (désir de promotion sociale par l'école). Il débouche sur la dévalorisation des titres scolaires et le relâchement du lien entre école et mobilité sociale (effet pervers ou non voulu).

INDICATEURS STATISTIQUES

A Les proportions et pourcentages de répartition

B La valeur centrale

- Le mode / ■ La moyenne arithmétique / ■ La médiane

C Les indicateurs de dispersion

- Les déciles et les quartiles / ■ L'écart-type / ■ La courbe de Lorenz

D Les mesures des variations

- Le coefficient multiplicateur / ■ Le taux de variation
- Les indices

E Évolution en valeur / en volume

F Les élasticités

- Mesure de l'élasticité / ■ Analyse des élasticités
- Les principales élasticités

G Le calcul à la marge

- Le calcul à la marge en microéconomie
- Les propensions marginales

H Les tableaux à double entrée

I Les représentations graphiques

- Les différentes représentations graphiques
- Lire et interpréter les graphiques

Les proportions et pourcentages de répartition

Les données chiffrées peuvent être présentées en **valeur réelle** (valeur correspondant à un nombre d'unités de mesure : milliers d'euros, nombre d'habitants...) ou en **valeur relative**, c'est-à-dire une valeur correspondant à la proportion de l'importance d'une partie par rapport à un ensemble.

La proportion peut être exprimée sous deux formes : la **fraction** (rapport de deux nombres) et le **pourcentage** (rapport d'un nombre à un autre exprimé en centièmes).

Ainsi, imaginons que dans une population de 10 000 individus (valeur absolue), 2 500 individus (valeur absolue) ont plus de 60 ans, alors, on peut affirmer que les plus de 60 ans représentent $\frac{1}{4}$ de la population totale (valeur relative exprimée en fraction), c'est-à-dire 25 % (valeur relative exprimée en pourcentage).

En sciences économiques et sociales, le pourcentage est plus utilisé que la fraction. Les pourcentages peuvent être utilisés de deux façons distinctes : le **pourcentage de répartition** désigne la part relative d'une partie dans un ensemble et le pourcentage de variation désigne une augmentation ou une diminution relative.

Pour calculer un pourcentage, il est nécessaire de déterminer au préalable ce qui est le total (à ramener à 100) et ce qui est la partie (à ramener à x %). On peut poser : Total $\rightarrow$ 100

Partie $\rightarrow$ x %.

Il suffit alors de faire le « produit en croix » ou la « règle de trois » pour trouver la valeur de x (ou une autre des trois valeurs).

Ainsi : Total $\times$ x % = Partie $\times$ 100

Trois calculs peuvent être demandés :

- le pourcentage (la partie et le total étant connus) ;
- le total (la partie et le pourcentage étant connus) ;
- la partie (le total et le pourcentage étant connus).

Il est important de connaître certaines proportions fréquentes :

$\frac{1}{100} = 1 \%$	$\frac{1}{10} = 10 \%$	$\frac{1}{5} = 20 \%$	$\frac{1}{4} = 25 \%$
$\frac{1}{3} = 33,33 \%$	$\frac{1}{2} = 50 \%$	$\frac{3}{4} = 75 \%$	la totalité = 100 %

La valeur centrale

La **valeur centrale** est le nombre qui permet de caractériser de la façon la plus synthétique possible une série statistique. On peut pour cela utiliser le mode, la moyenne ou la médiane.

Pourcentage de
variation ►
Voir p. 510

■ Le mode

Le **mode** est un indicateur de valeur centrale ; c'est la valeur de la variable la plus fréquemment observée. L'avantage du mode est de pouvoir être déterminé très facilement, mais son inconvénient est qu'il peut exister deux voire plus de sommets dans certaines distributions ; dans ce cas, le mode n'est pas réellement significatif.

■ La moyenne arithmétique

L'utilisation des moyennes arithmétiques est fréquente en sciences économiques et sociales, car elles permettent de résumer des informations et donc facilitent les comparaisons.

La **moyenne** est un indicateur de valeur centrale que l'on calcule en divisant la somme des valeurs d'une série statistique par leur nombre.

La moyenne peut être simple ou pondérée.

Moyenne simple : moyenne pour laquelle à chaque valeur est associé un effectif égal à l'unité :

$$\frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{N} \text{ (où } x_1, x_2, \dots, x_n \text{ sont les valeurs des } N \text{ variables)}$$

Moyenne pondérée : moyenne pour laquelle certaines valeurs ont un effectif différent de l'unité. La moyenne pondérée se calcule avec des coefficients ; il s'agit de pondérer chaque valeur par son effectif :

$$\frac{n_1 x_1 + n_2 x_2 + \dots + n_n x_n}{n_1 + n_2 + \dots + n_n} \text{ (où } x_1, x_2, \dots, x_n \text{ sont les valeurs des variables et } n_1, n_2, \dots, n_n \text{ leur effectif respectif)}$$

L'analyse des moyennes pondérées doit être réalisée avec précaution, car une variation de la moyenne peut être due à une variation des valeurs ou des pondérations. Ainsi, on a pu observer à une époque une augmentation du taux de mortalité en URSS, alors que celui de chacune des républiques qui la composaient baissait. Cela est dû à un effet de structure : les républiques à très fort taux de mortalité (républiques d'Asie), du fait de l'accroissement de leur population, bénéficiaient d'une pondération croissante.

Un **effet de structure** est la conséquence d'une modification de pondération sur le calcul de la moyenne.

■ La médiane

La **médiane** est un indicateur de valeur centrale ; c'est la valeur du caractère qui partage en deux l'effectif global tel qu'il y a autant de valeurs inférieures que de valeurs supérieures.

◀ **Taux de mortalité**
Voir p. 29

Pour déterminer la médiane, il faut donc ordonner la série statistique en valeurs croissantes ou décroissantes et choisir la valeur qui occupe le rang central. Lorsque le nombre de valeurs est pair, aucune valeur n'occupe exactement un rang central ; on choisit alors la valeur qui est juste en dessous, ou juste au-dessus, ou on fait la moyenne de ces valeurs. L'avantage de la médiane est de correspondre à une vraie valeur de la série, alors que la moyenne correspond à une valeur théorique.

Les indicateurs de dispersion

Dès que l'on cherche à étudier l'importance des inégalités (de salaire, de revenu, de patrimoine...), on doit recourir à un indicateur de dispersion. La **dispersion** désigne l'écart entre différents éléments d'un même ensemble alors que la **disparité** désigne l'écart entre des caractéristiques d'ensembles différents. Les principaux instruments permettant de mesurer la dispersion sont l'étendue, les écarts inter-quartiles et inter-déciles, et l'écart-type. L'**étendue** mesure la différence entre la plus grande valeur et la plus petite valeur du caractère.

■ Les déciles et les quartiles

Les **déciles** sont les valeurs d'une variable quantitative qui partagent la population en dix parties d'un même effectif. Ainsi, le premier décile de revenu (D1) est le revenu tel qu'un dixième des salariés gagne moins et neuf dixièmes gagnent plus ; à l'opposé, le neuvième décile de revenu (D9) est le revenu tel que neuf dixièmes gagnent moins et un dixième gagne plus. Le cinquième décile (D5) partage la population en deux parties de même effectif : c'est la médiane.

L'**écart inter-décile** est un indicateur de dispersion. Il se calcule en faisant le rapport entre le neuvième décile et le premier décile. Plus il est élevé plus la dispersion est importante. Les quartiles relèvent de la même logique que les déciles. Les **quartiles** sont les valeurs d'une variable quantitative qui partagent la population en quatre parties d'un même effectif. L'**écart inter-quartile** est un indicateur de dispersion. Il se calcule en faisant le rapport entre le troisième quartile et le premier quartile. Plus il est élevé, plus la dispersion est importante. Ainsi, pour les revenus, le rapport inter-quartile se mesure en faisant le rapport entre le revenu au-dessus duquel se trouvent les 25 % des salariés les mieux rémunérés et le revenu en dessous duquel se trouvent les 25 % des salariés les moins bien rémunérés.

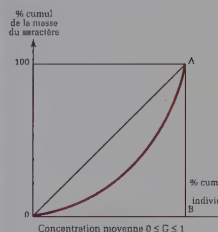
■ L'écart-type

L'**écart-type** est un indicateur de dispersion par rapport à la moyenne. Il se mesure en faisant la racine carrée de la moyenne des écarts par rapport à la moyenne. L'écart-type est forcément positif et, en cas de distribution relativement régulière et unimodale, sa valeur est relativement proche du quart de l'étendue.

■ La courbe de Lorenz

La **courbe de Lorenz** est une courbe qui représente la concentration d'une variable pour une population donnée. On mesure ainsi la concentration d'une distribution en la comparant à une distribution où la masse totale du caractère serait également répartie entre les individus. La courbe de Lorenz se présente sous la forme d'un graphique rectangulaire sur lequel on porte en abscisse le pourcentage cumulé des effectifs et en ordonnée, le pourcentage cumulé de la masse globale du caractère. Dans une répartition égalitaire, un pourcentage donné des individus est titulaire d'un pourcentage égal de la masse totale du caractère. Si 20 % des individus possèdent 20 % de la masse totale du caractère, 50 % en possèdent 50 %...

Dans ces conditions, tout écart par rapport à cette distribution s'analyse comme une situation inégalitaire.



■ Les mesures des variations

Pour mesurer les évolutions des grandeurs économiques, il est possible de calculer une **variation absolue** (valeur finale – valeur de départ) ou une **variation relative** (le poids de la variation absolue par rapport à la valeur initiale). Pour cela, on dispose de trois outils : les coefficients multiplicateurs, les taux de variation et les indices.

■ Le coefficient multiplicateur

Le **coefficient multiplicateur** (CM) est le nombre par lequel il faut multiplier la valeur de départ (V_0) pour obtenir la valeur finale (V_1).

$$\text{Ainsi : } V_1 = V_0 \times \text{CM} \quad \text{et : } \text{CM} = V_1 / V_0$$

L'usage est de réserver le coefficient multiplicateur à des hausses importantes, et de préférer dans la plupart des cas le taux de variation.

■ Le taux de variation

Le **taux de variation** (ou **pourcentage de variation**) indique, en pourcentage, une augmentation ou une diminution relative.

Pour calculer un taux de variation, on utilise la formule suivante :

$$Tv = \frac{(V_1 - V_0)}{V_0} \times 100$$

Où V_0 représente la valeur initiale et V_1 la valeur finale.

Pour appliquer un taux de variation, on utilise la formule suivante : $V_1 = V_0 \times (Tv / 100 + 1)$.

L'expression $(Tv / 100 + 1)$ correspond au coefficient multiplicateur. En cas de variations successives, il ne faut surtout pas additionner les taux de variation, mais multiplier entre eux les coefficients multiplicateurs. Ainsi :

$$V_n = V_0 \times (Tv_1 / 100 + 1) \times (Tv_2 / 100 + 1) \times \dots \times (Tv_n / 100 + 1)$$

Si les taux de variation sont identiques tous les ans :

$$V_n = V_0 \times (Tv / 100 + 1)^n$$

Le calcul du taux de variation annuel moyen doit aussi s'effectuer à partir des coefficients multiplicateurs :

$$Tv = \left(\sqrt[n]{\frac{V_n}{V_0}} - 1 \right) \times 100$$

$$Tv = \left(\sqrt[n]{[(Tv_1 / 100 + 1) \times (Tv_2 / 100 + 1) \dots (Tv_n / 100 + 1)]} - 1 \right) \times 100$$

■ Les indices

Un **indice** est un nombre qui mesure une variation relative entre deux valeurs prises à des périodes différentes, l'une étant choisie comme base (référence). L'indice permet de visualiser facilement la variation. Si une variable passe de l'indice 100 à l'indice 105, cela signifie que l'augmentation est de 5 %. Les indices ne donnent pas d'indication sur la valeur absolue de la variable étudiée, mais ils permettent de comparer les évolutions de variables différentes.

Un **indice élémentaire** est un indice simple n'utilisant pas de pondérations : pour chaque valeur, on calcule un indice (I_1) en divisant cette valeur (V_1) par la valeur qui sert de base (V_b) et en multipliant le résultat par 100.

Il est possible de changer de base, c'est-à-dire de choisir une autre année de référence, en divisant chaque indice par celui qui correspond à la nouvelle base puis en multipliant le résultat par 100.

Un **indice synthétique** associe des indices élémentaires en leur donnant à chacun une certaine pondération. C'est le cas de l'indice des prix à la consommation de l'Insee qui effectue une moyenne pondérée de 265 indices élémentaires. Chaque indice est pondéré selon son importance dans la consommation moyenne des ménages.

◀ **Moyenne pondérée**
Voir p. 507

■ ■ Évolution en valeur / en volume

Les évolutions en valeur doivent être distinguées des évolutions en volume. L'évolution en volume tient compte uniquement de l'effet-quantité alors que l'évolution en valeur tient compte à la fois de l'effet-quantité et de l'effet-prix. En effet, l'étude de l'évolution d'une variable mesurée en unités monétaires pose un problème dans la mesure où la valeur de cette unité monétaire varie avec l'évolution des prix.

Avec effet-prix	Sans effet-prix
En valeur	En volume
Nominal	Réel
En euros (ou francs) courants	En euros (ou francs) courants

Déflater signifie supprimer les effets-prix des évolutions, c'est-à-dire chercher à connaître ce que serait une variable si les prix n'avaient pas varié. Pour cela, il faut utiliser la formule suivante :

Variable en volume = (Variable en valeur / indice des prix) × 100.

Quelques exemples

	Calcul
PIB en euros constants de l'année t	(PIB en euros constants / Indice des prix base 100 en t) × 100
Salaire réel (euros de l'année t)	(Salaire nominal / Indice des prix base 100 en t) × 100
Taux d'intérêt réel	(Taux d'intérêt nominal / Indice des prix base 100 en t) × 100
Indice en volume (d'une variable quelconque), base 100 en t	(Indice en valeur base 100 en t / Indice des prix base 100 en t) × 100

◀ **PIB**
Voir p. 36

◀ **Salaire réel**
Voir p. 160

◀ **Salaire nominal**
Voir p. 160

◀ **Taux d'intérêt réel**
Voir p. 78

◀ **Taux d'intérêt nominal**
Voir p. 78

■ Les élasticités

L'**élasticité** est un coefficient mesurant la réaction d'une variable (offre ou demande par exemple) à la variation d'une autre variable (prix ou revenu par exemple).

■ Mesure de l'élasticité

$$\begin{aligned}\text{Élasticité} &= \frac{\text{Variation relative de l'effet}}{\text{Variation relative de la cause}} \\ &= \frac{(\text{Variation absolue de l'effet} / \text{Valeur initiale de l'effet})}{(\text{Variation absolue de la cause} / \text{Valeur initiale de la cause})}\end{aligned}$$

Si y est l'effet et x la cause, l'élasticité de y par rapport à x se calcule de la façon suivante :

$$\begin{aligned}e_{y/x} &= \frac{(\text{variation absolue de } y / \text{valeur initiale de } y)}{(\text{variation absolue de } x / \text{valeur initiale de } x)} \\ \text{ou encore : } e_{y/x} &= \frac{(\Delta y / y)}{(\Delta x / x)}\end{aligned}$$

L'élasticité peut aussi se calculer en faisant le rapport des taux de variation.

$$e_{y/x} = \frac{\text{Taux de variation de } y}{\text{Taux de variation de } x}$$

■ Analyse des élasticités

Pour comprendre la signification de l'élasticité, il faut tenir compte de deux indicateurs :

- Le signe de l'élasticité indique si la variable « effet » varie dans le même sens que la variable « cause » :
 - si elles varient toutes les deux dans le même sens, l'élasticité est positive. C'est par exemple généralement le cas de l'élasticité de la demande par rapport au revenu : lorsque le revenu augmente, dans la plupart des cas la demande augmente aussi ;
 - si elles varient en sens opposé, l'élasticité est négative. C'est par exemple généralement le cas de l'élasticité de la demande par rapport au prix : lorsque le prix augmente, dans la plupart des cas la demande diminue.
- La valeur absolue de l'élasticité indique si l'incidence est forte ou faible :

– si la variable « effet » évolue au même taux que la variable « cause » (les deux variations relatives sont égales), la valeur absolue de l'élasticité est de 1 ;

– si la variable « effet » évolue à un taux moindre que la variable « cause », la valeur absolue de l'élasticité est inférieure à 1 ; dans ce cas : $0 < \text{lel} < 1$;

– si la variable « effet » évolue à un taux supérieur à la variable cause, la valeur absolue de l'élasticité est supérieure à 1 ; dans ce cas : $1 < \text{lel} < +\infty$.

■ Les principales élasticités

Il est possible de calculer un grand nombre d'élasticités, mais les deux plus courantes sont l'élasticité de la demande par rapport au prix (appelée aussi élasticité-prix) et l'élasticité de la consommation par rapport au revenu (appelée aussi élasticité-revenu).

L'élasticité-prix

L'élasticité-prix mesure la réaction de la demande aux variations des prix. Elle se calcule de la façon suivante :

$$e_{d/p} = (\Delta d / d) / (\Delta p / p) \text{ ou } e_{d/p} = \frac{\text{Taux de variation de la demande}}{\text{Taux de variation des prix}}$$

Remarques :

– l'élasticité de la demande par rapport aux prix est en principe négative ;

– la demande des produits de première nécessité a une élasticité faible, alors que celle des biens de luxe est fortement élastique ;

– la demande des produits qui n'ont pas de concurrents et sont donc non substituables est relativement inélastique.

– les biens peuvent être complémentaires (skis et chaussure de skis) ou substituables (pommes de terre et pâtes) ou ni l'un ni l'autre.

L'élasticité-prix croisée mesure la réaction de la demande d'un produit aux variations du prix d'un autre produit. Elle se calcule de la façon suivante :

$$e_{d1/p2} = \frac{(\Delta d1 / d1)}{(\Delta p2 / p2)}$$

$$\text{ou } e_{d1/p2} = \frac{\text{Taux de variation de la demande du produit 1}}{\text{Taux de variation des prix du produit 2}}$$

L'élasticité-revenu

L'**élasticité-revenu** mesure la réaction de la consommation d'un produit particulier à la variation du revenu. Elle se calcule de la façon suivante :

$$e_{c/r} = \frac{(\Delta c / c)}{(\Delta r / r)}$$

$$\text{ou } e_{c/r} = \frac{\text{Taux de variation de la consommation}}{\text{Taux de variation du revenu}}$$

Remarques :

- l'élasticité-revenu est généralement positive ;
- un **bien supérieur** est un bien ou un service qui a une élasticité-revenu supérieure à 1, les loisirs par exemple ;
- un **bien inférieur** est un bien ou un service qui a une élasticité-revenu inférieure à 1 ; c'est un bien de première nécessité qui peut être remplacé par d'autres biens (ainsi, avec l'augmentation du revenu, la consommation de pain diminue au profit d'autres aliments).

■ ■ Le calcul à la marge

Microéconomie ►
Voir p. 450

■ Le calcul à la marge en microéconomie

Certaines analyses théoriques, notamment l'analyse microéconomique, ne raisonnent pas sur des quantités globales ou moyennes, mais sur des quantités additionnelles, appelées marginales (c'est soit la dernière unité soit l'unité supplémentaire qui est prise en compte).

Le raisonnement à la marge s'applique dans trois cas principaux.

L'utilité marginale

Utilité
marginale ►
Voir p. 514

Le principe de l'utilité marginale a été découvert pratiquement simultanément par Léon Walras en France, Carl Menger en Autriche et Stanley Jevons en Grande-Bretagne. Ils considèrent qu'il ne faut pas raisonner en termes d'utilité totale ou moyenne, mais en termes d'utilité marginale, c'est-à-dire de degré de satisfaction procuré par la dernière unité consommée.

Chaque consommateur rationnel n'achète un produit que s'il lui procure davantage d'utilité que ne lui coûte la **désutilité du prix** (insatisfaction liée au fait de payer). Or, chaque unité supplémentaire consommée a une utilité inférieure à la précédente ; l'utilité marginale est donc décroissante. Le consommateur rationnel consomme tant que son utilité marginale est supérieure à la désutilité du prix. Pour maximiser sa satisfaction, il devra donc consommer le nombre d'unités exact qui permet d'égaliser l'utilité marginale du produit et la désutilité marginale du prix.

La productivité marginale

L'utilisation des facteurs de production permet de produire. À long terme, les deux facteurs sont variables (l'entreprise peut en modifier la quantité), mais sur courte période on considère que le capital est fixe et seul le travail est variable.

« Productivité marginale
Voir p. 449

$$\text{Productivité marginale du } n^{\text{ième}} \text{ salarié} = \frac{\text{Production totale de } n \text{ salariés} - \text{Production totale de } (n - 1) \text{ salariés}}{1}$$

Lorsque l'on dispose de fonctions mathématiques de production, la fonction de productivité marginale correspond à la dérivée de la fonction de production totale. L'entreprise a pour objectif de maximiser son profit. Elle n'embauche donc que si la productivité du salarié est supérieure au salaire, autrement dit si ce qu'apporte le travailleur est supérieur à ce qu'il coûte. Elle aura donc intérêt à embaucher jusqu'au nombre de salariés (l'analyse raisonne en réalité en heures de travail) qui permet d'égaliser la productivité marginale et le salaire.

Le coût marginal

Les coûts de production sont la somme des dépenses engagées par l'entreprise pour produire.

Le **coût marginal** est le coût induit par la production d'une unité supplémentaire. En raison de la loi des rendements décroissants, il est d'abord une fonction décroissante (les coûts fixes sont de mieux en mieux rentabilisés), puis croissante (loi des rendements décroissants) de la quantité produite.

$$\text{Coût marginal de la } n^{\text{ième}} \text{ unité produite} = \frac{\text{Coût total pour } n \text{ unités} - \text{Coût total pour } (n - 1) \text{ unités}}{1}$$

Lorsque l'on dispose de fonctions mathématiques de coût total, la fonction de coût marginal correspond à la dérivée de la fonction de coût total. L'entreprise rationnelle cherche à maximiser son profit. Pour cela, elle compare ce que lui rapporte et ce que lui coûte chaque unité produite. Il s'agit alors de comparer le coût marginal et le prix et de produire la quantité qui permet exactement d'égaliser ces deux termes. Produire moins signifierait un manque à gagner et produire plus signifierait une perte.

■ Les propensions marginales

La **propension marginale à consommer** (c') indique la façon dont la consommation varie lorsque le revenu varie ; elle mesure la part de la variation du revenu consacrée à la consommation.

Elle se calcule de la façon suivante :

$$c' = \frac{\text{Variation de la consommation (C2 - C1)}}{\text{Variation du revenu (R2 - R1)}}$$

La **propension marginale à épargner** (s') mesure la façon dont l'épargne varie lorsque le revenu varie.

Elle se calcule de la façon suivante :

$$s' = \frac{\text{Variation de l'épargne (S2 - S1)}}{\text{Variation du revenu (R2 - R1)}}$$

Keynes affirme que plus le revenu est élevé plus la propension marginale à consommer est faible et la propension marginale à épargner est forte (loi psychologique fondamentale).

La **propension marginale à importer** (m') mesure la façon dont les importations varient lorsque le PIB varie.

Elle se calcule de la façon suivante :

$$m' = \frac{\text{Variation des importations (M2 - M1)}}{\text{Variation du PIB (PIB2 - PIB1)}}$$

Elle indique le degré de contrainte extérieure subie par une économie.

Keynes ►
Voir p. 456
Loi psychologique fondamentale ►
Voir p. 458
Importation ►
Voir p. 192
PIB ►
Voir p. 36
Contrainte extérieure ►
Voir p. 193

■■ Les tableaux à double entrée

Les **tableaux statistiques** sont des représentations permettant de concentrer méthodiquement dans un espace réduit des données statistiques nombreuses. On distingue les tableaux à simple entrée des tableaux à double entrée.

Un **tableau à simple entrée** est un tableau qui ne présente qu'un seul des caractères de la population statistique étudiée.

Titre (présentant notamment la population et le caractère)

Unité

1 ^{re} modalité	Valeur de la 1 ^{re} modalité
2 ^e modalité	Valeur de la 2 ^e modalité
3 ^e modalité	Valeur de la 3 ^e modalité
4 ^e modalité	Valeur de la 4 ^e modalité
Ensemble	Valeur totale

Un **tableau à double entrée** est un tableau qui présente deux caractères reliés entre eux d'une même population. Il permet de croiser des informations : chaque modalité de l'un des caractères étudiés peut correspondre à plusieurs modalités de l'autre caractère.

Titre (présentant notamment la population étudiée)

Unité

	1 ^{re} modalité du 2 ^e caractère	2 ^e modalité du 2 ^e caractère	3 ^e modalité du 2 ^e caractère	Ensemble
1 ^{re} modalité du 1 ^{er} caractère				
2 ^e modalité du 1 ^{er} caractère				
3 ^e modalité du 1 ^{er} caractère				
4 ^e modalité du 1 ^{er} caractère				
Ensemble				Effectif total

Il est nécessaire de passer par certaines étapes :

1 : lire et analyser le titre qui indique le sujet abordé et le champ étudié ;

2 : lire et analyser la source et les annotations éventuelles ;

3 : rechercher les unités. S'il s'agit de pourcentage, se demander si ce sont des pourcentages de répartition (lorsque c'est le cas, il peut être important de vérifier si une colonne ou une ligne correspond à 100 %) ou des pourcentages de variation. S'il s'agit de milliers, de millions, de milliards..., se demander à quelle variable cela correspond : des personnes, des euros... ?

4 : lire et analyser les intitulés des lignes et des colonnes qui correspondent aux caractères et à leurs modalités. Il est conseillé de faire une phrase avec une donnée chiffrée de façon à vérifier la compréhension ;

5 : étudier les marges du tableau, c'est-à-dire les lignes ou colonnes « ensemble » ou « total » quand elles existent. Les marges offrent les informations souvent les plus importantes car les plus générales.

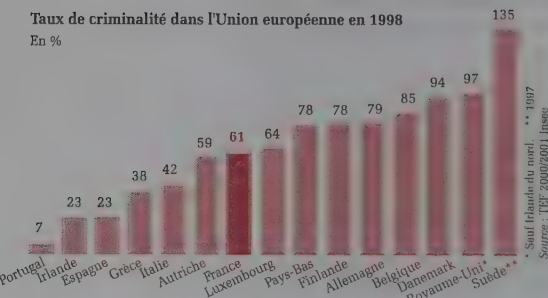
6 : étudier le reste du tableau en recherchant les cas particuliers ou les exceptions. On peut parfois être amené à réaliser des calculs.

■ ■ Les représentations graphiques

Les graphiques sont fréquemment utilisés en sciences économiques et sociales. Ils permettent de remplacer des tableaux parfois volumineux et de visualiser des tendances souvent noyées dans la masse des données.

■ Les différentes représentations graphiques

Le diagramme en bâtons



Le **diagramme en bâtons** (ou **graphique en bâtons**) est une représentation graphique utilisée pour représenter des phénomènes qualitatifs (par exemple une comparaison entre plusieurs pays) ou discontinus (par exemple le nombre d'enfants par famille). La longueur de chaque segment est proportionnelle à l'effectif de la valeur qu'elle représente.

L'histogramme

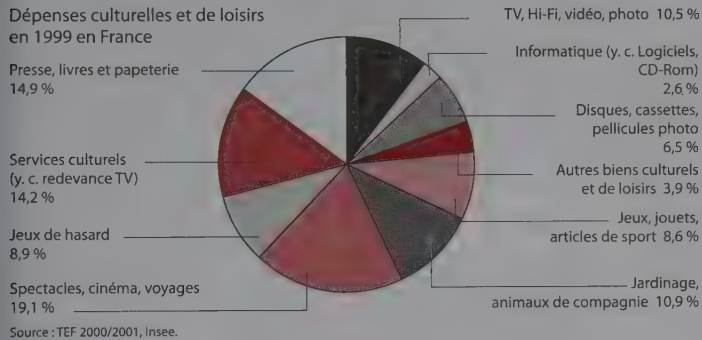
L'**histogramme** est une représentation graphique de séries statistiques dont les valeurs sont continues et regroupées par classes ; il est composé de rectangles dont les surfaces sont proportionnelles aux effectifs de chaque classe. L'histogramme est peu utilisé car, s'il est de lecture facile lorsque l'importance des classes est identique (il suffit alors de comparer la hauteur des rectangles), il est de lecture difficile lorsque l'importance des classes est diverse, puisqu'il faut alors être en mesure d'estimer la surface de chaque rectangle.

Les graphiques de répartition

Le **graphique de répartition** (ou **diagramme de répartition**) est une représentation graphique ayant pour objet de représenter des répartitions en pourcentage, l'ensemble du graphique équivalant à 100 %. Pour cela, on utilise soit des rectangles soit des disques ; les représentations circulaires sont plus fréquentes, mais les représentations rectangulaires sont plus utiles pour effectuer des comparaisons.

• Le graphique circulaire

Le disque est partagé en secteurs dont les surfaces sont proportionnelles aux pourcentages des différents constituants de la population statistique. Pour construire une représentation circulaire, on exprime chaque pourcentage en degré en multipliant sa valeur par 3,6 (puisque $360^\circ = > 100\%$).



• Le graphique rectangulaire

Comme dans la représentation circulaire, les surfaces des secteurs sont proportionnelles aux pourcentages qu'elles représentent.

Les courbes

Le **graphique en courbes** est une représentation graphique qui représente généralement l'évolution de séries chronologiques. Le temps est indiqué en abscisse et la valeur de la variable est indiquée en ordonnée. Plusieurs courbes sur un même graphique permettent d'effectuer des comparaisons.

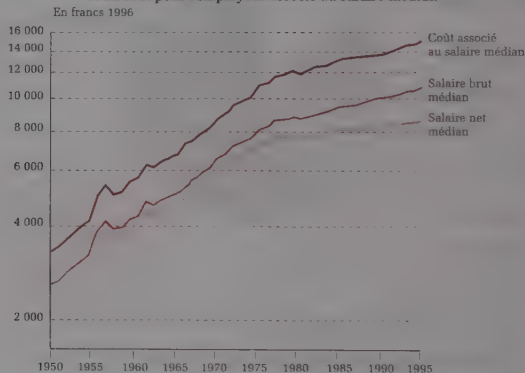
Il est possible de distinguer deux principales sortes de graphiques en courbes selon leur échelle :

- le graphique arithmétique est un graphique en courbes ayant une échelle arithmétique sur chacun de ses axes ;
- lorsque l'effectif de la série est de grande amplitude, la représentation à l'aide de la graduation arithmétique devient difficile ; il est alors souhaitable d'utiliser un **graphique semi-logarithmique** (graphique en courbes qui conserve une graduation arithmétique sur l'axe des abscisses, mais qui se caractérise par une graduation logarithmique sur l'axe des ordonnées).

Une échelle arithmétique fait correspondre, pour deux distances égales sur la graduation, une suite arithmétique d'une raison donnée (par exemple : 1, 2, 3 pour la raison 1, ou 10, 20, 30 pour la raison 10). En revanche, l'échelle logarithmique fait correspondre, pour deux distances égales sur la graduation, une suite géométrique de raison 2 (l'origine n'est donc jamais 0). Ainsi, il est vérifiable sur le graphique suivant que l'intervalle est identique à chaque doublement de valeur.

Exemple

Évolution du salaire mensuel médian brut et net de prélèvements à la source et du coût pour l'employeur associé au salaire médian¹



¹ Le salaire médian est le niveau tel que la moitié des salariés les moins rémunérés perçoit un salaire inférieur.
Champ : salariés du secteur privé et des entreprises publiques. Source : Insee, DADS.

Dans une échelle semi-logarithmique, la pente des courbes représente les rythmes de croissance. Des évolutions correspondant à des taux de variation égaux se traduisent par des courbes parallèles.

Taux de
variation ►
Voir p. 510

■ Lire et interpréter les graphiques

Il est nécessaire de passer par certaines étapes : 1. lire et analyser le titre ; 2. lire et analyser la source et les annotations éventuelles ; 3. rechercher les unités (indiquées sur les axes en cas de diagramme en bâtons et de courbe) ; 4. faire ressortir l'idée principale que l'on peut tirer du graphique. Il s'agit de repérer la tendance générale en faisant abstraction des données secondaires ou anecdotiques ; 5. isoler quelques idées secondaires, mais importantes. S'il s'agit de plusieurs courbes, on les comparera ; s'il s'agit d'une courbe isolée, on cherchera à périodiser l'évolution (il ne faut pas retenir trop de périodes afin de ne pas se perdre dans les détails).

Index

A

abondance	16	agrégation complexe	503
absolutisme	293	agrégation simple	503
absorption	46	agréats monétaires	77
abstentionnisme	309	agriculture	49
abus de position dominante	46	aide au développement	147
accélérateur	177	aide bilatérale	147
accord de libre-échange nord-américain	218	aide liée	147
accord du Smithsonian	238	aide multilatérale	147
accord général sur le commerce des services	208	aide publique au développement	147
accord général sur les tarifs et le commerce	205	aide sociale	264
accords de la Jamaïque	238	AKERLOF (George)	472
accords de Schengen	230	aléa moral	473
accords multilatéraux	197	ALENA	218
acculturation	383	aliénation économique	485
accumulation du capital	122	aliénation politique	484
accumulation extensive	123	aliénation religieuse	484
accumulation intensive	123	ALLAIS (Maurice)	450
ACP	221	allocation	264
acquis	379	allocations familiales	267
Acte unique européen	228	allongement de la durée moyenne de production	464
actif (au sens patrimonial)	47	altérité	11
actif (individu actif)	20	aménagement du territoire	261
action (au sens sociologique)	489	AMF	197
action (part de capital)	95	AMIN (Samir)	142
action affective (selon Weber)	490	amortissement	175
action collective	402	anarchie	281
action rationnelle en valeur (selon Weber)	490	ANASE	218
action rationnelle par rapport à un but (selon Weber)	490	anomie	487
action traditionnelle (selon Weber)	490	anthropologie	10
actionnaire	95	anthropologie économique	10
actionnisme	501	anthropologie physique	10
actionnisme	503	anthropologie sociale	10
actions logiques (selon Pareto)	493	anticipations adaptatives	277
actions non logiques (selon Pareto)	493	anticipations rationnelles	277
actualisation	178	anti-sélection	473
administration centrale	291	antisémitisme	295
administration publique	48	apatrides	298
administration territoriale	292	APD	147
administration	48	APEC	222
administrations de Sécurité sociale	264	apolitisme	307
administrations publiques	67	appareil d'État	299
AELE	220	appareil idéologique d'État	484
afro-centrisme	387	appareil répressif d'État	484
AGCS	208	appréciation	238
agent (selon Bourdieu)	501	AQUIN (Thomas d')	438
agent de socialisation	390	ARISTOTE	438
agent économique	44	armée industrielle de réserve	453
Agetac	205	ARROW (Kenneth)	466
AGUIETTA (Michel)	462	ASEAN	218
agrégat	71	Asia Pacific Economic Cooperation	222
		Assedic	264
		assiette fiscale	251

assimilation	383
assimilationnisme	308
assistance	370
association	49
association des nations d'Asie du Sud-Est	218
association européenne de libre-échange	220
<i>Association of South East Asian Nations</i>	218
associations pour l'emploi dans l'industrie et le commerce	264
assurance sociale	370
asymétrie d'information	473
atomaticité du marché	104
attente de rôle	404
attitude	312
augmentation de capital	180
autarcie	190
autoconsommation	432
autofinancement	90
autogestion	424
automatisme	336
autorité	280
autosélection scolaire	360
avantage absolu	198
avantage comparatif	198
avantage relatif	198

B

baby-boom	23
balance commerciale	193
balance des biens et des services	192
balance des paiements courants	214
balance des paiements	213
balance des transactions courantes	214
balance globale des paiements	215
BALASSA (Bela)	218
bancor	235
bande	398
<i>banking principle</i>	83
banque	77
banque centrale européenne	242
banque centrale	80
banque commerciale	77
banque d'affaires	92
banque de crédit à long et moyen terme	92
banque de dépôts	92
banque de second rang	77
banque européenne d'investissement	230
banque mondiale	236
barrières à l'entrée et à la sortie	46
basculements épistémiques	431
base monétaire	250
BASTIAT (Frédéric)	446
BCE	242

BECKER (Gary)	468
BEI	230
bénéfice	45
Benelux	219
<i>benign neglect</i>	237
besoin de financement de la nation	214
besoin de financement	91
besoin économique	35
besoin primaire	35
besoin secondaire	35
besoin solvable	61
BEVERIDGE (William Henry)	246
bicaméralisme	285
bicamérisme	285
bien	34
bien collectif impur	268
bien collectif	268
bien de luxe	107
bien de première nécessité	107
bien durable	34
bien inférieur	514
bien non durable	34
bien privé	59
bien public	268
bien supérieur	514
biens d'équipement	35
biens et services de consommation	34
biens et services de production	35
biens et services intermédiaires	35
bilan	47
bilatéralisme	206
billet de trésorerie	99
bimétallisme	76
bipartisme	290
bipolarisation de la structure sociale	347
BODIN (Jean)	439
BÖHM-BAWERK (Eugen von)	449
bon du Trésor	80
bon du Trésor négociable	99
BOUDON (Raymond)	503
BOURDIEU (Pierre)	500
bourgeoisie	345
Bourse de Paris	94
Bourse des valeurs	94
BOYER (Robert)	462
branche	67
BRAUDEL (Fernand)	190
BUCHANAN (James)	466
budget de l'État	250
budget social	250
bulle financière	97
bulle spéculative	97

bureau des méthodes.....	333
bureaucratie (au sens étymologique).....	337
bureaucratie (au sens sociologique).....	337

C

CAC.....	97
CAEM.....	224
CAF.....	69
calcul économique.....	104
CANTILLON (Richard).....	441
capabilité.....	376
capacité d'autofinancement.....	90
capacité de financement de la nation.....	215
capacité de financement.....	91
capital (selon Bourdieu).....	500
capital circulant.....	37
capital culturel.....	500
capital économique.....	500
capital fixe.....	37
capital humain.....	366
capital social (au sens économique).....	178
capital social (au sens sociologique).....	501
capital technique.....	37
capitalisation boursière.....	97
capitalisme.....	130
capitalisme monopoliste d'État.....	454
capitaux propres.....	178
carré magique.....	247
cartel.....	112
caste.....	343
catégorie sociale.....	342
catégorie socioprofessionnelle.....	354
catégorie statistique.....	353
catholicisme social.....	423
CCF.....	175
CE.....	418
CECA.....	219
CEE.....	220
cens caché.....	306
centre.....	129
cercle vertueux.....	138
cercle vicieux.....	138
cercle vicieux des organisations bureaucratiques.....	338
cercle vicieux du sous-développement.....	138
cercles de qualité.....	336
certificat de dépôt.....	99
CFDT.....	424
CFTC.....	424
CGC.....	424
CGT.....	423
CGT-FO.....	423
champ social (selon Bourdieu).....	500

changement endogène.....	435
changement exogène.....	435
changement social.....	428
changes fixes.....	236
changes flottants.....	238
charges sociales.....	264
charisme.....	280
charité.....	369
chef de l'État.....	285
chef du gouvernement.....	285
chiffre d'affaires.....	45
choc pétrolier.....	156
chômage.....	25
chômage classique.....	461
chômage conjoncturel.....	27
chômage d'exclusion.....	171
chômage d'insertion.....	170
chômage de longue durée.....	27
chômage de précarité.....	27
chômage de prospection.....	162
chômage de reconversion.....	170
chômage frictionnel.....	26
chômage involontaire.....	27
chômage keynésien.....	461
chômage naturel.....	465
chômage structurel.....	27
chômage technologique.....	27
chômage volontaire.....	27
chômeur (au sens du BIT).....	25
chômeur de longue durée.....	170
CHSCT.....	418
circuit économique.....	68
circulation des élites.....	347
citoyen.....	298
citoyenneté.....	298
citoyenneté active.....	305
citoyenneté passive.....	305
citoyenneté postnationale (selon Habermas).....	310
citoyenneté sociale.....	307
citoyenneté-résidence.....	310
civilité.....	305
civisme.....	305
clan.....	489
CLARK (Colin Grant).....	49
CLARK (John B.).....	449
classe dirigeante.....	347
classe dominante (selon Bourdieu).....	348
classe en soi.....	345
classe ouvrière (selon Marx).....	485
classe pour soi.....	346
classe sociale.....	343
classe sociale (selon Bourdieu).....	348

classe sociale (selon Marx)	344	communauté	387
classe sociale (selon Warner)	352	Communauté économique européenne	220
classe sociale (selon Weber)	350	Communauté européenne du charbon et de l'acier	219
classes moyennes (selon Bourdieu)	349	communisme	452
classes populaires (selon Bourdieu)	349	compensation (commerce international)	197
clause de la nation la plus favorisée	206	compétence politique	306
<i>clearing</i>	197	compétitivité	194
<i>closed shop</i>	410	compétitivité hors prix	194
CLOWER (Robert)	460	compétitivité produit	112
Club de Londres	148	compétitivité structurelle	194
Club de Paris	148	compétitivité-coût	194
CME	454	compétitivité-prix	194
CNUCED	207	complémentarité des facteurs de production	38
COASE (Ronald)	467	comportement de marge	194
COB	101	compréhension des conduites	489
code du travail	416	comptabilité nationale	66
codécision	229	compte de capital	214
coefficient budgétaire	60	compte de résultat	47
coefficient de capital	37	compte des transactions courantes	214
coefficient multiplicateur	509	compte financier	214
coefficient technique	70	COMTE (Auguste)	478
cogestion	169	concentration	46
cohabitation	325	concentration conglomérale	46
cohabitation juvénile	325	concentration financière	46
cohésion sociale	363	concentration horizontale	46
cohorte	14	concentration verticale	46
coin fiscal	170	concurrence	104
COLBERT (Jean-Baptiste)	440	concurrence hors prix	112
collectif budgétaire	250	concurrence imparfaite	111
collectivisation	130	concurrence monopolistique	112
collectivités locales	292	conditions de la concurrence pure et parfaite	104
colonialisme	140	confédération	293
cols blancs	21	confédération française démocratique du travail	424
cols bleus	21	confédération française des travailleurs chrétiens	424
combinaison productive	37	confédération générale des cadres	424
COMECON	224	confédération générale du travail - force ouvrière	423
comité d'entreprise	418	confédération générale du travail	423
comité d'hygiène, de sécurité		Conférence de Marrakech	207
et des conditions de travail	418	Conférence de Nairobi	238
comité des régions de l'UE	229	Conférence des Nations unies	
comité économique et social		sur le commerce et le développement	207
des communautés européennes	229	conférence intergouvernementale	228
commerce captif	204	conflit de rôles	404
commerce extérieur	192	conflit de socialisation	392
commerce interbranche	204	conflit social	402
commerce international	192	conformité	396
commerce intrabranché	204	conjoncture	247
commerce intrafirme	204	conscience collective	486
commission	228	conscience de classe (selon Marx)	345
commission des opérations en Bourse	101	conseil d'assistance économique mutuelle	224
commission parlementaire	286	Conseil de l'Union européenne	228
communautarisme	304	conseil des prud'hommes	418

conseil européen.....	227	coopérative.....	49
consolidation.....	150	coordination internationale des politiques économiques et sociales.....	258
consommation.....	58	coordination.....	425
consommation collective.....	59	<i>corn laws</i>	199
consommation de capital fixe.....	175	corridor.....	165
consommation de masse.....	334	cotation assistée en continu.....	97
consommation finale effective des ménages.....	58	cotation.....	95
consommation individuelle.....	59	côté court du marché.....	460
consommation marchande.....	59	cotisation sociale.....	251
consommation non marchande.....	59	cotisations patronales.....	264
consommation ostentatoire.....	62	<i>Council for Mutual Economic Assistance</i>	224
consommations intermédiaires.....	35	coupon.....	95
constellation centrale (selon Mendras).....	352	Cour de justice des communautés européennes.....	229
constellation populaire (selon Mendras).....	353	Cour des comptes (Union européenne).....	229
constitution.....	299	courant de la synthèse néoclassique.....	459
consumérisme.....	60	courant néolibéral.....	464
contingent.....	197	courant post-keynésien.....	461
contingents.....	197	courbe d'indifférence.....	106
contrainte extérieure.....	193	courbe d'offre.....	110
contrainte sociale.....	312	courbe de demande.....	107
contrat à durée déterminée.....	168	courbe de Laffer.....	275
contrat à durée indéterminée.....	168	courbe de Lorenz.....	509
contrat de plan.....	262	courbe de Phillips.....	272
contrat de travail.....	416	courbe en J.....	239
contrat social.....	476	cours pivot.....	241
contravention.....	397	coût d'opportunité.....	43
contre-culture.....	382	coût marginal.....	515
contre-acculturation.....	383	coût moyen.....	42
contre-choc pétrolier.....	157	coût salarial.....	56
contre-don.....	115	coût total.....	42
contreparties de la masse monétaire.....	80	coût unitaire.....	42
contre-pouvoir.....	281	coût, assurance, fret.....	69
contribution pour le remboursement de la dette sociale.....	55	coûts d'étiquette.....	42
contribution sociale généralisée.....	55	coûts de catalogue.....	472
contrôle des changes.....	239	coûts de l'homme.....	128
contrôle des prix.....	260	coûts de production.....	41
contrôle du crédit.....	249	coûts de transaction.....	42
contrôle social.....	395	coûts fixes.....	41
contrôle social externe.....	395	coûts variables.....	42
contrôle social formel.....	396	CRDS.....	55
contrôle social informel.....	396	créance.....	80
contrôle social interne.....	395	création d'échanges.....	223
convention.....	406	création de trafic.....	223
convention collective.....	416	crédibilité d'une politique économique.....	278
convention de Lomé.....	221	crédit.....	78
convention de Yaoundé.....	220	crédit à l'exportation.....	79
convertibilité externe.....	234	crédit à l'investissement.....	78
convertibilité interne.....	234	crédit à la consommation.....	78
convertibilité.....	234	crédit de trésorerie.....	78
coopération (entre entreprises).....	47	crédit habitat-promoteur.....	79
coopération renforcée.....	231	crime (au sens de Durkheim).....	397

crime	397	cycle majeur	153
crise à antécédence agricole	154	cycle mineur	154
crise classique	155	D	
crise de l'Ancien Régime	154	décentralisation	292
crise de l'État-providence	246	déciles	508
crise des années 1930	155	décloisonnement	100
crise du syndicalisme	425	décollage	136
crise économique	152	décolonisation	140
crise frumentaire	154	déconcentration	291
crise mixte	154	déculturation	383
critères de convergence	226	déduction	16
critères de Copenhague	227	déficit budgétaire	254
croissance appauvrissante	195	déficit commercial	193
croissance démographique	29	déficit public	226
croissance déséquilibrée	125	déflater	511
croissance économique	118	déflation	83
croissance en volume	119	délégué du personnel	420
croissance endogène	124	délégué syndical	420
croissance équilibrée	125	délinquance	397
croissance extensive	121	délit	397
croissance externe de l'entreprise	46	délocalisation	212
croissance fordiste	463	demande	105
croissance intensive	122	demande de travail	160
croissance interne de l'entreprise	46	demande effective	457
croissance nominale	119	demande globale	112
croissance potentielle	121	dématérialisation de la monnaie	75
croissance réelle	119	démocratie	282
croissance zéro	128	démocratie directe	282
CSG	55	démocratie représentative	282
culturalisme	381	démocratie semi-directe	283
culture (au sens anthropologique)	378	démographie	13
culture (au sens sociologique)	379	démographie pure	14
culture de masse	386	démographie qualitative	14
culture de pauvreté	368	démographie quantitative	14
culture dominante	385	démographie rationnelle	14
culture dominée	385	densité matérielle	486
culture identitaire	387	densité morale	486
culture légitime	386	dépendance	140
culture savante	378	dépense de consommation finale des ménages	58
cultures d'entreprise	340	dépense pour l'emploi	170
cultures d'exportation	146	dépenses actives	170
cultures vivrières	146	dépenses passives	171
currency principle	82	dépenses publiques	244
cycle	152	déplacement de la courbe	113
cycle d'équilibre	470	déplacement sur la courbe	113
cycle de vie de l'individu	181	dépréciation	238
cycle de vie du produit	212	dépression	152
cycle des affaires	153	déréglementation financière	100
cycle Juglar	153	déréglementation	260
cycle Kitchin	154	dérivations (au sens de Pareto)	494
cycle Kondratieff	152	désaffiliation sociale (selon Castel)	372
cycle long	152		

désarticulation	137	division internationale du travail	196
descendance finale	30	division internationale socialiste du travail	224
déséconomies d'échelle	42	division professionnelle du travail	332
désenchantement du monde	491	division sociale du travail	74
désindexation des salaires	266	division technique du travail	332
désindexation salariale	266	division verticale du travail	333
désindexation	266	<i>dollar gap</i>	237
désindustrialisation	50	domination	501
désinflation	83	domination (selon Bourdieu)	349
désintermédiation	92	domination (selon Perroux)	140
désinvestissement	175	domination (selon Weber)	492
despotisme	293	domination charismatique (selon Weber)	492
despotisme (selon Montesquieu)	478	domination rationnelle (selon Weber)	492
destruction créatrice	123	domination traditionnelle (selon Weber)	492
désutilité du prix	515	don	115
déterminisme	478	dotation factorielle	200
détournement d'échanges	222	double acculturation	384
détournement de trafic	222	Dow Jones	97
dette extérieure	148	Dow Jones Stoxx	97
dette extérieure privée	148	droit à polluer	274
dette extérieure publique	148	droit coopératif	486
dette publique	253	droit d'ainesse	322
dévaluation	236	droit de propriété	115
développement	127	droit du sang	301
développement autocentré	142	droit du sol	301
développement déséquilibré	139	droit répressif	486
développement durable	128	droit restitutif	486
développement équilibré	138	droits civils	304
déversement sectoriel	51	droits civiques	304
déviance	397	droits collectifs	308
déviance primaire	399	droits créances	307
déviance secondaire	399	droits de douane	197
devise	234	droits de tirage spéciaux	236
diagramme de répartition	518	droits économiques et sociaux	307
diagramme en bâtons	518	droits politiques	304
dictature du prolétariat	300	droits-libertés	304
différence	364	droits-participation	304
différenciation (du produit)	47	DTS	236
différentiel d'inflation	86	dualisme	137
diffusionnisme	496	dualisme (du marché du travail)	163
dilemme du prisonnier	406	dumping	206
dirigisme	246	dumping monétaire	206
discrimination positive	362	dumping social	206
disparité	508	duopole	112
dispersion	508	DURKHEIM (Émile)	486
disqualification sociale	373	dynamique des groupes	13
dissonance cognitive	313	dysfonction	498
DIST.	224		
DIT	196	E	
dividende	95	EBE	70
division du travail	332	écart inter-décile	508
division horizontale du travail	333	écart inter-quartile	508

écart-type	509	effet de commerce	79
échange marchand	116	effet de génération	32
échanges croisés	204	effet de levier de l'endettement	93
échanges internationaux	190	effet de marque	108
échantillon représentatif	314	effet de massue	93
échelle d'attitude	312	effet de revenu	107
école classique	442	effet de richesse	100
école de Chicago	502	effet de seuil	85
école de la dépendance	140	effet de signes	62
école des choix publics	466	effet de structure	507
école des relations humaines	335	effet de substitution	107
école du bien-être	449	effet de surprise	470
école du cycle réel	470	effet externe	121
école monétariste	464	effet Giffen	108
école néoclassique	446	effet Hawthorne	335
économie	15	effet multiplicateur d'investissement	184
économie (au sens étymologique)	15	effet multiplicateur	184
économie (selon l'école néoclassique)	15	effet Pigou	163
économie administrée	260	effet Veblen	108
économie centralement planifiée	143	effets émergents	503
économie d'endettement	91	efficacité marginale du capital	178
économie de financement désintermédié	91	efficacité	38
économie de l'offre	276	efficiency	38
économie de marché	104	effort social de la nation	250
économie de marchés de capitaux	91	égalisation des conditions	481
économie de marchés financiers	91	égalitarisme	363
économie fermée	68	égalité	376
économie informelle	120	égalité des chances	362
économie mixte	246	égalité des droits	362
économie nationale	66	égalité réelle	363
économie ouverte	68	égalité sociale	363
économie parallèle	120	élargissement des tâches	335
économie politique (selon Smith)	15	élasticité	512
économie politique (selon Marx)	15	élasticité des importations	194
économie pure	447	élasticité-prix croisée	513
économie sociale	48	élasticité-prix	513
économie souterraine	120	élasticité-revenu	514
économie-monde	191	élection	288
économies d'échelle	42	élite	494
ECU	241	élite gouvernementale (au sens de Pareto)	494
EEE	220	élite sociale (au sens de Pareto)	494
effet Akerlof	108	élitisme	363
effet boomerang	93	émigration	209
effet boule de neige	256	EMMANUEL (Argirin)	201
effet d'âge	32	empirisme	497
effet d'annonce	277	emploi	160
effet d'anticipation	108	emploi atypique	24
effet d'entraînement	139	emploi de type primaire	21
effet d'éviction	276	emploi de type secondaire	21
effet d'ostentation	108	emploi de type tertiaire	21
effet de catalogue	460	emploi précaire	24
effet de cliquet	245	emploi typique	24

emploi (au sens de la comptabilité nationale)	68	État de droit	284
employabilité	27	état de la population	13
encadrement du crédit	87	état de nature	477
encadrement sélectif du crédit	87	État fédéral	292
encaisses de précaution	457	État minimal	245
encaisses de spéculation	458	État plurinational	303
encaisses de transaction	457	état stationnaire	444
enculturation	380	État unitaire décentralisé	291
endettement	94	État unitaire déconcentré	291
endettement extérieur	148	État unitaire	291
endogamie	320	État-gendarme	245
enfants légitimes	318	État-nation	303
enfants naturels	318	État-providence	245
ENGELS (Friedrich)	452	étendue	508
enquête	313	éthique de la conviction	492
enrichissement des tâches	336	éthique de la responsabilité	492
entreprise	44	ethnie	382
entreprise individuelle	44	ethnocentrisme	378
entreprise privée	44	ethnocide	383
entreprise publique	47	ethnographie	10
entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	44	ethnologie	10
entretien directif	315	ethnométhodologie	502
entretien non directif	315	ethos	395
entretien semi-directif	315	étiquetage	399
épargne brute	62	étranger	209
épargne financière	63	être générique	485
épargne non financière	63	EURL	44
équation de Fisher	81	eurodevise	237
équilibre budgétaire	254	eurodollar	237
équilibre commercial	193	euromarché	237
équilibre de sous-emploi	164	Europe communautaire	225
équilibre du consommateur	105	Europe politique	227
équilibre emplois-ressources	68	Europe sociale	232
équilibre général	447	<i>European Currency Unit</i>	241
équilibre partiel	448	évasion (au sens de Merton)	398
équipes semi-autonomes	336	évasion fiscale	252
équité	376	évolutionnisme	496
équivalent général	74	excédent brut d'exploitation	70
équivalent simple	74	excédent budgétaire	254
erreurs et omissions	215	excédent commercial	193
escompte	79	excédent naturel	29
Espace économique européen	220	exception culturelle	388
espace privé	301	exclusion sociale	372
espace public	301	exode rural	146
espérance de vie	29	exogamie	320
esprit du capitalisme	491	expansion	118
étalon	75	exploitation	345
étalon de change or	235	exportation	192
étalon-or	234	externalisation	51
État (au sens des juristes constitutionnels)	298	externalité	121
État (au sens marxiste)	300	extraversion	141
État (selon Weber)	299		

F

FAB.....	69	<i>Five dollars day</i>	333
facilité de dépôt.....	89	flexibilité des prix.....	168
facilité de prêt marginal.....	89	flexibilité externe.....	168
facilités permanentes.....	89	flexibilité interne.....	168
facteur démographique.....	428	flexibilité qualitative.....	168
facteur endogène.....	154	flexibilité quantitative.....	168
facteur exogène.....	154	flexibilité réglementaire.....	170
facteur résiduel.....	126	fluctuations.....	152
facteur technique.....	429	fluidité de la société.....	358
facteurs de production.....	37	flux.....	67
fait social (au sens de Durkheim).....	487	flux migratoires.....	209
famille (au sens large).....	318	FMI.....	236
famille (au sens restreint).....	318	FMN.....	210
famille communautaire.....	322	FMN primaires.....	211
famille étendue.....	323	FNCF.....	176
famille monoparentale.....	326	fonction Cobb Douglas.....	43
famille nucléaire.....	322	fonction de production.....	43
famille conjugale.....	322	fonction latente.....	498
famille patriarcale.....	322	fonction manifeste.....	498
famille recomposée.....	326	fonctionnalisme.....	496
famille souche.....	322	fondamentaux.....	97
fascisme.....	294	Fond monétaire international.....	236
FAYOL (Henri).....	334	fonds commun de placement.....	96
FBCF.....	176	fonds de pension.....	95
FCP.....	96	fonds propres.....	178
FED.....	240	fonds structurels.....	225
fédéralisme.....	292	forces productives.....	452
fédération.....	293	FORD (Henry).....	333
fédération de l'Éducation nationale.....	425	fordisme.....	333
fédération des syndicats unitaires.....	425	formalisation.....	16
féminisation de la population active.....	22	formation brute de capital fixe.....	68
FEN.....	425	formation nette de capital fixe.....	176
filiale.....	210	FOURASTIÉ (Jean).....	49
filiale-atelier.....	211	FOURIER (Charles).....	451
filiale-relais.....	211	fraction.....	506
filiation indifférenciée.....	319	franco à bord.....	69
filiation matrilinéaire.....	320	fratrie.....	318
filiation patrilinéaire.....	320	fraude fiscale.....	252
filiation unilinéaire.....	319	<i>free-rider</i>	410
filière de production.....	46	FRIEDMAN (Milton).....	465
filière inversée.....	456	FSU.....	425
finalisme.....	434	fusion.....	46
financement.....	89		
financement désintermédié.....	90	G	
financement externe direct.....	90	G5.....	273
financement externe indirect.....	90	G7.....	273
financement intermédié.....	90	G8.....	273
finances publiques.....	253	GALBRAITH (John Kenneth).....	455
firme multinationale.....	210	GATS.....	208
firme multinationale globale.....	213	GATT.....	205
fiscalité.....	251	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>	205
		<i>General Agreement on Trade in Services</i>	208

indicateur de pauvreté humaine	132	intervention sociologique	502
indicateur sexospécifique de développement humain	131	interventionnisme	246
indicateur synthétique de fécondité	30	introversion	142
indice	510	invention	182
indice boursier	97	investissement	174
indice élémentaire	510	investissement autonome	177
indice synthétique	511	investissement brut	175
individualisation des rémunérations	168	investissement de capacité	182
individualisation	328	investissement de modernisation	188
individualisme	482	investissement de productivité	188
individualisme méthodologique	489	investissement de rationalisation	188
induction	16	investissement de remplacement	175
industrialisation	50	investissement immatériel	174
industrie	50	investissement improductif	174
industrie agro-alimentaire	50	investissement induit	177
industries industrialisantes	143	investissement matériel	174
inégalité sociale	364	investissement net	175
inflation	83	investissement non productif	174
inflation par les coûts	84	investissement physique	174
inflation contenue	461	investissement productif	174
inflation galopante	85	investissement public	184
inflation importée	84	investissements de portefeuille	210
inflation par la demande	84	investissements directs à l'étranger	209
inflation par la monnaie	84	investisseurs institutionnels	95
inflation rampante	85	invisibles	214
influence sociale	12	IPF	131
information asymétrique	473	IPH	132
infrastructures	261	IRPP	252
infrastructure (selon Marx)	483	ISDH	131
inné	379	ISF	252
innovateurs	433		
innovation	182	J	
innovation (au sens de Merton)	398	jeu à somme négative	402
<i>inputs</i>	38	jeu à somme nulle	402
<i>insiders</i>	163	jeu à somme positive	402
inspection du travail	418	jeu conflictuel	403
institution	390	jeu coopératif	403
institutions	116	JEVONS (William Stanley)	448
institutionnalisation des syndicats	420	<i>job search</i>	162
institutionnalisation du marché	115	joint-venture	183
institutionnalisation du pouvoir politique	299	jugement de valeur (selon Weber)	490
institutions sans but lucratif au service des ménages	67	juridictions	286
intégration économique	218	justice	374
intégration sociale	372	justice sociale	374
intensité capitaliste	37		
interactionnisme symbolique	502	K	
interdisciplinarité	10	KAHN (Richard)	184
intérêt	78	KALDOR (Nicholas)	462
intermédiation de marché	99	KALECKI (Michal)	461
intermédiation	90	kan-ban	336
internationalisation des économies nationales	190	KEYNES (John Maynard)	456
		keynésianisme	459

krach boursier	155
KRUGMAN (Paul)	203

L

LAFFER (Arthur)	468
légitimité (selon Bourdieu)	348
légitimité charismatique	280
légitimité légale	281
légitimité rationnelle	281
légitimité traditionnelle	280
LEJONHUFVUD (Axel)	460
LÉNINE	202
LEONTIEF (Wassily)	200
LEWIS (Arthur)	137
libéralisme politique	281
libéralisme	440
libre-échange	196
lien social	372
liens d'alliance	318
liens de filiation	318
liens de germanité	318
liens de parenté	318
LIFFE	98
lignage	319
LIPSETZ (Alain)	462
liquidité	77
LIST (Friedrich)	455
loi antitrust	268
loi bancaire de 1945	92
loi bancaire de 1984	92
loi d'airain de l'oligarchie	338
loi d'airain	444
loi d'Engel	61
loi d'extension croissante de l'activité publique	244
loi de finances	250
loi de finances rectificative	250
loi de Gresham	75
loi de Kutznets	365
loi de l'offre et de la demande	105
loi de la baisse tendancielle du taux de profit	483
loi de la bureaucratie	435
loi de la gravitation du monde social	428
loi de la nucléarisation progressive de la famille	435
loi de la paupérisation des travailleurs	484
loi de la population	443
loi de la sécularisation croissante de la société	435
loi de Wagner	244
loi des avantages comparatifs	198
loi des avantages relatifs	198
loi des débouchés	446
loi des rendements décroissants	41
loi des trois états d'A. Comte	434

loi du cercle vicieux de la pauvreté	435
loi psychologique fondamentale	458
lois Aubry	421
lois constitutionnelles	284
lois de nature	477
lois ordinaires	284
lois sur les blés	199
London International Financial Futures Exchange	98
LUCAS (Robert)	469
lutte des classes (selon Bourdieu)	349
lutte des classes (selon Marx)	345
LUXEMBURG (Rosa)	454

M

M1, M2, M3	77
MACHIAVEL (Nicolas)	438
main invisible	443
majorité qualifiée	228
majorités précoce et tardive	433
MALINVAUD (Edmond)	460
malnutrition	128
MALTHUS (Thomas Robert)	443
MANKIW (Gregory)	471
marchandisation	116
marché	104
marché à terme	98
marché à terme international de France	98
marché au comptant	98
marché commun	219
marché des capitaux	104
marché des changes	240
marché des options négociables de Paris	98
marché du travail	104
marché financier	94
marché interbancaire	88
marché monétaire	88
marché primaire	95
marché secondaire	95
marché unique	219
marchés dérivés	98
marge brute d'autofinancement	176
marginalisme	448
marginalité	398
MARSHALL (Alfred)	448
MARX (Karl)	452
marxisme	453
masse monétaire	77
matérialisme	482
matérialisme dialectique	482
mathématique sociale	480
MATIF	98
matriarcat	320

matrilocalité	320	modèle japonais	169
MBA	176	modèle Mundell-Fleming	271
Medef	414	modèle scandinave	169
médiane	507	MODIGLIANI (Franco)	181
ménage (au sens de l'Insee)	319	mœurs	379
ménage (au sens de la comptabilité nationale)	67	moi	404
MENGER (Carl)	448	moi profond	312
<i>Mercado comun del Sur</i>	219	moi social	312
mercantilisme	439	monarchie	283
mercantilisme anglais	439	monarchie (selon Montesquieu)	478
mercantilisme espagnol	439	monarchies constitutionnelles	283
mercantilisme français	439	mondialisation	190
Mercosur	219	mondialisation culturelle	387
méritocratie	355	MONEP	98
MERTON (Robert K.)	497	monétarisme	464
méthode aléatoire	314	monnaie	74
méthode comparatiste	481	monnaie Banque centrale	80
méthode des quotas	314	monnaie divisionnaire	77
méthode diachronique	14	monnaie fiduciaire	77
méthode du « juste à temps »	336	monnaie manuelle	77
méthode longitudinale	14	monnaie métallique	76
méthode synchrone	14	monnaie scripturale	77
méthode transversale	14	monnaie-marchandise	75
microéconomie	450	monnaie-papier	76
migrations	209	monocaméralisme	285
migrations internationales	209	monogamie	321
MILL (John Stuart)	445	monographie	479
mimétisme	101	monométallisme	76
minimum social	370	monopole	111
minimum vital	367	monopole d'innovation	111
mobilisation	409	monopole de l'emploi	410
mobilité brute	357	monopole discriminant	111
mobilité de circulation	357	monopole légal	111
mobilité intergénérationnelle	356	monopole naturel	111
mobilité intragénérationnelle	356	monopsone	111
mobilité nette	357	MONTCHRESTIEN (Antoine de)	440
mobilité sociale parfaite	355	MONTESQUIEU (Charles-Louis de Secondat, baron de)	477
mobilité sociale	356	mortalité infantile	30
mobilité socioprofessionnelle	356	motion de censure	287
mobilité structurelle	357	mouvement des entreprises de France	414
mode	507	mouvement ouvrier	422
mode de production	452	mouvement social	406
mode de vie	64	moyenne	507
modèle	16	moyenne pondérée	507
modèle allemand	169	moyenne simple	507
modèle américain	169	moyennisation de la société	352
modèle culturel	380	multiculturalisme	308
modèle des professions d'expert	474	multilatéralisme	205
modèle du « tire au flanc »	474	multinationalisation	204
modèle Harrod-Domar	125	multipartisme	290
modèle IS/LM	270	multiplicateur	184
modèle J	169		

multiplicateur d'investissement en économie ouverte . . .	186
multiplicateur d'investissement	184
multiplicateur de commerce extérieur	186
multiplicateur de crédit	79
multiplicateur de dépenses publiques	254
multiplicateur de dépenses publiques en économie ouverte	187
multiplicateur en économie ouverte	186
multiplicateur fiscal	254
MUSGRAVE (Richard Abel)	267
mutuelle	49
MYRDAL (Karl Gunnar)	135
mythes	11

N

NAFTA	218
NAIRU	87
Nasdaq	98
nation (dans sa conception électorale)	300
nation (dans sa conception ethnoculturelle)	300
nationalisation	48
nationalisme	302
nationalité	298
naturalisation	301
NAWRU	87
NDIT	196
négociation collective	421
négociations commerciales multilatérales	206
néocolonialisme	140
néoprotectionnisme	198
néo-taylorisme	336
neutralité axiologique	490
neutralité budgétaire	274
neutralité de la monnaie	81
Nikkei	97
niveau de vie	58
NOEI	147
nomenclature	353
nomenclature des PCS	353
nominalisme	342
<i>Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment</i>	87
<i>Non Accelerating Wage Rate of Unemployment</i>	87
non-résidents	213
Nord	130
norme	379
norme d'emploi	24
norme de consommation	60
<i>North American Free Trade Agreement</i>	218
nouveau marché	98
nouveaux pays industrialisés	133
nouveaux mouvements sociaux	407
nouvel ordre économique international	147

nouvelle division internationale du travail	196
nouvelle économie	158
nouvelle économie classique	469
nouvelle économie keynésienne	471
nouvelle pauvreté	368
nouvelles formes d'organisation du travail	335
NPI	133

O

objectivation du réel	17
objectivité	17
obligation	95
obsolescence	175
OCDE	198
offre	109
offre de travail	160
offre globale	112
offre publique d'achat	96
offre publique d'échange	96
OHLIN (Bertil)	199
oligarchie	294
oligopole	112
OMC	208
OPA	96
OPCVM	95
OPE	96
<i>open market</i>	89
OPEP	134
ophémilité	449
opinion	312
opinion crüe	313
opinion individuelle	312
opinion partagée	312
opinion publique	312
optimum	449
optimum du consommateur	105
option	98
ordre	343
ORESME (Nicole)	438
organisations	332
organisation de coopération et de développement économique	198
organisation des pays exportateurs de pétrole	134
organisation mondiale du commerce	208
organisation scientifique du travail	332
organismes de placement collectif en valeurs mobilières	95
oscillateur	187
<i>output</i>	38
<i>outsiders</i>	163
ouverture internationale	190
ouvrier de métier	334
OWEN (Robert)	451

P

PAC	223	pays émergents	133
PACS	329	pays en développement	129
pacte de stabilité et de croissance	257	pays en voie de développement	129
pair de change	234	pays moins avancés	133
paradigme de l'action	432	pays nouvellement industrialisés	133
paradigme épidémiologique	433	pays sous-développés	128
paradoxe d'Anderson	360	PECO	227
paradoxe de Leontief	201	PED	129
paradoxe de Triffin	237	pénurie	16
parafiscalité	251	PER	96
parcellisation des tâches	333	périphérie	129
PARE	417	PERROUX (François)	118
parenté	318	personnalité de base	381
parentèle	318	personne à son compte	20
PARETO (Vilfredo)	447	PESC	230
paritarisme	419	petite bourgeoisie (selon Marx)	346
parité de change	234	phalanstère	451
parité de pouvoir d'achat	131	PHELPS (Edmund)	471
parités fixes	236	physiocratie	441
parlement	285	PIB	36
Parlement européen	229	PIB en euros constants	36
PARSONS (Talcott)	499	PIB en euros courants	36
part de marché	194	PIB en valeur	36
part sociale	45	PIB en volume	36
parti politique	290	PIB marchand	36
participation conventionnelle	305	PIB non marchand	36
participation non conventionnelle	305	PIB par habitant	36
PAS	149	Pigou (Arthur Cecil)	449
passager clandestin	466	pionniers	433
passif	47	placement	174
PATINKIN (Don)	459	placement financier	63
patrimoine	63	plan	262
patrimoine brut	63	plan Baker	150
patrimoine net	63	plan Brady	150
patriotisme	302	plan d'action de retour à l'emploi	417
patriotisme constitutionnel (selon Habermas)	310	plan Marshall	237
patriotisme national (selon Habermas)	310	plan quinquennal	262
paupérisation absolue	484	planification	262
paupérisation de la classe ouvrière	345	planification impérative	262
paupérisation relative	484	planification indicative	262
pauvreté (au sens large)	366	PLATON	438
pauvreté absolue	366	plein-emploi	162
pauvreté disqualifiante	373	pluridisciplinarité	10
pauvreté intégrée	373	plus-value	453
pauvreté marginale	373	PMA	133
pauvreté monétaire	366	PNB	36
pauvreté relative	367	PNI	133
pays d'Afrique-Caraïbes-Pacifique	221	point mort	110
pays d'Europe centrale et orientale	226	POLANYI (Karl)	115
pays développés	128	pôle de croissance	139
		pôles de compétitivité	195
		policy	12

<i>policy mix</i>	257	population active.....	20
<i>politics</i>	12	population inactive.....	20
politique.....	12	population totale.....	20
politique agricole commune.....	223	portefeuille.....	96
politique budgétaire.....	250	positivisme.....	478
politique commerciale stratégique.....	203	post-taylorisme.....	336
politique commune.....	258	pourcentage.....	506
politique contracyclique.....	248	pourcentage de répartition.....	506
politique d'austérité.....	248	pourcentage de variation.....	510
politique d'offre.....	276	pouvoir.....	280
politique de change.....	239	pouvoir (au sens de Crozier).....	339
politique de concurrence.....	260	pouvoir d'achat.....	59
politique de créneaux.....	260	pouvoir d'influence.....	280
politique de désinflation compétitive.....	263	pouvoir d'injonction.....	280
politique de filière.....	260	pouvoir exécutif.....	285
politique de l'emploi.....	266	pouvoir judiciaire.....	286
politique de l'escompte.....	88	pouvoir législatif.....	285
politique de l' <i>open market</i>	89	pouvoir libératoire.....	74
politique de monnaie forte.....	263	pouvoir politique.....	280
politique de régulation.....	247	pouvoirs publics.....	244
politique de relance.....	248	PPA.....	131
politique de rigueur.....	248	PREBISCH (Raul).....	141
politique de stabilisation.....	248	préférence communautaire.....	223
politique de <i>stop and go</i>	273	préférence pour la liquidité.....	457
politique démographique.....	267	préjugé.....	312
politique des réserves obligatoires.....	88	prélèvements obligatoires.....	251
politique des revenus.....	265	prénation.....	312
politique des salaires.....	266	pression fiscale.....	276
politique économique.....	246	prestation sociale.....	264
politique économique conjoncturelle.....	247	préteur en dernier ressort.....	88
politique économique structurelle.....	248	<i>price earning ratio</i>	96
politique étrangère et de sécurité commune.....	230	<i>price maker</i>	111
politique familiale.....	329	<i>price taker</i>	110
politique fiscale.....	266	prime (d'entreprise).....	415
politique industrielle.....	261	primogéniture.....	322
politique mixte.....	257	principe d'accélération.....	177
politique monétaire.....	249	principe d'égalité des chances (selon Rawls).....	375
politique procyclique.....	249	principe d'équivalence ricardien.....	471
politique sectorielle.....	260	principe de différence (selon Rawls).....	375
politique sociale.....	246	principe de liberté (selon Rawls).....	375
politique unique.....	258	principe du pollueur-payeur.....	274
politiques d'ajustement structurel.....	149	privatisation.....	48
politiques économiques keynésiennes.....	269	privatisation de la famille.....	328
politiques économiques libérales.....	278	privileges (dans les sociétés modernes).....	362
politiste.....	12	privileges (sous l'Ancien Régime).....	362
politologue.....	12	prix.....	104
polyandrie.....	321	prix administrés.....	259
polyarchie.....	348	prix d'équilibre.....	113
polygamie.....	321	prix relatif.....	121
polygynie.....	321	procès du travail.....	11
population.....	13	processus de réinterprétation culturelle.....	384
population active occupée.....	20	processus de restructuration culturelle.....	384

processus de sélection culturelle	384
production	34
production de masse	334
production domestique	34
production marchande	34
production non marchande	34
productivité	39
productivité annuelle par actif occupé	39
productivité apparente du travail	40
productivité du capital installé	40
productivité du capital utilisé	40
productivité en valeur du capital	40
productivité en valeur du travail	39
productivité globale	41
productivité horaire du travail	39
productivité marginale du travail	166
productivité marginale	449
productivité physique du capital	39
productivité physique du travail	39
produit	34
produit intérieur brut	36
produit national brut	36
produits exotiques	99
profit	45
profitabilité	178
progrès économique	118
progrès technique	123
prohibition de l'inceste	320
prolétariat	345
prolétariatisation des travailleurs indépendants (selon Marx)	346
promotion d'exportations	144
propension à consommer	458
propension à épargner	458
propension marginale à consommer	516
propension marginale à épargner	516
propension marginale à importer	516
prophétie autoréalisatrice	101
protection sociale	244
protectionnisme	197
protectionnisme éducateur	202
protectionnisme non tarifaire	197
protectionnisme tarifaire	197
PROUDHON (Pierre-Joseph)	451
psychologie	12
psychologie sociale	12
<i>public choice</i>	466
puissance (selon Weber)	492
PVD	129
pyramide de Maslow	335
pyramide des âges	31

Q

qualification	22
qualité totale	169
quartiles	508
quart-monde	367
QUESNAY (François)	441
question de confiance	287
question fermée	314
question ouverte	314
questions parlementaires	286
quota	197
quotient de mortalité par âge	29
quotient familial	267

R

racisme	295
rapport actifs/inactifs	32
rapport aux valeurs (selon Weber)	490
rapport Meadows	127
rapport salarial	334
rapports de production	452
rareté	34
ratio	71
ratio Cooke	101
ratio d'endettement	148
ratio de dépendance vieillesse	32
ratio de la dette	148
ratio du service de la dette	149
rationalisation	491
rationalisme	497
rationalité	447
rationalité limitée	338
rationalité située	503
rationnement	165
réaménagement de la dette	148
rébellion (au sens de Merton)	398
recensement	314
récession	152
recherche-développement	174
redéploiement	260
redistribution	268
redistribution horizontale des revenus	269
redistribution verticale	269
réduction du temps de travail	171
rééchelonnement de la dette	149
rééquilibrage automatique de la balance des comptes	445
réévaluation	236
référendum	283
refinancement	249
refondation sociale	417

réforme agraire	145	revenu minimum	275
réfractaires	433	revenu national brut	71
réfutabilité	434	revenu national disponible brut	71
régime démographique	31	revenu permanent	465
régime mixte	287	revenus d'activité	54
régime parlementaire	287	revenus de la propriété	56
régime politique	281	revenus de transfert	58
régime présidentiel	287	revenus du patrimoine	57
régimes autoritaires modernes	294	revenus mixtes	56
régionalisation des échanges	222	revenus primaires	54
régionalisme	304	revenus sociaux	58
règle	403	révolution industrielle	142
règle juridique	379	révolution verte	146
réglementation	259	RICARDO (David)	444
règlements	284	rigidités nominales	472
règles coutumières	403	risque de change	242
règles de droit	403	risque systémique	101
règles rationnelles	403	rites d'interaction	502
régulation	246	ritualisme	398
régulation concurrentielle	462	rituels	11
régulation monopoliste	463	RMI	370
régulation sociale	396	RNB	71
relance	248	ROBINSON (Joan)	462
relativisme culturel	11	rôle social	380
religion (au sens de Durkheim)	489	ROSTOW (Walt Whitman)	136
remontée de filières	143	rotation des postes	335
rendements d'échelle	41	rounds	206
rentabilité économique	93	ROUSSEAU (Jean-Jacques)	477
rentabilité financière	93	RTT	171
rente de monopole	111	rumeur	313
représentation	379		
reproduction sociale	349	S	
République (selon Montesquieu)	478	SAINT-SIMON (Claude-Henri de Rouvroy, comte de)	450
république	283	salairé	415
réserves obligatoires	79	salairé à la tâche	24
résidents	213	salairé aux pièces	333
résidu	127	salairé brut	54
résidus (au sens de Pareto)	494	salairé d'équilibre	160
résistance au changement	432	salairé minimum interprofessionnel de croissance	265
ressources (au sens de la comptabilité nationale)	68	salairé minimum interprofessionnel garanti	265
reste du monde	67	salairé net	55
restructuration	261	salairé nominal	160
retardataires	433	salairé réel	160
retraite	32	salarial	414
retraite par capitalisation	269	salarié	20
retraite par répartition	269	salarisation de la population active	23
revenu d'activité non salariée	56	SAMUELSON (Paul Anthony)	459
revenu d'activité salariée	54	sanction	395
revenu d'existence	371	SARL	45
revenu de citoyenneté	371	SAUVY (Alfred)	129
revenu disponible	57	savoir	312
revenu minimum d'insertion	370	SAY (Jean-Baptiste)	446

SCHULTZ (Theodore)	124	SMITH (Adam)	442
SCHUMPETER (Joseph Alois)	455	socialisation	390
science politique	11	socialisation anticipatrice	394
sciences de l'esprit	17	socialisation primaire	393
sciences de la nature	17	socialisation secondaire	393
sciences idiographiques	17	société à responsabilité limitée	45
sciences nomologiques	17	société anonyme	45
sciences sociales	10	société civile	299
scrutin de liste	289	société d'économie mixte	261
scrutin majoritaire	289	société d'investissement à capital variable	95
scrutin mixte	289	société de capitaux	45
scrutin plurinominal	289	société de consommation	60
scrutin proportionnel	289	société de personnes	45
scrutin uninominal	289	société égalitaire	362
SEBC	229	société multiculturelle	387
<i>second best</i>	203	sociétés financières	66
second marché	98	sociétés non financières	66
secteur	67	sociétés post-industrielles	408
secteur abrité	192	sociocentrisme	18
secteur d'activité	49	sociologie (selon Comte)	479
secteur exposé	192	sociologie (selon Durkheim)	17
secteur institutionnel	66	sociologie (selon Weber)	17
secteur primaire	49	sociologie de l'entreprise	340
secteur privé	44	sociologie des organisations	336
secteur public	47	sociologie formelle	495
secteur public d'entreprises	261	sociologie politique	12
secteur quaternaire	51	sociométrie	13
secteur secondaire	50	solde budgétaire	253
secteur tertiaire	50	solde commercial	193
section syndicale	420	solde conjoncturel	256
Sécurité sociale	264	solde démographique	29
segment primaire	163	solde migratoire	29
segment secondaire	163	solde naturel	29
sélection adverse	473	solde primaire	256
séparation des pouvoirs	284	solde structurel	256
serpent monétaire européen	241	solidarité	369
service	34	solidarité mécanique (selon Durkheim)	486
service de la dette	149	solidarité organique (selon Durkheim)	486
service marchand	34	SOLOW (Robert)	123
service non marchand	34	somme des naissances réduites	30
service public	48	sommet de la Haye	241
seuil de pauvreté	275	sommet européen	227
seuil de rentabilité	110	sondage	314
SGP	207	sondage d'opinion	314
SICAV	95	sous-alimentation	128
SIMMEL (Georg)	494	sous-consommation	155
SIMON (Herbert)	447	sous-culture	381
SISMONDI	451	sous-développement	128
SME	241	sous-emploi	26
SMI	234	sous-nutrition	128
SMIC	265	sous-prolétariat (selon Marx)	346
SMIG	265	sous-traitance	211

souveraineté nationale.....	301
spécialisation.....	195
spécialisation bancaire.....	92
spécificité socioculturelle.....	388
spéculation.....	96
spirale inflationniste.....	84
spirale récessionniste.....	155
Stabex.....	221
stabilisateurs automatiques.....	256
stagflation.....	85
standardisation.....	333
statut.....	380
statut (de l'emploi).....	354
stéréotype.....	312
Stiglitz (Joseph).....	471
stigmatisation.....	399
stock.....	67
strate sociale.....	342
stratégie de développement.....	142
stratégie de distinction.....	385
stratégies de conservation.....	500
stratégies de subversion.....	500
stratification sociale.....	342
structuralisme.....	498
structuralisme constructiviste.....	500
structure.....	498
structure par âge.....	30
structure sociale.....	342
structuro-fonctionnalisme.....	499
style de vie (selon Bourdieu).....	501
subsidiarité (principe de).....	292
substituabilité des facteurs de production.....	38
substitution d'exportations.....	144
substitution d'importations.....	143
substitution du capital au travail.....	38
subvention.....	261
Sud (développement).....	130
SUD (syndicat).....	424
suffrage censitaire.....	288
suffrage direct.....	288
suffrage indirect.....	289
suffrage universel.....	288
suicide.....	488
suicide altruiste (selon Durkheim).....	488
suicide anémique (selon Durkheim).....	488
suicide égoïste (selon Durkheim).....	488
suicide fataliste (selon Durkheim).....	488
sujet.....	298
superstructure (selon Marx).....	483
surchauffe.....	248
surmoi.....	404
surplus du consommateur.....	113

surplus du producteur.....	114
surproduction.....	153
surprofit.....	111
survivances.....	497
swap.....	99
syncrétisme.....	384
syndicalisme réformiste.....	423
syndicalisme révolutionnaire.....	423
syndicat de salariés.....	414
syndicat patronal.....	414
synthèse classico-keynésienne.....	459
Sysmin.....	221
système de Bretton Woods.....	236
système européen de banques centrales.....	229
système généralisé de préférences.....	207
Système monétaire européen.....	241
système monétaire international.....	234
système politico-administratif.....	337
système technique.....	432

T

table de mobilité sociale.....	356
table des destinées.....	358
table des recrutements.....	358
tableau à double entrée.....	517
tableau à simple entrée.....	516
tableau économique.....	442
tableau économique d'ensemble.....	70
tableau entrées-sorties.....	69
tableaux statistiques.....	516
take off.....	136
target zones.....	240
tarif extérieur commun.....	218
tâtonnement.....	447
taux d'accroissement naturel.....	29
taux d'accumulation.....	176
taux d'activité.....	21
taux d'actualisation.....	178
taux d'autofinancement.....	176
taux d'endettement.....	148
taux d'épargne des ménages.....	71
taux d'épargne financière des ménages.....	71
taux d'épargne.....	62
taux d'escompte.....	79
taux d'exportation.....	192
taux d'importation.....	192
taux d'imposition.....	251
taux d'inflation.....	83
taux d'intérêt.....	78
taux d'intérêt au jour le jour.....	249
taux d'intérêt nominal.....	78
taux d'intérêt réel.....	78

taux d'investissement	176	théorie de l'offre	467
taux d'ouverture	192	théorie de la contingence culturelle	339
taux de change	234	théorie de la contingence structurelle	339
taux de chômage	25	théorie de la régulation	462
taux de couverture	193	théorie de la valeur travail	442
taux de croissance	119	théorie des contrats implicites	472
taux de croissance annuel moyen	119	théorie des <i>insiders/outsiders</i>	162
taux de croissance en volume	119	théorie du capital humain	468
taux de croissance nominale	119	théorie du déséquilibre	459
taux de fécondité général	30	théorie du salaire d'efficience	473
taux de fécondité par âge	30	théorie plurifactorielle	433
taux de flexion	26	théorie quantitative de la monnaie	81
taux de marge	72	théorie structuro-fonctionnaliste	499
taux de mortalité	29	théorie substantialiste	280
taux de natalité	30	théories à moyenne portée	433
taux de nuptialité	325	théories de l'intégration	410
taux de pénétration	194	théories de la contingence	339
taux de prélèvements obligatoires	72	théories du conflit	411
taux de pression fiscale	72	thésaurisation	63
taux de rentabilité économique	93	ticket gratuit	410
taux de rentabilité financière	93	tiers-monde	128
taux de réserves obligatoires	250	tiers-secteur	48
taux de salarisation	23	titres de créance négociables	99
taux de turn-over	333	titrisation	98
taux de variation	510	TOCQUEVILLE (Alexis de)	480
taux directeur	249	totalitarisme	295
taux global de croissance	119	totem	489
taux marginal d'imposition	251	totémisme	489
taux moyen d'imposition	251	TOURAIN (Alain)	501
taxe	251	toyotisme	336
taxe d'habitation	253	<i>Trade Related Intellectual Property's Rights</i>	208
taxe foncière	253	traité d'Amsterdam	230
taxe professionnelle	253	traité de Maastricht	226
taxe sur la valeur ajoutée	253	traité de Nice	231
taxe Tobin	101	traité de Porto	220
TAYLOR (Frédéric)	332	traité de Rome	220
taylorisme	332	traitement	55
TCN	99	traitement économique du chômage	266
technologie	183	traitement social du chômage	266
technostructure	456	trajectoire sociale	358
TEE	70	transdisciplinarité	10
téléologie	496	transfert de technologie	183
termes de l'échange	195	transferts courants	214
tertiarisation	51	transferts sociaux	269
tertiarisation des emplois	51	transformation monétaire	91
TES	69	transition	130
<i>the one best way</i>	333	transition démographique	31
théocratie	294	transnationalisation	212
théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson	200	trappe à la pauvreté	371
théorème de Coase	467	trappe à liquidité	165
théorème de Haavelmo	255	trappe au chômage	371
théorème HOS	200	travail	37

travail à temps partiel	25
travail au noir	120
travail direct	444
travail domestique	327
travail en miettes	333
travail indirect	444
travailleur pauvre	369
<i>trend</i>	120
Trente Glorieuses	122
Trésor public	253
triade	191
triangle des incompatibilités	240
TRIP's	208
troc	74
TURGOT (Anne Robert)	441
TVA	253
tyrannie	293

U

UNCTAD	207
Unedic	264
unicité du commandement	334
union douanière	218
union économique et monétaire	219
union économique	219
Union européenne	226
union libre	325
union monétaire	242
Union pour l'emploi dans l'industrie et le commerce	264
unité de consommation	367
unité institutionnelle	66
<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>	207
urbanisation	146
<i>Uruguay round</i>	207
usage	379
utilitarisme	448
utilité	105

utilité cardinale	449
utilité marginale	514
utilité ordinale	449

V

valeur	379
valeur ajoutée	35
valeur centrale	506
valeur réelle	506
valeur relative	506
valeurs mobilières	94
valorisation des exportations de produits primaires	144
variation absolue	509
variation de stocks	68
variation relative	509
VERNON (Raymond)	211
veto	287
vieillesse démographique	32
village planétaire	412
vitesse de circulation de la monnaie	81
votes de paille	314
<i>vox populi</i>	313
vulnérabilité au chômage	27

W

WALRAS (Léon)	447
WEBER (Max)	489
<i>Welfare State</i>	246
WICKSELL (Knut)	93
<i>working poor</i>	369

Z

zinzins	95
<i>zollverein</i>	219
zone de libre-échange	218
zone franche	212
zone monétaire	235
zone monétaire optimale	242
zones-cibles	240

Dictionnaire de Sciences économiques & sociales

- **plus de 2500 définitions regroupées dans 30 thèmes incontournables** du programme de sciences économiques et sociales, de la Seconde à la Terminale.
- **une utilisation double :**
- comme un dictionnaire classique en consultant l'index pour chercher une définition ;
 - comme un ouvrage de sciences économiques et sociales pour réviser ou approfondir ses connaissances, au fil des articles.

SOMMAIRE

- | | |
|---|--|
| 1. Sciences économiques et sociales | 16. Régimes politiques |
| 2. Population active et population totale | 17. Citoyenneté |
| 3. Production | 18. Opinion |
| 4. Revenu, consommation et mode de vie | 19. Famille |
| 5. Comptabilité nationale | 20. Organisations |
| 6. Monnaie et financement | 21. Hiérarchies sociales |
| 7. Marché | 22. Inégalités |
| 8. Croissance et développement | 23. Culture |
| 9. Crises et fluctuations | 24. Socialisation |
| 10. Travail et emploi | 25. Conflit social |
| 11. Investissement | 26. Syndicalisme et relations professionnelles |
| 12. Ouverture internationale | 27. Changement social |
| 13. Intégration économique | 28. Théories économiques |
| 14. Système monétaire international | 29. Théories sociologiques |
| 15. Action des pouvoirs publics | 30. Indicateurs statistiques |

Illustration de couverture : **Edward Hopper**, *American Village*, 1912 (détail). © Whitney Museum of American Art



Réf. 715.0001 – ISBN 2 84291 920 3
Dépôt à Paris : Librairie des Prépas
34, rue Serpente, 75006 Paris
www.editions-breal.fr

