

APPREHENDER LA REALITE SOCIALE

Syllabus de question approfondie de méthodologie 2014

Marc Jacquemain

MASTER EN INGENIERIE ET ACTION SOCIALE

INTRODUCTION : LA PHILOSOPHIE GENERALE DU COURS

Tous les étudiants issus du Master en ingénierie et action sociale ne seront pas amenés à **réaliser ou diriger** des recherches en sciences sociales. Par contre, la plupart des étudiants seront amenés, dans le cours de leur vie professionnelle, à **utiliser** des recherches réalisées par des spécialistes : qu'il s'agisse de recherches historiques, d'enquêtes, d'analyses anthropologiques, etc. Sans doute même aurez-vous parfois à **commenter** de telles recherches, quel que soit le domaine dans lequel vous travaillerez.

Dans ces conditions, l'objectif du cours est double :

- d'abord de rendre les étudiants, dans la mesure du possible, capables *d'évaluer* de telles recherches en portant un jugement plus ou moins informé sur leur méthodologie ;
- ensuite de poser des *jalons conceptuels* en vue de préparer le terrain pour des cours plus techniques de méthodologie, à l'usage de ceux qui souhaiteraient aller plus loin et être en mesure de pratiquer eux-mêmes la recherche en sciences sociales.

Autrement dit, je souhaite qu'à l'issue de ce cours les étudiants aient une bonne compréhension théorique de ce qu'est une recherche en sciences sociales. Il ne s'agira pas d'étudier des techniques de recherche mais de comprendre comment se formule une question, quels choix méthodologiques sont les plus opportuns pour tenter d'y apporter une réponse et en quoi consiste l'attitude scientifique de manière générale. Ce sont là les compétences que le cours de questions de méthode souhaite développer.

L'apprentissage de ces compétences s'appuie surtout sur des *exemples* de recherches effectivement menées : quelles questions les chercheurs se sont-ils posés, comment y ont-ils répondu, qu'est-ce que la recherche leur a appris et qu'est-ce qui est resté hors de sa portée ? Il s'ensuit que les étudiants sont supposés capables de réexpliquer ces exemples et ce qu'ils nous disent sur la démarche de recherche impliquée. Il ne s'agit pas de retenir des dates, des chiffres ou de noms d'auteurs mais bien les grands *mécanismes explicatifs* présentés.

Sur un plan pratique, maintenant, les présentes notes de cours ne font que préciser et formaliser la matière telle qu'elle résulte de l'exposé oral. Il n'y aura donc rien d'autre dans ces notes qu'une version écrite de ce qui aura été dit au cours. Cela étant, il faut s'entendre sur ce que veut dire « rien d'autre » dans ce contexte :

- un exposé oral et sa version écrite ne se comprennent pas toujours de la même façon, du simple fait que le « style parlé » et le « style écrit » diffèrent. L'écriture apporte une précision et une rigueur qui peut parfois donner l'impression à l'étudiant que ce qui est écrit est « plus compliqué » que ce qui a été dit au cours. Je pense qu'il n'en est rien. Simplement, le cours écrit apparaît parfois plus précis parce que le rédacteur peut vérifier une citation qu'il avait faite de mémoire au cours oral, ou parce qu'il peut repréciser une nuance sur laquelle il pense avoir « glissé » trop vite lors de l'exposé proprement dit.
- Symétriquement, la présence au cours est franchement utile. Je serai parfois amené à proposer des exemples qui ne se trouvent pas dans le syllabus parce qu'ils sont inspirés de l'actualité. La matière du texte écrit pourra aussi être complétée par des schémas, des graphiques, des synthèses. Autant que possible, lorsque je dirai quelque chose qui n'est pas développé dans le syllabus, je ferai parvenir une note écrite aux étudiants. Mais un tel cours n'est évidemment pas fait pour être figé une fois pour toutes : il évolue petit à petit même si les grandes lignes sont conservées d'une année à l'autre.

La meilleure formule pour étudier le cours est donc de lire une fois les notes dès que possible et de vérifier qu'elles sont bien comprises. En particulier, vous pourrez profiter du cours pour poser toutes les questions qui vous paraîtraient utiles.

CHAPITRE I. LA DEMARCHE DES SCIENCES SOCIALES

« *Les sciences humaines sont-elles des sciences ?* ». C'est une question qui est régulièrement posée des deux côtés de la frontière qui sépare sciences de la nature d'un côté et sciences humaines de l'autre.

L'idée de « science », historiquement, s'est fondamentalement constituée dans le cadre de l'étude de la nature. La science moderne, rompant avec la tradition spéculative de la scolastique¹ au moyen-âge, s'est donné comme objectif de « *se rendre maître* » de la nature en étudiant la manière dont elle est agencée (voir Galilée, Bacon, Descartes). A partir de là, s'est développé un idéal de « scientificité » dont Newton et Einstein représentent sans doute les exemples « paradigmatiques » : il s'agit d'observer les phénomènes naturels afin d'en déduire des régularités que l'on pourra représenter ensuite dans le langage des mathématiques.

Ce modèle correspond très bien au développement de la physique et de la chimie moderne, un peu moins bien sans doute à l'émergence de la biologie, plus récente. Mais la physique reste encore aujourd'hui considérée par l'homme de la rue et par la grande majorité des scientifiques eux-mêmes comme la « discipline-reine », celle qui fournit le modèle idéal de toute connaissance scientifique.

Si l'on suit ce modèle, alors, les sciences sociales ne sont pas des « sciences » sensu stricto, ne serait-ce que par leur difficulté à traduire leurs résultats en termes mathématiques² ou par leur incapacité à « prédire » des événements particuliers (ce que la physique fait très bien, dans son domaine spécifique).

Pourtant, on peut avoir le souci d'étudier les faits sociaux avec la même rigueur que l'on étudie les faits naturels : avec le même souci de vérification des données, avec la même volonté de construire des théories claires et vérifiables, avec le même désir de produire les explications les plus convaincantes possible et, *in fine*, avec le même désir de pouvoir agir sur la réalité. Ce souci de rigueur dans la vérification et de clarté dans l'explication ne pourra certainement jamais s'exprimer dans les mêmes types de théorie que la physique ou la biologie, mais ils témoignent de « l'unité d'intention » qui devrait animer l'ensemble du domaine scientifique.

¹ Pour faire très simple, la scolastique était l'enseignement de la théologie et de la philosophie dans les universités du moyen-âge. Un de ses plus célèbres représentants fut Saint Thomas d'Aquin.

² A l'exception notable de la science économique, qui s'est constituée précisément sur le modèle de la physique et qui a construit un formalisme mathématique puissant. Par contre, elle est beaucoup plus fragile quant à sa capacité à *prédire* les phénomènes, preuve que la plus mathématique des sciences sociales reste quand même une science sociale.

Je précise que ce point de vue ne fait pas l'unanimité, ni dans les sciences sociales, ni dans les sciences de la nature :

- certains praticiens des sciences de la nature (ou sciences «dures ») considèrent que les sciences sociales constituent une réalité aussi étrangère à leurs disciplines que la littérature ou la musique : des constructions culturelles intéressantes mais qui «usurpent » en quelque sorte le titre de sciences ;
- certains praticiens de la sociologie, de l'anthropologie, de la psychologie, etc. assument ce point de vue en revendiquant au fond le statut de disciplines «littéraires » et en récusant que les méthodes des sciences «dures » puissent nous aider à comprendre la réalité sociale.

Dans le cadre du cours, je partirai du présupposé qu'il y a bien un fond de démarche commune aux sciences de la nature et aux sciences sociales, qui est, d'une part, le souci de produire des énoncés rigoureux et aussi vérifiables que possibles, d'autre part d'articuler ces énoncés en théories explicatives convaincantes. Par contre, il me semble incontestable que les méthodes spécifiques – en particulier l'expérimentation et l'usage des mathématiques -, qui ont fait leurs preuves en physique, en chimie ou en biologie ne sont que très partiellement importables dans les sciences sociales, pour des raisons que je développerai brièvement plus loin. Il faut donc accepter que le mot «science » n'ait jamais en sociologie ou en anthropologie, par exemple, le contenu qu'il a dans les sciences dures³.

Une fois admise cette « philosophie globale » des sciences sociales, un certain nombre de précisions s'imposent sur les caractéristiques de la démarche scientifique en général et des sciences sociales en particulier.

1. Jugements de valeur et jugements de réalité.

La distinction entre jugements de valeurs et jugements de réalité est essentielle à toute réflexion sur la connaissance, mais elle n'est pas pour autant facile à définir en quelques mots.

On porte un *jugement de valeur* lorsqu'on évalue une réalité en fonction d'une préférence, d'une norme morale ou esthétique, etc.

On porte un *jugement de réalité* lorsqu'on essaie de décrire cette réalité telle qu'on la perçoit, sans la «juger », au sens courant du terme : on s'efforce simplement de décrire ou d'expliquer une réalité empirique.

³ Pour ceux qui s'intéressent au rapport entre les sciences de la nature et les sciences humaines (souvent appelées « humanités » en anglais, il y a un livre passionnant qui traite longuement le sujet : Stephen Jay Gould, *Le renard et le hérisson*, Paris, Ed. du Seuil, 2005

Ainsi, si je dis «cette sonate est de Mozart », je porte un jugement de réalité. Si je dis, parlant du même morceau de musique, "cette sonate est éblouissante", je porte un jugement de valeur.

Dans le même ordre d'idées, mais pour prendre un exemple plus directement lié aux sciences sociales, lorsqu'on affirme que "la gestion politique n'est pas exercée exclusivement par des professionnels", on porte un jugement de réalité (susceptible, d'ailleurs, d'une procédure de vérification) ; par contre, si on dit que "la gestion politique ne devrait pas être exercée exclusivement par des professionnels", on porte un jugement de valeur.

a) Pourquoi cette distinction est-elle importante ?

Selon moi, elle est essentielle d'un double point de vue :

(1) D'abord d'un point de vue *moral* : elle met l'accent sur le risque du «naturalisme moral » pour lequel, on peut déduire ce qui «est bien » de ce qui «est ». Ou encore, selon la formule du philosophe David Hume : on passe illégitimement de « est » à « doit » : « *Dans tous les systèmes de morale que j'ai rencontrés jusqu'ici, j'ai toujours remarqué que l'auteur procède pendant un certain temps de la manière ordinaire de raisonner (...); quand tout à coup j'ai la surprise qu'au lieu des habituelles copules «est » ou «n'est pas », je ne rencontre plus de proposition qui ne soit pas liée par un «doit » ou «ne doit pas ». Ce changement est imperceptible, mais il n'en est pas moins de la plus haute importance. En effet puisque ce «doit » ou «ne doit pas » exprime une relation ou affirmation nouvelle, il est nécessaire qu'elle soit remarquée et expliquée, et en même temps, qu'on rende raison de ce qui semble tout à fait inconcevable, à savoir de la manière dont cette relation nouvelle peut se déduire d'autres qui en sont entièrement différentes* »⁴.

Que nous dit au fond David Hume ? Que l'on ne peut pas, de manière valide, **inférer** un jugement de valeur à partir d'un jugement de réalité. Parce que le jugement de réalité vise à décrire les choses *comme elles sont* : il nous parle de réalités empiriques et, si l'on dispose des informations suffisantes, on peut *vérifier* un jugement de réalité, décider s'il est vrai ou faux. Par contre, on ne peut pas *vérifier* de la même façon un jugement de valeur parce que celui-ci apprécie les choses du point de vue du «beau » ou du «bien » et que ces deux notions comportent une dimension irréductiblement subjective.

Revenons à Mozart pour un exemple. Si je dispose des informations suffisantes, je peux prouver que «la flûte enchantée est le dernier opéra composé par Mozart ». Par contre, je ne pourrai jamais prouver que «la flûte enchantée est le plus bel opéra de Mozart » parce que « beau » est un jugement esthétique subjectif. Même les jugements de valeur sur lesquels nous sommes tous d'accord, nous ne pouvons les «prouver »

⁴ David Hume, *Traité de la nature humaine* (1737), cité par Sylvie Mesure et Alain Renaut dans « *La guerre des dieux. Essais sur la querelle des valeurs* », Paris, Grasset, 1996.

comme nous prouvons les jugements de réalité. Ainsi, nous pouvons prouver – si nous avons les informations nécessaires, bien sûr - que telle ou telle personne a, par exemple, assassiné un enfant. Mais nous ne pouvons pas prouver, même si c'est ce que nous pensons tous, «qu'assassiner un enfant est mal » parce que «mal » est un élément subjectif : il y a eu et il y a encore des cultures où l'on pense qu'assassiner un enfant n'est pas toujours un mal (exemple : l'élimination des bébés féminins en Chine).

Tous les philosophes et tous les sociologues ne seraient pas nécessairement d'accord avec ce point de vue⁵ et on peut en débattre longuement. Je ne le ferai pas ici parce que ce thème sort de mes compétences et de l'objet du cours.

Il y a toutefois un élément sur lequel il est peut-être utile d'insister : l'idée qu'il est illégitime d'essayer d'inférer un jugement de valeur à partir d'un jugement de réalité est importante pour contrer la prétention que les sciences sociales (la sociologie, notamment) ont parfois eu à **dicter une morale sociale**. Par exemple, le sociologue français Emile Durkheim, qui écrivait au début du siècle, pensait (en caricaturant un peu) que la sociologie pourrait remplacer la religion comme garante de la «morale ». Contre cette prétention des sciences sociales à dire ce qui est bien ou mal, un autre sociologue s'est vigoureusement élevé : c'est l'Allemand Max Weber, contemporain de Durkheim, qui écrivait : "*Une science empirique ne saurait enseigner à qui que ce soit ce qu'il **doit** faire mais seulement ce qu'il **peut** et - le cas échéant - ce qu'il **veut** faire* ». Autrement dit, les sciences sociales peuvent indiquer quelles sont les conséquences de tel comportement, de telle décision ou de telle politique, par exemple, mais elles ne peuvent pas pour la cause décider s'il est bien ou mal d'adopter tel comportement, telle décision ou telle politique.

De cela, il ressort que la science ne peut jamais dire ce qui est bien ou mal, beau ou laid, etc. Ce n'est pas de son ressort. Ainsi, la science économique peut nous dire, par exemple, que dans certaines conditions, une politique de taux d'intérêt élevés a beaucoup de chances de ralentir l'inflation mais d'accroître le chômage. Mais vaut-il mieux plus de chômage ou plus d'inflation ? Cela la science économique ne pourra jamais le dire : cela dépend des valeurs de chacun.

Je me résume : les jugements de valeur ne peuvent être déduits des faits empiriques. La science ne peut donc prétendre imposer son point de vue dans le domaine du bien ou du beau, etc⁶. Je pense que cet argument serait admis par la plupart des

⁵ Par exemple, le sociologue Raymond Boudon défend dans *Le juste et le vrai* (Paris, Fayard, 1995) l'idée qu'il existe des valeurs « objectives ». De manière plus convaincante, il me semble, le philosophe américain Thomas Nagel défend également cette idée dans *The last word* (Oxford University Press, 1997). Mais ce dernier ne nous dit pas que ces valeurs objectives nous sont nécessairement connaissables. C'est un débat dans lequel je ne rentrerai pas ici. L'idée qu'il y a des valeurs objectives, indépendantes de nos jugements, s'appelle en philosophie le « réalisme moral ». Voir Rwen Ogien *Le réalisme moral*, Paris, Presses Universitaires de France, 1999.

⁶ A ce sujet, on peut à nouveau citer Max Weber, qui a l'avantage d'être très clair sur ces questions : « *La validité d'un impératif pratique entendu comme norme et, d'autre part, la validité de vérité d'une constatation empirique d'un fait, sont deux choses absolument hétérogènes au niveau de la problématique, de sorte que l'on porte*

philosophes – avec sûrement beaucoup de nuances⁷. Mais pour nous, le plus important n'est pas là. L'essentiel, c'est l'idée symétrique : les jugements de valeur n'ont pas leur place dans les sciences.

(2) C'est précisément la deuxième conséquence de la distinction : la démarche scientifique a pour vocation de décrire, d'expliquer, voire de prédire des faits empiriques. Elle ne peut donc être « contaminée » par des jugements de valeurs. Que faut-il entendre par là ? Je vais tenter de m'expliquer par un exemple.

Lorsque nous pensons au nazisme, la première chose qui nous vient à l'esprit c'est que ce fut (c'est encore) une conception politique particulièrement inhumaine et horrible. Mais la tâche du scientifique, historien, sociologue, politologue, économiste... est de décrire et d'expliquer ce qui s'est effectivement passé dans l'Allemagne de cette époque, comment le nazisme est né, comment il se fait qu'une grande majorité d'Allemands a fini par y adhérer – au moins de manière passive -, etc.

Si le scientifique est trop « obnubilé » par ses propres jugements de valeur, il risque de ne plus avoir la distance critique nécessaire pour décrire et analyser les faits historiques, politiques, économiques qui sont pertinents pour l'explication. C'est pourquoi la démarche scientifique réclame une forme d'objectivité que Max Weber appelait la « neutralité axiologique » il s'agit d'être neutre « par rapport aux valeurs » (le mot *axiologique* désignant ce qui a trait aux valeurs), c'est-à-dire de ne pas laisser ses jugements de valeur oblitérer l'analyse scientifique. Si c'est vrai pour le chercheur expérimenté, cette remarque est encore plus vraie pour l'étudiant : une des qualités fondamentales pour un étudiant dans le domaine des sciences sociales est de pouvoir **analyser le plus objectivement possible même les faits qui nous répugnent ou qui nous enthousiasment**. Il faut donc prendre la distance par rapport à ses propres valeurs, ce qui est parfois difficile.

Cette remarque vaut particulièrement pour les sciences sociales. En effet, lorsque nous étudions les faits naturels, nous n'avons pas spontanément tendance à porter des jugements de valeur. Un physicien peut certes s'extasier devant la « merveilleuse beauté » des galaxies en formation, mais il y a peu de chances qu'il se sente saisi de dégoût, par exemple, en découvrant que l'atome, contrairement à son nom, n'est pas « insécable » mais est lui-même composé de particules plus petites. De même, l'idée du

préjudice à la dignité de l'une et de l'autre de ces deux sphères si l'on méconnaît leur distinction et si l'on cherche à les confondre ». Le langage a peut-être un peu vieilli, mais l'idée est très claire.

⁷ Une de ces nuances est la suivante : Weber pensait carrément que les « fins ultimes » ne sont pas susceptibles d'une discussion rationnelle. Nos valeurs fondamentales s'opposent comme Dieu et le Diable : *"Il s'agit en fin de compte, partout et toujours, à propos de l'opposition entre valeurs, non seulement d'alternatives mais encore d'une lutte mortelle et insurmontable, comparable à celle qui oppose "Dieu" et le "diable". Ces deux extrêmes refusent toute relativisation et tout compromis"*. (Weber, 1992 : 390). D'autres, tout en admettant le caractère fondamental de la distinction entre jugement de valeur et jugement de réalité, essaient de défendre l'idée qu'on peut discuter rationnellement sur les valeurs (voir Mesure et Renaut, op. cit.). Cette question est évidemment essentielle pour la possibilité de fonder une « morale universelle » mais elle sort du cadre du présent cours et relève de vos cours de philosophie.

« Big bang » peut nous faire rêver, mais il y a peu de chances que nous soyons amenés à penser « Cela ne devrait pas exister » ou « il faudrait interdire de telles choses » ou « c'est immoral ». Au contraire, lorsque nous étudions les réalités sociales, ces jugements sont assez naturellement les premiers qui nous viennent à l'esprit et il faut donc nous en défendre.

Weber – encore lui – notait que « *dans le domaine de notre discipline les conceptions personnelles du monde interviennent habituellement et sans arrêt dans l'argumentation scientifique et (...) la troublent sans cesse (...)* ». Et c'est pour éviter ces perturbations que la démarche scientifique en sciences sociales doit constamment être attentive aux jugements de valeur que nous pourrions porter sans même nous en rendre compte.

Cela dit, certains sociologues ont parfois défendu qu'il était *impossible* pour des raisons théoriques, d'ignorer totalement les jugements de valeur dans leur discipline. Et cela au nom de deux arguments, dont l'un me paraît tout à fait convaincant et l'autre, plus discutable.

b) Les difficultés spécifiques aux sciences sociales : le rapport aux valeurs.

(1) Le premier argument, qui, je l'avoue, me laisse assez circonspect, est que dans une série de disciplines (l'histoire) notamment, les jugements de valeur feraient **intrinsèquement partie de la description**. C'est ce que pensait l'historien et sociologue Raymond Aron, par exemple. A propos du régime de Vichy, par exemple : « *selon que la décision de maintenir un gouvernement français sur un territoire partiellement, puis totalement occupé sera tenue pour courageuse et lucide, ou pour lâche et irréfléchie, le sens même des actes du régime de Vichy apparaîtra toute différente* »⁸.

Je ne suis pas convaincu par cet argument parce que, si nous l'acceptons, nous risquons de confondre ce que nous pensons du régime de Vichy et ce qu'en pensaient les différents acteurs de l'époque. Certes, l'histoire reconstruit sans cesse le « sens » des événements, mais son premier rôle est d'abord d'établir les faits. Et si elle ne peut établir ces faits sans porter de jugement de valeur, alors, il y a toutes les chances que des historiens ayant des valeurs différentes ne puissent jamais se mettre d'accord sur ce qui s'est réellement passé à une époque donnée.

Pourtant, on peut montrer qu'il y a bien des concepts « descriptifs » dans les sciences sociales qui comportent un élément normatif irréductible : c'est par exemple le cas de la notion de « pauvreté ». On peut évidemment dire d'un individu qu'il est « moins riche » qu'un autre mais on ne peut pas définir la pauvreté « dans l'absolu » sans produire à un moment ou un autre un jugement sur ce qui est acceptable ou non dans une société donnée. Mais, à mon sens, cela implique précisément que la notion de

⁸ Commentaire de Mesure et Renaut, op cit, p 104. Le « régime de Vichy » est le régime français du Maréchal Pétain, qui dura de 1940 à 1942 et qui administra la moitié sud de la France en accord avec les Allemands, avant que ceux-ci n'envahissent la totalité du pays.

« pauvreté » n'est pas un concept purement descriptif⁹. C'est d'ailleurs un concept dont l'objectif est essentiellement pratique : guider des politiques sociales. Je reviendrai sur cet exemple assez longuement dans la suite du cours, lorsque j'aborderai la notion « d'indicateur ». Disons simplement que, dans ce cas, ce qui est essentiel, c'est d'explicitier l'élément normatif pour éviter d'induire la confusion chez le lecteur.

(2) Le deuxième argument me paraît beaucoup plus décisif : c'est que les jugements de valeur émis par les gens constituent eux-mêmes des faits sociaux. Les sciences sociales entretiennent donc un « rapport aux valeurs » qui est particulier, en ce sens qu'il n'existe pas d'équivalent dans les sciences de la nature.

Je m'explique à nouveau par un exemple. Je peux affronter dans une discussion une personne qui émet des propos ou adopte des attitudes racistes ou sexistes. Si quelqu'un me dit, par exemple « la place des femmes est au foyer » (jugement de valeur), je peux argumenter contre cette position, essayer d'expliquer à mon interlocuteur que ce qu'il dit est injuste ou s'appuie sur une conception méprisante de la femme, ou ne tient pas compte de l'évolution de la société, etc. Dans ce cas, je réponds à un jugement de valeur par mes propres jugements de valeur (et je tente éventuellement de convaincre l'autre, si cela semble possible).

Mais, en tant que sociologue, ce qui m'intéresse, c'est de décrire et d'expliquer les jugements de valeurs sexistes émis par telle ou telle catégorie d'individus. Je peux ainsi par exemple, tenter de voir si ce genre d'argument n'est pas beaucoup plus fréquent en période de chômage élevé ; je peux me demander si les jeunes et les âgés pensent la même chose à ce sujet ; je peux aussi me demander si les électeurs des différents partis ont en moyenne le même point de vue ou s'il y a des différences marquées, etc.

Je peux également, si je raisonne en tant qu'historien des mentalités, me demander à quelle époque le travail des femmes a historiquement cessé d'être perçu comme « naturel » : par exemple, les femmes de la classe ouvrière, au début du siècle passé travaillaient aussi durement que les hommes sans que les patrons n'y trouvent rien à redire ; je peux me demander si les guerres n'ont pas joué un rôle important dans la transformation des mentalités : pendant les guerres, en tout cas, les guerres modernes, on est bien obligé de faire appel au travail des femmes pour compenser la mobilisation d'une grande partie des hommes ; après la guerre, les femmes qui ont acquis leur autonomie en travaillant ne sont pas disposées à « retourner au foyer » ; je peux aussi m'interroger sur le rôle des conceptions religieuses : l'Eglise ne décourage-t-elle pas le travail des femmes en raison de sa conception de la famille, etc.

Lorsque je raisonne en tant que sociologue, historien, etc. j'étudie ce jugement de valeur sur « la place des femmes » en mettant entre parenthèses son éventuelle validité. Je ne souhaite pas me demander si ceux qui pensent cela ont raison ou tort, mais tenter d'expliquer qui pense cela et pourquoi, dans quelles circonstances, etc. J'étudie donc ces jugements de valeurs comme des faits : le fait que certaines personnes ont cette conception et d'autres non.

⁹ Voir Pete Alcock (1993) : *Understanding Poverty*, London, Macmillan.

Prenons un autre exemple. Si j'étudie, en tant que sociologue, à nouveau (ou éventuellement psychologue social) les conceptions des gens à propos de l'égalité, je ne vais pas commencer à me poser la question de savoir si l'égalité est une valeur qu'il faut défendre et dans quelle condition. Je vais me demander quelles catégories sociales ont plutôt des valeurs égalitaires, dans quel type de société ces valeurs sont plutôt répandues et à quelles époques l'égalitarisme fut plutôt dominant, etc. Je mets entre parenthèses le fait de savoir si personnellement j'adhère ou non à une conception égalitaire de la justice distributive pour étudier ces conceptions *en tant que faits sociaux*.

Un dernier exemple, plus « brûlant » devrait définitivement faire comprendre la question. S'il y a bien un thème qui fut présent dans l'actualité récente, c'est celui de la pédophilie. Il suscite aujourd'hui une réprobation unanime, mais ce ne fut pas toujours le cas dans l'histoire de l'humanité : dans une partie de l'antiquité grecque, la relation sexuelle des « mentors » avec leurs jeunes élèves (masculins) fut parfois considérée comme une « pratique pédagogique » utile. Plus près de nous, nombreux sont les poètes et romanciers du XIX^{ème} ou même du XX^{ème} siècle qui ont vanté la beauté des jeunes « éphèbes » du monde méditerranéen. Le sociologue ou l'historien qui aborde la question doit pouvoir essayer d'expliquer pourquoi ce fut comme cela à ces époques et ce ne l'est plus aujourd'hui, sans se laisser aveugler par ses propres jugements moraux.

Tout ces exemples ont un fil conducteur commun : le sociologue, (l'anthropologue, l'historien, le politologue...) doivent pouvoir prendre les jugements de valeurs émis par certaines catégories de gens à certaines époques comme des *faits sociaux* qu'il étudie en tant que tels. Dans ce cas-là, il met « entre parenthèses » la question de la *validité* de ces jugements (suis-je d'accord, quels arguments pourrais-je y opposer, etc.)¹⁰ pour ne plus s'occuper que de leur « *factualité* » : décrire l'importance que ces jugements ont pu avoir dans une société donnée, à une époque donnée, dans des circonstances données ; essayer d'expliquer pourquoi certains se sont mis à tenir tel ou tel jugement, alors que d'autres professaient une opinion contraire ; comprendre pourquoi les convictions dominantes ont pu changer à un moment donné, etc.

Il y a donc fondamentalement deux approches possibles d'un jugement de valeur :

- l'approche normative où l'on se demande si le jugement porté est « valide » et on se préoccupe donc de justification ;
- l'approche empirique où l'on met entre parenthèses cette question de la validité pour se préoccuper d'explication.

C'est à nouveau Max Weber qui a le mieux exprimé à mon avis, cette double approche possible, notamment dans le passage suivant : « *Quand une chose normativement valable devient l'objet d'une recherche empirique, elle perd en devenant*

¹⁰ Question qui ressortit, j'y insiste, non aux sciences sociales, mais à la philosophie (éthique, esthétique...).

un tel objet son caractère de norme : on la traite alors comme de « l'étant » et non plus comme du « valable »¹¹.

Les sciences sociales doivent donc, à mon sens éviter d'émettre des jugements de valeur, comme toutes les disciplines scientifiques. En revanche, elles ne peuvent éviter de les étudier, parce que les valeurs des gens font partie de son objet d'étude naturel. Cette distinction entre *justification*, d'une part, et *explication*, de l'autre, est constitutive, je pense de la distinction entre démarche scientifique et démarche philosophique.

Bien sûr, au cours de vos études, vous serez amenés à nuancer et à relativiser toutes ces distinctions, mais je pense qu'avant d'entrer dans les nuances, il est essentiel de bien saisir les distinctions elles-mêmes.

2. Les trois aspects de la démarche scientifique.

Jusqu'à présent, j'ai surtout parlé de ce que la démarche scientifique devait éviter (les jugements de valeur) et beaucoup moins de ce en quoi elle consistait. C'est que cette dernière question est beaucoup plus vaste et beaucoup moins consensuelle.

Il existe de multiples façons d'introduire à la démarche scientifique, et je m'en tiendrai ici à quelques idées élémentaires.

J'emprunte à Philippe Van Parijs, l'idée que cette démarche comporte trois « aspects » ou trois « moments », si l'on veut : la vérification, l'explication et l'intervention¹². Je donnerai toutefois de cette trilogie une présentation personnelle (et fort simplifiée).

¹¹ Max Weber : *Essais sur la théorie de la science*.

¹² Van Parijs Philippe (1982) : *Philosophie*, notes de cours pour les 2^{èmes} candidatures en Sciences économiques et sociales, UCL.

a) L'explication.

Fondamentalement, expliquer, c'est rendre les faits plus « intelligibles », nous aider à les « comprendre » au sens large du terme¹³.

La science n'est évidemment pas la seule activité intellectuelle qui ait vocation à expliquer. Dans la vie courante, nous sommes souvent amenés à « expliquer » notre comportement, c'est-à-dire en fournir les raisons.

Les tentatives pour expliquer le monde, la nature, n'ont pas, elles non plus, commencé avec la démarche scientifique telle que nous la concevons aujourd'hui. Prenons, par exemple, la mythologie grecque : faire dépendre l'explication du monde des caprices de Zeus, des colères de Poseidon ou des crises de jalousie d'Athéna pouvait constituer une bonne tentative d'explication. Certes, cela ne correspond pas aux critères de ce que nous considérons aujourd'hui comme une explication scientifique, mais cela rendait intelligible un monde qui autrement n'aurait été que chaos : au moins, on savait pourquoi la foudre frappait ici plutôt que là, pourquoi les récoltes étaient bonnes ou mauvaises, pourquoi le destin semblait s'acharner sur certains en particulier et en épargner d'autres.

Aujourd'hui encore, pour celui qui croit à l'astrologie, celle-ci peut constituer une explication « satisfaisante » : tous les événements de la vie y reçoivent un sens. Ce qui nous incite à nous détourner de cette explication, c'est précisément que nous avons été éduqués dans une culture scientifique qui nous apprend à *vérifier* les théories et nous savons que, de ce point de vue, les conceptions astrologiques n'apparaissent guère fiables.

« Expliquer » revient donc à rendre le monde intelligible. Notre besoin d'intelligibilité fait que nous avons parfois tendance à adhérer à des explications qui « ne tiennent pas la route » (comme l'astrologie, précisément). Inversement, certaines explications scientifiques fiables, c'est-à-dire bien « vérifiées », peuvent nous paraître peu satisfaisantes d'un point de vue « explicatif » parce qu'elles ne nous procurent pas un sentiment de *compréhension* du monde qui nous entoure. C'est par exemple, le reproche qui est parfois fait à la mécanique quantique, qui constitue aujourd'hui la « base fondamentale » de toute la physique : on n'a jamais pu prendre en défaut les hypothèses de la théorie quantique, et il n'y a plus guère de scientifique, aujourd'hui, pour douter de leur validité. En même temps, beaucoup admettent qu'il n'est pas possible, sur la base de cette théorie de se faire une *représentation du monde* intelligible. Certains en tirent d'ailleurs l'idée qu'il faut renoncer à une « représentation » du monde extérieur qui tente d'aller au-delà du pur formalisme mathématique¹⁴.

¹³ Je précise « comprendre au sens large » parce qu'on verra plus loin qu'une certaine tradition sociologique oppose précisément « expliquer » et « comprendre » comme deux démarches intellectuelles différentes.

¹⁴ A ce sujet voir Bernard D'Espagnat (1979) : *A la recherche du réel*, Paris, Gauthier-Villars.

Ce « reproche » qui est parfois fait à la théorie quantique a été adressé en son temps à la théorie de la gravitation de Newton : la *force gravitationnelle*, qui est au centre de la théorie de Newton, apparaissait à la plupart des scientifiques du XVIII^{ème} siècle comme une notion « métaphysique » parce qu'elle reposait sur le principe « d'action à distance », que la plupart des scientifiques de l'époque considéraient comme sans fondement. Finalement, la théorie de Newton l'a emporté en raison de sa grande capacité à prédire le mouvement des objets (depuis les corps célestes, jusqu'aux objets les plus quotidiens), mais pas mal de physiciens ont continué à penser que cette « force gravitationnelle » ne constituait pas une explication satisfaisante, et qu'il faudrait un jour la remplacer par quelque chose de plus convaincant¹⁵.

Ces deux exemples nous permettent de montrer intuitivement qu'une théorie scientifique bien « vérifiée » peut nous paraître plus ou moins satisfaisante du point de vue de son caractère explicatif. Les philosophes des sciences ont longuement discuté ce qu'il fallait entendre par « explication ». C'est un point sur lequel je n'insisterai pas, car il nous entraînerait trop loin, mais il convient de noter quand même à ce sujet une différence entre sciences sociales et sciences de la nature.

Les sciences de la nature connaissent bien sûr des controverses, parfois même des débats majeurs sur la validité des grandes lignes théoriques. On peut retrouver la trace dans l'histoire des sciences de ces controverses : par exemple, le débat du XVI^{ème} siècle sur le passage d'une astronomie géocentrique à une astronomie héliocentrique¹⁶ ; ou, plus récemment, à partir des travaux de Darwin, le débat entre créationnistes, pour qui la vie avait été créée « de toutes pièces », sous sa forme actuelle il y a quatre mille ans, et les évolutionnistes, pour lesquels les espèces ont changé au fil du temps, sous l'influence de la sélection naturelle. Mais une caractéristique générale des sciences de la nature est que ces controverses finissent toujours par désigner un « vainqueur » : à un moment donné, une conception l'emporte sur ses rivales et refait l'unité de la communauté scientifique.

A l'inverse, une des caractéristiques-types des sciences sociales, est que **la pluralité des explications y est généralement irréductible**. Cela signifie que les grands débats « métaphysiques » présents au début de la discipline n'ont jamais été résolus et divisent toujours les scientifiques. L'exemple-type en est le débat entre holisme¹⁷ méthodologique, d'une part et individualisme méthodologique, de l'autre.

¹⁵ C'est ce que fit en définitive Einstein, deux cent cinquante ans plus tard, lorsqu'il proposa sa théorie de la relativité et l'idée de « courbure » de l'espace-temps.

¹⁶ Toute l'astronomie du Moyen-Age s'appuyait sur l'idée que la terre était au centre de l'Univers, tous les astres (soleil, planètes étoiles) tournant autour d'elles. C'est ce qu'on appelle le modèle géocentrique, dont la version « canonique » fut proposée au IV^{ème} siècle après J-C par Ptolémée. Au XVI^{ème} siècle, le moine polonais Nicolas Copernic proposait l'idée que la terre, comme les planètes, tournent en fait autour du soleil. C'est le modèle « héliocentrique », qui a sans doute constitué une des plus importantes « révolutions scientifiques » de l'histoire et qui a ouvert la voie vers la conception moderne de l'Univers.

¹⁷ Le terme « holisme » vient du grec « holos » qui veut dire « tout entier ». Dans le cas présent, il signifie que les phénomènes sociaux doivent être expliqués par d'autres phénomènes sociaux et que l'on ne peut les réduire à des

Pour les premiers, les faits sociaux sont des « choses » qui s'imposent à nous et non des créations de notre activité. On peut illustrer cette position par une phrase célèbre du sociologue français Emile Durkheim, qui écrivait il y a une bonne centaine d'années : pour lui, les faits sociaux « *consistent en des manières d'agir, de penser et de sentir extérieures à l'individu et qui sont douées d'un pouvoir de coercition en vertu duquel elles s'imposent à lui* »¹⁸. Pour Max Weber, au contraire, la réalité sociale doit être ultimement analysée en termes d'actions individuelles et du sens subjectif que les acteurs donnent à leur action. On peut trouver une formulation moderne de ce principe dans les travaux de Raymond Boudon, notamment. Ainsi, il écrit : « *L'atome logique de l'analyse sociologique est donc l'acteur individuel. Bien entendu, cet acteur n'agit pas dans un vide institutionnel et social. Mais le fait que son action se déroule dans un contexte de contraintes, c'est-à-dire d'éléments qu'il doit accepter comme des données qui s'imposent à lui ne signifie pas que l'on puisse faire de son comportement la conséquence exclusive de ces contraintes* »¹⁹.

Dès lors, faut-il expliquer « le social par le social » ou « le social par les individus » ? La querelle s'est poursuivie tout au long du XX^e siècle, donnant lieu à des théories de natures assez différentes, notamment en sociologie et en anthropologie. Aujourd'hui, il est vrai, les théories « individualistes » ont tendance à dominer. Mais c'est peut-être provisoire : il y a trente ans ou trente-cinq ans, on voyait surtout émerger des théories « holistes » comme le structuralisme ou le fonctionnalisme (sur lesquels je n'insisterai pas ici)²⁰.

Une des caractéristiques fondamentales des sciences sociales est donc le **pluralisme explicatif**. On peut dire que cette caractéristique les distingue globalement (avec des nuances, bien sûr) des sciences de la nature. Ce qui signifie que le chercheur en sciences sociales, lorsqu'il se lance dans un projet, est confronté, de manière plus cruciale que le physicien ou le chimiste, à la question du cadre théorique dans lequel il va travailler : ce choix ne lui est pas nécessairement imposé par la nature de la question qu'il se pose.

La sociologie de l'éducation, par exemple, fournit un bon exemple de cette diversité apparemment irréductible. Tous les sociologues s'accordent à dire que, contrairement à certains espoirs qu'on a parfois fondés sur l'Ecole comme facteur d'égalité, toute l'histoire de l'institution scolaire dans nos sociétés est une histoire d'inégalité des chances : depuis qu'il existe des enquêtes et des statistiques sur la réussite scolaire, on sait que les enfants issus de milieux socialement ou culturellement favorisés réussissent mieux que les autres. Cet écart, à certains moments, augmente et à d'autres,

configurations de comportements individuels. On ne peut donc pas « décomposer » le social en atomes logiques qui seraient les comportements des individus.

¹⁸ Emile Durkheim, *Les règles de la méthode sociologique*, première édition en 1895.

¹⁹ Raymond Boudon (1983), *La logique du social*, Paris, Hachette, coll. Pluriel, p. 52.

²⁰ A l'intérieur du courant individualiste aujourd'hui dominant, une autre controverse porte sur l'analyse des comportements principalement en termes *d'intérêts* ou de *valeurs*. Je renvoie au cours d'introduction à la sociologie pour toutes ces questions.

diminue, mais il ne disparaît jamais. On a beaucoup écrit sur l'inégalité des chances scolaires et les théories foisonnent. Mais on peut presque toutes les ranger en trois grandes catégories :

- Les théories de l'**héritage culturel** insistent surtout sur les valeurs et les compétences acquises dans la petite enfance. Les enfants de milieux défavorisés arrivent en âge scolaire avec de moins bonnes compétences de base : ils maîtrisent moins bien leur langue maternelle, par exemple, qui est souvent un élément décisif pour la poursuite du parcours. Ils sont aussi éduqués dans des valeurs moins favorables à la réussite scolaire : pour le petit noir de Harlem, par exemple, l'idée de réussir dans la vie grâce à un bon parcours scolaire est beaucoup moins plausible que pour le fils d'un homme d'affaire blanc de Manhattan. Dès lors, le premier attachera beaucoup moins d'importance à la réussite scolaire et se fixera plutôt sur les modèles « typiques » de réussite pour les noirs que lui proposent la télévision (Michael Jordan) ou... la rue (le « dealer » du quartier, qui exhibe sa voiture et ses bijoux). Dès lors, il est normal que le petit noir pauvre de Harlem, à la fois moins bien armé et moins motivé, réussissent moins bien l'école. Dans le cadre de ce type d'explication, on parlera de paradigme déterministe ou causal parce qu'il insiste sur des caractéristiques qui échappent largement à la volonté (et même souvent à la conscience) des individus : c'est un peu comme si ceux-ci avaient été « façonnés » par des forces qui leur échappent.

- Tout un courant de « sociologie de l'action » a critiqué ce type de paradigme en lui reprochant de faire trop peu de cas de la marge de manœuvre laissée aux individus (les enfants ou leurs parents). Pour cette sociologie, il est essentiel d'expliquer les choix que font les familles face à l'école : et souvent, ces choix, (investir plus ou moins dans l'éducation) seront décrits comme des calculs rationnels : pour faire simple, celui qui vient d'un milieu fortement défavorisé (ou ses parents) fera le calcul que certaines études lui sont inaccessibles et qu'il vaut mieux faire un bon employé de bureau que s'épuiser après un diplôme d'avocat qu'on a peu de chances d'obtenir. En somme, les familles de milieux culturellement ou économiquement fragiles décideraient ainsi de s'éliminer elles-mêmes de la course aux diplômes. Pour les théories diverses qui insistent sur le choix des acteurs on parlera de paradigme actionnaliste : les gens ne sont pas « pré-déterminés », ou seulement très partiellement, il faut tenir compte de leurs possibilités de choix.

- Enfin, un courant plus radical (aujourd'hui moins en vogue) insistera moins sur les personnes et beaucoup plus sur le rôle de l'institution : comment se fait-il, se demandent les auteurs de ces théories, que les critères de la réussite scolaire soient justement ceux qui éliminent les enfants venant de milieu défavorisé ? Pourquoi n'apprend-on pas à lire, à écrire, à calculer, à partir d'exemples proches de la vie quotidienne des plus démunis ? Pourquoi accorder tant d'importance à certains critères (l'orthographe, par exemple) qui sont finalement peu utiles dans la vie quotidienne ? N'est-ce pas précisément parce que l'école servirait à éliminer les enfants venant de milieux moins favorisés ? La *fonction* de l'école ne serait-elle pas, sans qu'on s'en rende toujours très bien compte, de maintenir les barrières sociales et de faire en sorte que la société se perpétue selon des modèles toujours les mêmes ? Ce mode d'explication, qui

se demande « à quoi sert » en définitive une institution, sera généralement rattaché au paradigme fonctionnaliste.

La diversité des modes d'explication, qui vient d'être brièvement esquissée pour l'inégalité des chances scolaires, se retrouve dans de nombreux autres domaines des sciences sociales.

Cette incapacité des sciences humaines en général, et des sciences sociales en particulier à s'entendre à un moment donné sur un « cadre théorique » commun s'explique assez largement, à mon avis, par l'incapacité de ces disciplines à produire la même capacité technologique que les sciences de la nature : c'est parce qu'on ne peut pas manipuler le « réel social » comme on peut manipuler le « réel physique » que les sciences sociales restent largement ouvertes à des questions philosophiques sur la nature de l'explication, questions qui sont évacuées dans les sciences de la nature. Je reviendrai donc sur cette question au point c) consacré à l'intervention comme moment de la démarche scientifique.

b) La vérification

Si la démarche scientifique se distingue des autres formes de connaissance, c'est en premier lieu par les méthodes de *vérification* qu'elle met en place. Vérifier une hypothèse ou une théorie, c'est récolter les *faits pertinents* qui permettent de tester la « validité » de cette théorie.

La première caractéristique de la démarche scientifique est précisément que ses procédures de vérification sont *publiques* et donc, en principe, contrôlables par tous – à tout le moins, par tous ceux qui ont acquis les compétences nécessaires.

On peut illustrer cela par un exemple simple. L'idée, par exemple, que la terre est une sphère peut être vérifiée de différentes façons :

- par exemple, lorsqu'on observe, par temps clair, un bateau qui s'éloigne à l'horizon, on a l'impression qu'il « s'enfonce » ; on voit d'abord disparaître la coque, puis, progressivement le mât ;
- ou bien encore, lorsqu'on s'élève (en grim pant dans un arbre, une tour, ou sur une colline), on voit que l'horizon s'éloigne ;
- lorsqu'on observe l'ombre de la terre sur la lune, on s'aperçoit que cette ombre est ronde (encore faut-il comprendre que ce que l'on voit est l'ombre de la terre).

En réalité, le rapport entre les « faits » et les « théories » pose de multiples problèmes philosophiques, qui ramènent presque toujours à la question : comment savons-nous ce que nous savons ? Ces questions ont trait pour la plupart à *l'épistémologie*, qui s'interroge précisément sur la validité de nos savoirs en général. Je

n'aborderai pas ces questions dans le cours parce qu'elles nous écarteraient trop de la méthodologie et parce que ce sont des questions philosophiques générales.

Par contre, je passerai une partie importante du cours à discuter la manière dont on définit ce qu'est un « fait » dans les sciences sociales. En effet, nous oublions trop souvent que ce que nous appelons des « faits » ne sont pas des réalités naturelles mais des réalités construites. Ainsi, comment vérifier, par exemple, l'affirmation classique de la sociologie religieuse selon laquelle plus une société est industrialisée, plus la religiosité s'affaiblit ? Pour discuter cette affirmation, il faut savoir comment on « mesure » le degré d'industrialisation d'une société et son degré de religiosité. De la même façon, si j'affirme : « les études montrent que les jeunes ont tendance à être moins matérialistes que les plus âgés », il faudra définir comment on « mesure » le degré de matérialisme d'un individu.

On abord ici un problème auquel je consacrerai une partie importante du cours, car il est fondamental : nous parlons de « faits » pour des réalités qui, le plus souvent, ne sont pas directement observables. Nous devons donc construire des *indicateurs* qui nous permettent d'observer ces réalités. Ainsi, par exemple, pour apprécier le degré « d'industrialisation » d'une société, nous pouvons nous baser sur la proportion de la population active qui travaille dans le secteur « secondaire ». Mais le secteur secondaire n'est pas lui-même une réalité « naturelle » : sa définition est déjà une construction théorique et pour savoir qui travaille dans le secteur secondaire, il faut déjà définir un certain nombre de critères de *ce que c'est* que le secteur secondaire.

On peut illustrer la même difficulté avec un exemple encore plus simple : la densité de population d'un pays. Pour calculer cette densité, on divise simplement le chiffre de la population par la superficie. On obtient ainsi un nombre d'habitant au kilomètre carré. Pour la Belgique, ce chiffre est un peu supérieur à 300. Dans ce cas, on pourrait dire que la Chine est moins densément peuplée que la Belgique : avec moins d'un milliard d'habitants pour 9.000.000 de km², la Chine a environ 100 hab/km². Mais c'est oublier que d'immenses zones du territoire chinois sont désertiques : si on ne considère que les régions habitables (principalement les régions côtières), la densité chinoise est peut-être supérieure à la densité belge. Donc, selon la base de calcul que l'on prend (superficie totale ou superficie habitable), il est possible que la densité de la population chinoise soit plus ou moins grande que la densité de la population belge.

Ces deux exemples montrent bien qu'en sciences sociales²¹, pour décrire simplement une réalité, il faut déjà faire un choix méthodologique : comment va-t-on la *mesurer* ? Je reviendrai longuement sur les implications de cette question dans la suite du cours.

c) L' intervention.

²¹ C'est vrai aussi dans les sciences de la nature, mais je n'aborderai pas cette question ici.

La science moderne, depuis Descartes, notamment, se caractérise par un projet central : « *se rendre maître et possesseur de la nature* ». La « révolution scientifique » qui commence au XVI^{ème} siècle va donc s'écarter de l'idéal du « savoir pour le savoir » qui dominait la science grecque. Il s'agit de comprendre le monde pour le transformer. Le critère premier du savoir scientifique devient donc l'efficacité et c'est précisément parce qu'elles font la preuve de leur efficacité que les procédures de la vérification scientifique vont s'imposer et se généraliser.

Il est inutile de rappeler l'immense succès que les sciences de la nature ont obtenu dans cette œuvre de « maîtrise » : tout notre monde quotidien est rempli d'objets artificiels de plus en plus élaborés et qui prennent de plus en plus de place dans notre vie (songeons simplement comme nous sommes démunis quand survient une longue panne d'électricité)²².

Globalement, la capacité des sciences de la nature à « manipuler » la nature, à l'instrumentaliser en fonction des désirs des hommes constitue une pierre de touche implicite de tout l'édifice scientifique. La capacité de construire des ponts qui tiennent, des télévisions qui fonctionnent, des fusées qui atteignent leur cible, des médicaments qui soulagent et guérissent, tout cela fait partie de cette capacité « instrumentale » des sciences de la nature qui joue un rôle central dans la légitimation des paradigmes.

Or, précisément, cette capacité instrumentale n'existe pas dans les sciences sociales. Ainsi, par exemple, nous pouvons tenter d'expliquer des réalités que nous jugeons indésirables comme la pauvreté, le chômage, les guerres, la violence en général... ou bien l'inégalité des chances scolaires. Nous pouvons même, à l'occasion, enregistrer des succès partiels.

Mais nous n'avons pas de capacité à « manipuler » ces réalités comme nous manipulons les objets, même complexes (songeons par exemple à la complexité d'une cellule vivante !) de la réalité naturelle. Les sciences sociales semblent incapables précisément, si l'on me permet cette expression de traiter leur objet comme un ensemble « d'objets ».

Dans la foulée de l'essor des sciences de la nature, les premiers sociologues, psychologues, économistes ou politologues du XIX^{ème} siècle ont souvent cru que l'on pourrait de la même manière « maîtriser » la société (voir par exemple les idées d'Auguste Comte). Or, en ce domaine, les succès sont infiniment moins probants. Nous avons les moyens techniques de nourrir l'humanité et de lui épargner la plupart des maladies, mais nous sommes pour le moment incapables d'imaginer et de construire la société qui réaliserait ces deux objectifs. Probablement le débat sur la « scientificité » des sciences sociales vient-il d'ailleurs en bonne partie de cette difficulté à produire des résultats concrets.

²² Le succès de la science dans son projet de « possession de la nature » est indiscutable. Mais savoir si ce succès est entièrement positif du point de vue de l'humanité est une autre question.

• DIFFICULTES ETHIQUES

D'abord, on ne peut, pour des raisons *éthiques*, « manipuler » les phénomènes sociaux comme l'on manipule les phénomènes naturels. Cela implique que *l'expérimentation*, qui est la méthode reine de collecte des données en sciences naturelles, ne pourra être utilisée que de manière nettement plus modeste en sciences sociales.

Si, par exemple, on s'interroge sur l'influence de tel ou tel parasite sur la production du blé, il suffira d'isoler une culture de blé où l'on introduit le parasite et de comparer les résultats – toutes autres choses égales –, avec une culture d'où ce parasite est absent. Dans le même ordre d'idées, si l'on veut tester une hypothèse sur le résultat de la collision de deux particules élémentaires, on provoquera artificiellement cette collision. Mais imaginons maintenant qu'on veuille mesurer l'influence respective de l'éducation et des caractères génétiques sur l'intelligence. Pour ce faire, il y a une situation « idéale » : étudier des jumeaux homozygotes (des « vrais jumeaux ») élevés séparément. En effet, comme les deux individus sont parfaitement identiques d'un point de vue génétique, toutes les différences que l'on découvrira seront forcément liées à leur éducation et à l'environnement dans lequel ils auront vécu. Mais bien sûr, le chercheur ne peut décider de séparer arbitrairement des jumeaux homozygotes pour les faire éduquer, l'un par une famille aisée et cultivée, l'autre par une famille pauvre et de culture modeste. On peut tout au plus tenter de trouver des jumeaux homozygotes qui, par hasard, auraient été élevés dans ces conditions et puis comparer les résultats. Inutile de dire que découvrir ces situations n'est pas facile. Cela a donné lieu à un exemple célèbre de fraude scientifique : le psychologue anglais Cyril Burt, a publié dans les années cinquante et soixante, des résultats célèbres sur des paires de jumeaux homozygotes élevés séparément, résultats qui tendaient à prouver que l'intelligence étaient essentiellement déterminée par des facteurs génétiques. On a découvert ultérieurement que la plupart de ces résultats avaient été tout simplement inventés.

La grande différence sur ce point entre les sciences de la nature et les sciences sociales est donc que les premières peuvent *manipuler* la variable qu'elles étudient, alors que les sciences sociales doivent se contenter la plupart du temps de *comparer* des situations dans lesquelles ces variables sont différentes. On verra brièvement l'importance de cette différence lorsqu'on abordera un peu plus loin l'expérimentation.

Cela étant, l'expérimentation n'est pas totalement absente des sciences sociales. Elle est utilisée, en particulier, en *psychologie sociale*. Mais même lorsqu'elle est possible, c'est dans certaines limites éthiques très contraignantes²³.

Ensuite, il y a des raisons théoriques à cette différence « d'efficacité » entre les sciences sociales et les sciences de la nature. A nouveau, une discussion approfondie de cette question trouverait davantage sa place dans un cours d'épistémologie et, si nous

²³ On peut, à ce sujet, se référer à la discussion très stimulante que mène le psychologue social Jean-Léon Beauvois en conclusion de son livre *Traité de la servitude libérale* (Paris, Dunod, 1994).

voulions la mener sérieusement, nous n'aurions pas trop de la totalité des trente heures. Mais on peut sans doute la résumer en supposant que les sciences sociales présentent trois caractéristiques, qui rendent la construction d'une « technologie sociale » particulièrement délicate : l'émergence, la contingence et la réflexivité.

• L'ÉMERGENCE

Pour illustrer l'idée « d'émergence » dans les sciences sociales, on peut partir du célèbre roman d'Umberto Eco *Le nom de la rose*, ou du film éponyme de Jean-Jacques Annaud.

Rappelons l'histoire en deux mots : dans un petit monastère bénédictin niché dans les montagnes italiennes, on prépare une rencontre au sommet entre les représentants de l'ordre des franciscains et ceux du Pape, qui vont devoir s'accorder sur la signification à donner à la pauvreté du Christ.

C'est à ce moment que surgit une série de crimes étranges, qu'un des franciscains invités, le moine Guillaume de Baskerville, va s'ingénier à élucider. Il apparaîtra que ces meurtres sont liés à la volonté du père bibliothécaire d'empêcher les autres moines d'accéder à un livre d'Aristote sur le rire. Guillaume de Baskerville, après de multiples péripéties, réussira à percer le mystère. S'ensuivra une partie de cache-cache dans le labyrinthe de la bibliothèque au cours de laquelle celle-ci prend feu, détruisant, on l'imagine, une bonne partie du monastère. Baskerville, ayant résolu l'énigme, poursuit sa route, suivi de son fidèle novice Adso, emportant les quelques livres qu'il a pu sauver du désastre.

A la première lecture, la clef de l'histoire est simple : Guillaume de Baskerville, mélange de Sherlock Holmes (*Le Chien des Baskerville*) et allégorie du philosophe nominaliste Guillaume d'Occam, représente l'émancipation de la raison, contre l'obscurantisme clérical du père bibliothécaire. Baskerville, contrairement à son adversaire, ne croit pas qu'il y a des savoirs qui doivent rester cachés. Et précisément, c'est l'autonomie de sa raison qui lui permet de résoudre l'affaire : il ne croit qu'en ce qu'il voit et ce qu'il peut comprendre. Et c'est ce qui lui fera découvrir l'intrigue d'une affaire tout à fait humaine là où ses frères dominicains ne voyaient que la punition divine, inaccessible à la modeste intelligence des hommes.

Mais cette lecture « prométhéenne » en cache une autre, que l'on peut, découvrir assez aisément : lorsqu'il quitte le monastère, Baskerville laisse derrière lui une communauté dévastée. Le bâtiment est en flammes et les paysans à demi-sauvages qui vivent aux alentours en profitent pour le piller. On devine que la communauté bénédictine aura bien du mal à se remettre du traumatisme qu'elle vient de subir. Guillaume n'incarne donc pas seulement le triomphe de la raison sur l'obscurantisme, il représente aussi le triomphe de l'individu sur la communauté. Ce n'est pas pour rien, sans doute, si Eco met ainsi en scène, symboliquement, le personnage de Guillaume d'Occam : celui-ci a souvent été présenté, même si c'est peut-être de manière un peu anachronique, comme un grand précurseur de l'individualisme. Il fallait un héraut de

l'individualisme, affranchi non seulement des croyances communes, mais aussi des attaches communautaires, pour mener à bien cette enquête : un des moines bénédictins, fût-il aussi perspicace que Guillaume, aurait-il pris le risque, ayant deviné l'affaire, d'entraîner dans la chute le groupe auquel il appartenait ? Guillaume n'a pas de ses scrupules, lui, qui, de toute façon, reprendra sa route comme le « pauvre cow-boy solitaire » qu'il est d'une certaine façon²⁴.

Enfin, il est une troisième lecture, plus inhabituelle sans doute, mais qui permet de situer les limites de l'autonomie. Si, *prima facie*, on voit bien de quel côté est l'obscurantisme et de quel côté est l'émancipation, lorsqu'on adopte un point de vue conséquentialiste, les choses sont moins claires. En effet, quel est le résultat final de cette quête obstinée de la vérité ? Que Guillaume, le lettré, l'amateur de livres, a lui-même provoqué la destruction de la bibliothèque et de son inestimable collection. Beau paradoxe : c'est le champion du savoir et de la raison qui, au bout du compte, livre aux flammes – sans l'avoir voulu bien sûr – le patrimoine de culture accumulé par de bien moins savants que lui.

A l'issue de cette troisième lecture, on ne sait donc plus trop qui est, *de facto*, l'obscurantiste et qui est l'homme des lumières : c'est que le regard change selon que l'on s'attarde sur les intentions des personnages ou sur les conséquences de leurs actes. Cette rupture de continuité entre intentions et conséquences est fondamentale, pour le sociologue ou l'historien. Dans l'exemple du *Nom de la Rose*, elle permet de penser l'idée, paradoxale, que la volonté de savoir peut se retourner contre elle-même. Cette rupture entre intentions et conséquences, c'est précisément ce qui fait, pour une bonne partie des sociologues contemporains l'opacité du social : le monde social ne nous est pas opaque parce qu'il serait une « chose » extérieure à nos volontés mais parce que la combinaison de nos volontés peut produire de **l'inattendu, ou du non désiré**.

On peut illustrer cette idée par un exemple. L'économiste américain Thomas Schelling avait proposé le jeu suivant : imaginons un damier ordinaire, sur lequel se trouvent des pions blancs et noirs. La règle du jeu est la suivante : lorsqu'un pion est minoritaire dans son environnement immédiat (sa propre case et les huit cases adjacentes), il se déplace. Lorsqu'il n'est pas minoritaire, il est supposé « en sécurité » et reste à sa place. Les blancs et les noirs jouent alternativement et déplacent un pion minoritaire à chaque coup, pour le transporter dans une case « sécurisée ». Le jeu se termine lorsque chaque pion est « en sécurité ».

Le résultat dépend bien sûr de la façon dont les joueurs se déplacent et du nombre de cases laissées vides (sans case vide, on ne peut évidemment pas jouer). Mais, à l'issue du jeu, la configuration est presque toujours identique : on verra les pions rassemblés par « blocs » noirs et blancs. Schelling insiste sur le fait que la constitution de ces « blocs » n'est pas une intention délibérée des joueurs. Les joueurs ne sont pas opposés

²⁴ Dans son film éponyme, le réalisateur Jean-Jacques Annaud propose d'ailleurs un plan final assez saisissant : on y voit Baskerville et Adso chevaucher, seuls, au milieu d'un paysage de montagnes désertique et s'étendant à l'infini. On ne peut manquer de faire le parallèle avec la planche finale qui conclut tous les « Lucky Luke » de Morris.

au mélange : ils souhaitent simplement ne pas être minoritaires dans leur environnement immédiat. Mais la combinaison de leurs mouvements aboutit presque invariablement à une ségrégation globale. Cette ségrégation n'est pas voulue par les joueurs et on peut même imaginer qu'elle leur est désagréable. Mais elle résulte de la combinaison non coordonnée de leurs déplacements.

Thomas Schelling voyait dans ce jeu un « modèle » de la constitution des ghettos dans les grandes villes multi-ethniques des Etats-Unis. Mais quelle est la leçon de l'exemple ? Que le « social », l'environnement global, est ici le produit involontaire et imprévu des actions individuelles.

L'émergence dans les sciences sociales peut se concevoir comme une rupture de continuité entre l'individuel et le collectif : cela ne veut pas dire bien sûr, que le collectif serait autre chose que l'ensemble des interactions individuelles, mais que le collectif ne peut pas nécessairement être prédit à partir de la connaissance des individus. La rupture se situe entre les *intentions* de chacun et le *résultat* obtenu.

Parfois, cette rupture de continuité prend la forme de ce que le philosophe Hegel appelait des « ruses de l'histoire » : croyant construire un futur particulier, nous en construisons un autre.

Exemplaire de ces ruses de l'histoire est l'analyse que l'on peut faire de la critique sociale dans nos sociétés : il arrive fréquemment que ceux qui s'opposent à une forme d'organisation sociale lui donnent en fait le « coup de pouce » nécessaire pour évoluer et donc durer. Ainsi, on peut dire que, dans nos régions, le mouvement ouvrier des années 1885-1945, qui voulait mettre fin au capitalisme, l'a en fait aidé à évoluer en imposant la sécurité sociale et l'interventionnisme économique de l'Etat. De même, le mouvement de contestation anti-autoritaire de mai 68, qui voulait, lui aussi, une autre organisation économique, a au bout du compte frayé le chemin pour un capitalisme beaucoup plus « flexible » et donc beaucoup plus omniprésent, sous certains aspects²⁵. Dans ce cas précis, l'émergence se rapproche de l'idée de « contingence » dont on parlera au paragraphe suivant.

L'émergence n'est pas propre aux sciences sociales²⁶ mais elle rend la connaissance des phénomènes sociaux particulièrement difficile. A cela, il faudrait

²⁵ Cela ne veut pas dire, bien sûr que ces mouvements ont été inutiles : la critique a produit des changements fondamentaux et plus personne ne voudrait revenir à la dureté de la société de 1900. Mais, fondamentalement, ces mouvements ont produit tout autre chose que ce qu'ils croyaient promouvoir. Il y a donc dans ce cas, à la fois intervention de la contingence (les aléas régissant les événements ont produit de l'imprévisible) et un phénomène d'émergence (les intentions des acteurs ont produit autre chose que ce qu'ils voulaient).

²⁶ On parlera « d'effet émergent » dans les sciences en général chaque fois que la combinaison d'éléments simples produit un résultat non prévisible à partir des propriétés de ces éléments. Ainsi, par exemple, tous les biologistes aujourd'hui admettent qu'il n'y a pas de différence de *nature physique* entre un objet inanimé (disons, un caillou) et un objet vivant (disons un chat). Le chat et le caillou sont faits des *mêmes matériaux* : les atomes produits au cœur des étoiles. Le passage du caillou au chat (ou, plus précisément, du matériau inanimé à la cellule vivante) ne suppose pas l'intervention d'un « souffle vital » quelconque : c'est simplement qu'une cellule vivante est une organisation *extrêmement complexe* de matière inanimée et, à ce niveau de complexité, la matière en question devient capable des fonctions vitales : se nourrir, produire ainsi de l'énergie nécessaire au mouvement, se reproduire, etc.

ajouter, mais cela sortirait du cadre de l'exposé, qu'il y a bien sûr rétro-action du collectif sur l'individu : le social n'est pas seulement le résultat de nos actions d'hier, il est aussi le contexte qui va déterminer nos actions de demain. C'est un point important mais sur lequel il n'est pas possible d'insister ici.

• LA CONTINGENCE

Quand dit-on d'un événement qu'il est « contingent » ? Lorsqu'il aurait pu ne pas advenir : la contingence est donc le contraire de la nécessité.

C'est à nouveau à partir d'un roman qu'on peut sans doute le mieux illustrer cette idée de contingence. Dans *La part de l'autre*, l'écrivain français Eric-Emmanuel Schmitt nous raconte « l'histoire » d'Hitler²⁷. Il décrit la vie d'Hitler entre l'époque où, à 18 ans, il est refusé au concours de l'Académie des Beaux-Arts de Vienne et son suicide, quarante ans plus tard, dans son bunker de Berlin, au moment où l'Allemagne est virtuellement détruite par la guerre qui se termine. Schmitt essaye de restituer ce qu'a pu être la « vie intérieure » d'Hitler, comment il a pu réagir à tous les événements dont il a été l'auteur ou le jouet (la première guerre mondiale, la fondation du Parti Nazi, le putsch manqué de Munich, son séjour en prison, la montée en puissance du nazisme, la prise de pouvoir, la guerre...). Il tente de nous faire percevoir ce que ce personnage hors-norme, à la fois par sa monstruosité, mais aussi par son pouvoir de persuasion, a pu imaginer, projeter, voire ressentir²⁸. Mais, parallèlement, Schmitt nous décrit la vie d'un « autre Hitler », un Hitler qui, précisément, aurait été accepté et non recalé à l'Académie des Beaux-Arts de Vienne. Cet Hitler-là (que le roman appelle juste « Adolphe », pour le différencier de l'autre, qu'il appelle « Hitler »), mis en confiance par sa reconnaissance comme artiste, décide dans la foulée de se libérer de ses difficultés relationnelles avec les femmes. Il va consulter un tenant de cette toute nouvelle discipline qu'est alors la psychanalyse²⁹. Libéré par ses discussions avec son psychanalyste, Adolphe devient réellement un artiste, il s'installe à Paris et vit la bohème des jeunes peintres de l'époque. Il ne deviendra jamais « Hitler ».

Schmitt n'est pas un naïf : il sait que beaucoup de facteurs historiques convergeaient pour produire une Allemagne conservatrice, belliqueuse et xénophobe. Dans l'histoire parallèle qu'il dessine, l'extrême-droite prend le pouvoir, sous la férule d'homme comme Goebbels, Goering, Röhm et Von Schirach... Il y a des pogroms anti-juifs mais pas de massacre. Il y aura bien une guerre avec la Pologne, mais l'Allemagne

A un autre niveau, la « conscience » peut être vue comme un effet émergent de la combinaison extrêmement complexe des cellules elles-mêmes : un cerveau n'est jamais qu'un assemblage particulier de milliards de cellules (les neurones) qui sont elles-mêmes des assemblages particuliers de milliards d'atomes.

Enfin, à un troisième niveau, le « social » peut être décrit comme un effet émergent des intentions individuelles.

²⁷ Eric-Emmanuel Schmitt : *La part de l'autre*, Paris, LGF, Livre de Poche, 2003.

²⁸ On remarquera que, ce faisant, Schmitt se comporte pratiquement comme un sociologue wébérien : il essaye de se mettre « à la place de l'acteur » et de reconstruire ses motivations.

²⁹ « L'analyste » d'Hitler n'est autre que Freud lui-même, ce qui est chronologiquement tout à fait plausible puisqu'il exerçait à l'époque à Vienne.

se contente de récupérer Dantzig et cela ne débouche pas sur une guerre mondiale, ni sur l'Holocauste... La thèse implicite de l'auteur est donc que la personnalité d'Hitler, qui s'est formée par accident, a joué un rôle décisif dans l'exacerbation de la violence et de l'hystérie collective propres au nazisme. Une sorte de fascisme était probable en Allemagne, mais la forme paroxystique qu'il a prise³⁰ n'était pas écrite d'avance et elle s'explique par la fascination d'une personnalité tout à fait particulière – celle d'Hitler – animée à la fois par la peur des femmes et par la haine de soi. Or, Schmitt arrive à rendre plausible l'idée que le caractère exacerbé du nazisme allemand a été déterminante dans la suite des événements.

Quoi que l'on pense de l'exercice – qui reste bien sûr un exercice littéraire – il fait bien comprendre l'idée de « contingence » : une connaissance minutieuse de la société allemande du début du siècle n'aurait permis de deviner son évolution qu'à l'intérieur d'une marge considérable d'indétermination. Si l'émergence induit en quelque sorte une rupture de continuité entre les intentions et le résultat, la contingence induit une **rupture de continuité entre le présent et l'avenir**. Elle nous dit que l'avenir ne sera jamais prévisible que très approximativement et d'autant plus approximativement qu'il est lointain. Il y a une part « d'aléa » qui est irréductible.

Cet aléa n'affecte pas seulement les événements : dans les sciences sociales, même les « lois » du comportement humain sont contingentes : elles sont toujours relatives à une organisation particulière de la société et aucun déterminisme ne régit l'organisation des sociétés. Ainsi, les « lois » de l'économie, par exemple, ne fonctionnent que dans des sociétés où les activités de production, de consommation et d'échange se sont constituées comme des activités autonomes, obéissant à leur logique propre. Dans une société, par exemple, où toute la vie tourne autour de Dieu et de la contemplation de son œuvre, on peut encore parler de production et de consommation, mais cela n'a plus rien à voir avec l'usage actuel de ces termes.

De la même façon, certains anthropologues ont défendu l'idée que la description du fonctionnement de l'inconscient, telle que l'a proposée Freud, n'a de sens que par rapport à une certaine forme d'organisation de la famille. Quelle place y a-t-il pour le complexe d'Œdipe, par exemple, dans une société où les enfants ne vivent pas avec leurs parents ?

Les sociétés changent et, avec elles, les « lois » du comportement. Le changement social introduit donc, dans les sciences sociales, une rupture de continuité entre le présent et le futur, qui vient s'ajouter à la rupture de continuité entre l'individuel et le collectif.

Le social est donc contingent au sens où l'on ne peut nécessairement prédire le futur à partir du présent. Les comportements d'aujourd'hui construisent des configurations sociales nouvelles dans lesquelles les « lois du comportement » humain seront différentes de ce qu'elles sont aujourd'hui.

³⁰ Et que n'a pas eue, par exemple, le fascisme italien.

La contingence n'est pas non plus totalement absente des sciences de la nature : par exemple, il est probable que la théorie de l'évolution n'y échappe qu'en partie. Mais elle prend dans les sciences sociales un sens ainsi plus radical, qui est celui d'une quasi-impossibilité de la prédiction à long terme.

Enfin, il y a une troisième raison, peut-être plus radicale que les deux premières, à la difficulté de produire une véritable « technologie sociale » comme il y a une technologie « matérielle » : la réalité sociale est réflexive.

• LA REFLEXIVITE

De manière générale l'idée de « réflexivité » désigne la capacité de faire retour sur soi-même.

Dans le cadre des sciences sociales, l'idée que les sociétés (en tout cas, les sociétés modernes) sont réflexives signifie que les connaissances produites sur la société par les sciences sociales sont rapidement réintégrées dans le fonctionnement même de la société : dès lors, les sciences sociales font partie de leur propre objet. Ou pour dire les choses de manière moins elliptique, les sciences sociales transforment par leur seule activité l'objet qu'elle étudie, à savoir l'homme et surtout l'homme en société.

Cette idée, qui a été fortement explorée ces dernières années par le sociologue Anthony Giddens, conduit à une instabilité fondamentale de l'objet des sciences sociales : dès que nous produisons une théorie sur la réalité sociale, cette théorie vient changer la réalité elle-même.

L'exemple le plus frappant est peut-être la notion de classe sociale. Avant que cette notion ne soit forgée par les précurseurs de la sociologie, Marx, en particulier, personne ne se revendiquait d'une classe sociale, parce que tout simplement, il n'y avait pas de notion de « classe sociale » dans la tête des gens. On était pauvre ou riche, noble ou roturier, mais cela ne se traduisait pas en classe. Après que la notion ait été forgée et popularisée, elle a connu un succès immense et les gens, dans nos sociétés, ont commencé à percevoir leur situation et leur vie quotidienne en termes de classes. Ils se sont comportés comme des membres d'une classe sociale, ils se sont identifiés à une classe. Le vocabulaire du mouvement ouvrier et des partis de gauche, jusque dans les années 80 est saturé de « classe ouvrière ».

Dans les années 70 et 80, précisément, la sociologie va prendre un tournant et commencer à s'interroger sur la pérennité des classes sociales : ne voyait-on pas les attitudes et les comportements s'individualiser et se diversifier ? L'idée que la société était divisée en classes ne commençait-elle pas à être dépassée ? Dans ce contexte, il va devenir de plus en plus difficile de parler de « classe » dans le discours public, et les gens vont commencer à avoir du mal à s'identifier à quelque chose dont la réalité paraissait brusquement moins évidente. Bien sûr, il ne faut pas s'imaginer que ce seraient les sociologues qui auraient transformé la société. Mais en théorisant et en diffusant un discours sceptique sur les classes sociales, ils vont fortement accentuer le

mouvement, ils vont aussi donner des arguments à tous ceux que l'ancienne vision de la société dérangeait... Et, de fait, les classes sociales vont commencer à devenir moins visibles. Paradoxalement, on va de moins en parler de « classes » précisément à une époque (les années 80) où, on le sait aujourd'hui, les inégalités de revenu recommençaient à augmenter dans nos sociétés.

Cette capacité des sociétés à « réintégrer » le savoir produit par les sciences sociales est particulièrement marquée aujourd'hui, où ce savoir est immédiatement popularisé et diffusé par les médias. Prenons par exemple, le foisonnement de revues, des plus savantes aux plus « people » qui nous parlent aujourd'hui de l'évolution des relations entre hommes et femmes. Des questions reviennent régulièrement : y a-t-il vraiment de « nouveaux mâles » ? De « nouveaux pères » ? Comment vivent les « superwomen », etc... Les gens sont donc saturés d'information, pas toutes sérieuses, bien entendu, sur la manière dont les autres autour d'eux se comportent : on peut donc tout le temps se comparer. Dès lors, chacun agit avec constamment en référence les comportements d'autrui. Aujourd'hui, explique par exemple Anthony Giddens (déjà cité), celui qui s'engage dans un mariage a souvent une idée des statistiques sur la durée des mariages, sur le nombre de divorces, etc. Il a donc de l'institution « mariage » une idée très informée et cela ne manquera pas d'influencer sa décision dans un sens ou dans l'autre.

Contrairement à l'émergence et à la contingence, la réflexivité est bien un problème spécifique aux sciences sociales. Lorsque nous passons d'une conception « géocentrique » à une conception « héliocentrique » du système solaire, nous savons bien que c'est notre théorie qui a changé, et pas la réalité : ni Copernic, ni Galilée n'avaient le pouvoir de modifier brusquement le cours des planètes. La terre a toujours tourné autour du soleil, mais simplement, avant la révolution copernicienne, nous ne le savions pas. Dans les sciences sociales, c'est beaucoup plus compliqué : les classes sociales, l'inconscient, l'Etat, la globalisation existaient-ils avant qu'on en parle et qu'on théorise sur eux ? Sont-ils des découvertes ou des inventions ? Probablement en partie un peu des deux : tous ces phénomènes existent même si on ne les théorise pas, mais ils existent très différemment lorsqu'on les théorise. Le regard des sciences sociales sur la société change la société. Il n'y a bien sûr rien de tels dans les sciences de la nature³¹.

Cela signifie que, dans les sciences sociales, la réalité connaissable est fondamentalement instable puisque le simple fait de la connaître la change. On peut définir cette difficulté en disant que les sciences sociales sont « *auto-référentes* » : elles se prennent elles-même pour objet. En effet, celui qui veut construire une théorie économique, sociologique, anthropologique... efficace devrait en principe pouvoir intégrer dans sa théorie la manière dont cette théorie va changer la réalité observée. Mais c'est une régression infinie : il faudrait aussi intégrer dans la théorie la manière dont le fait de savoir que la théorie change la réalité va changer la réalité, et ainsi de suite...

³¹ On pourra toujours parler de l'inséparabilité entre l'observateur et la réalité dans la théorie quantique, mais aucun physicien ne prétendra que la réalité physique cesse d'exister si on cesse de l'observer.

C'est ce qui fait dire au sociologue Anthony Giddens que la connaissance du social rend ce social lui-même instable et donc, partiellement inconnaissable : beau paradoxe !

Je ne m'appesantirai pas sur ce sujet, mais on voit bien les difficultés que cela pose de construire une théorie « objective » en sciences sociales, et donc d'intervenir dans les sciences sociales de la même manière que l'on intervient dans les sciences de la nature. Je reviendrai brièvement sur ces difficultés lorsque j'évoquerai la distinction que l'on établit souvent, en sciences sociales entre « explication » et « compréhension » (voir plus loin).

3. La classification des sciences.

Ces remarques – importantes – étant faites, on peut s'attacher maintenant à situer plus explicitement les sciences sociales dans l'ensemble des disciplines scientifiques.

On peut décrire l'ensemble des différentes sciences sous la forme d'une « arbre », dont les branches se ramifient au fil des distinctions successives : c'est ainsi que je l'ai présenté au cours oral (voir transparent n° 9)³².

a) Sciences formelles et sciences empiriques.

La première distinction oppose les sciences *formelles* (logique et mathématique) aux sciences *empiriques* (sciences naturelles et sciences de l'homme).

Les premières se caractérisent par un mode de vérification spécifique : la *démonstration*. Pour vérifier, par exemple que $(a-b) \times (a+b) = a^2 - b^2$, il n'est pas nécessaire d'observer quoi que ce soit : cette proposition est vraie ou fausse en fonction purement et simplement de la signification des signes employés (voir votre cours de logique pour les détails). Par contre, si j'affirme que « *l'attraction entre deux corps quelconques est proportionnelle au produit de leur masse et inversement proportionnelle au carré de leur distance* », je dois, pour vérifier cette proposition, aller « observer » comment les choses se passent dans le monde. Je dois réaliser des observations ou des expériences.

Les sciences formelles ne nous apprennent donc rien sur le monde extérieur : elles produisent des énoncés « tautologiques », c'est-à-dire qui sont vrais ou faux *par définition*. Les sciences empiriques, au contraire, nous parlent du monde extérieur et produisent des énoncés qui nous visent à décrire ou expliquer ce qui s'y passe. Il va de soi que les sciences sociales font partie des sciences empiriques. Je laisserai donc de côté les sciences formelles dans la suite du cours.

³² J'emprunte pour l'essentiel cette classification au *Cours de philosophie* de Philippe Van Parijs, à l'usage des candidatures en sciences économiques et sociales (Louvain, 1982).

b) Sciences de la nature et sciences de l'homme.

A l'intérieur des sciences empiriques, on oppose souvent « sciences de la nature » et « sciences de l'homme ». Les premières nous parlent des objets non humains, qu'ils soient inanimés (physique, chimie) ou vivants (biologie). Les sciences de l'homme, elles nous parlent du comportement humain ;

J'insiste sur cette expression « comportement humain » pour que l'on comprenne bien une chose : l'homme est un être physique, composé d'atomes ; c'est aussi un être vivant, composé de cellules, et qui présente un métabolisme. Donc la physique, la chimie, la biologie nous parlent aussi de l'homme. Mais elles ne nous parlent pas de l'homme *en tant qu'être « pensant »*. C'est là la caractéristique spécifique des sciences de l'homme : elles font intervenir le comportement et donc, pour dire les choses très schématiquement, la « pensée ». On a d'ailleurs longtemps opposé les sciences de la nature aux « sciences de l'esprit ». Aujourd'hui, on préfère formuler les choses de manière moins métaphysique, mais cette ancienne terminologie avait sans doute du bon.

Cette dernière précision nous indique quelque chose d'important sur la distinction entre les différentes sciences empiriques : lorsqu'on dit qu'elles ont des « objets » différents, cela signifie plutôt qu'elles ont des « points de vue » différents sur la réalité. Ces points de vue deviennent de plus en plus spécifiques au fur et à mesure que l'on passe de la plus « englobante » des sciences (la physique) aux plus particulières (les différentes sciences sociales). Ainsi, la physique peut nous parler des être vivants, mais elle ne nous en parlera pas *en tant qu'être vivants*. La biologie peut nous parler des être pensants mais elle ne nous en parlera pas *en tant qu'être pensants*, etc.

c) Psychologie et sciences sociales.

On oppose souvent la psychologie en ce qu'elle aurait pour vocation, en quelque sorte, d'étudier les « mécanismes fondamentaux » du comportement humain, et les sciences sociales, qui étudieraient ce comportement en situation, c'est-à-dire dans le cadre des *relations* que les êtres humains nouent entre eux.

Cette distinction est sans doute pertinente pour des disciplines comme, par exemple, la neuropsychologie ou la psychologie cognitive. Mais elle l'est beaucoup moins pour des domaines comme la psychanalyse ou la psychologie sociale. Le philosophe autrichien Karl Popper affirmait qu'en fait, la psychologie était une science sociale, dans la mesure où pour comprendre les comportements d'une population donnée, il fallait d'abord connaître son histoire, ses institutions, ses structures économiques, etc.

Probablement faudrait-il donc faire des distinctions *à l'intérieur même* de la psychologie : certaines parties sont plutôt à ranger dans les « sciences sociales », d'autres constituant une science humaine spécifique.

d) Les distinctions entre sciences sociales.

Parmi les disciplines clairement considérées comme des sciences sociales, on différencie, l'anthropologie, l'économie, la science politique, la linguistique, etc. Ces distinctions s'appuient à la fois sur des traditions de recherche et sur la possibilité de distinguer des « segments » à l'intérieur du comportement humain.

Ainsi, par exemple, on peut étudier de manière spécifique comment les être humains « allouent des ressources rares à des usages alternatifs » : on est alors dans le domaine de l'économie. Cette discipline, « science des choix » comme on l'appelle assez souvent, analyse comment les être humains répartissent les différentes ressources dont ils disposent (le temps, l'argent, les qualifications, etc.) pour produire, échanger, consommer des biens et des services. On distinguera alors les différents types « d'agents économiques » : les entreprises, les ménages, l'Etat. Tout cela se complique si l'on fait intervenir la manière dont ces agents perçoivent leurs revenus : salaires, profits, rentes, etc.

L'économie a obtenu des résultats importants en s'appuyant sur l'idée que l'on peut étudier ces activités de production, de consommation et d'échange comme un « segment », une « partie autonome » du comportement humain. Mais il faut toujours garder à l'esprit deux choses :

- en premier lieu, un être humain est un « *tout* » et son comportement proprement économique est bien sûr influencé par les autres domaines de sa vie ; ainsi, par exemple, si mes convictions religieuses me disent que c'est mal de prêter de l'argent pour en retirer un intérêt, je ne me comporterai pas de la même façon que si elles ne parlent pas de ce sujet.

- en second lieu, il ne faut pas oublier que la possibilité de dégager un « segment » autonome de l'activité humaine qui serait le comportement économique varie en fonction des *sociétés* étudiées : dans certaines sociétés, les activités de production, de consommation et d'échange sont complètement intégrées, par exemple, dans les activités religieuses et il n'est pas possible de les étudier dans une discipline spécifique.

On pourrait dire la même chose de la science politique, par exemple, qui étudie la manière dont les être humains conquièrent et utilisent le pouvoir, et la manière dont ils façonnent les institutions de leur société ; ou encore de la criminologie, qui étudie les transgressions de l'ordre social, leurs causes et les moyens qu'une société emploie pour y répondre...

En résumé, les frontières entre les sciences sociales sont utiles, parce qu'elles permettent à un moment donné de se concentrer sur *un aspect* du comportement humain et d'en dégager les grandes caractéristiques. Si l'on voulait étudier la totalité du comportement humain « en bloc », on se trouverait face à une réalité d'une inextricable complexité, dont il serait à peu près impossible de dire quelque chose de sensé. Mais il ne faut surtout pas oublier que les différents aspects du comportement *interagissent* :

les êtres humains ne sont pas constitués de « segments juxtaposés » ; lorsque je discute avec des amis, lorsque je vais faire mes courses dans un supermarché, lorsque je vais au cinéma, lorsque je participe à une activité militante, lorsque je remplis ma feuille d'impôts, etc., c'est toujours « moi », même si ces différentes activités obéissent à des règles différentes et sont étudiées par des disciplines différentes.

Il en résulte que si les distinctions entre les sciences sociales sont utiles, il s'agit cependant de distinctions *analytiques* : il s'agit de décomposer « en pensée » une réalité complexe (le comportement humain) en segments plus simples (les différents aspects du comportement), en n'oubliant jamais que « dans la réalité », tous ces aspects sont entremêlés, et qu'il ne faut donc pas établir de *frontières rigides* entre les disciplines.

Dans la suite du cours, je parlerai souvent de la sociologie, qui est au fond la discipline « carrefour » entre les différentes sciences sociales. Mais vous verrez que j'utiliserai parfois des raisonnements de nature plutôt économique, parfois des raisonnements politiques ou encore anthropologiques....

4. trois grandes questions de méthodologie

Comment situer la « méthodologie » dans ce paysage sommairement dessiné de l'ensemble des sciences sociales ?

Lorsqu'on parle de méthodes en sciences sociales, on peut viser deux réalités distinctes.

- Le plus souvent, on envisage sous ce terme, les *méthodes de collecte des données*, qui sont au fond les « techniques » au moyen desquelles on récolte les informations sur les faits pertinents.

- Mais on peut aussi parler de *méthodes explicatives* : dans ce cas le mot « méthodologie » prend un sens plus général ; il vise non plus la collecte des informations, mais leur analyse en vue de produire des théories convaincantes.

En règle générale, les cours de méthodologie sont centrés sur le premier aspect, à savoir les techniques de récolte des données. Dans le cadre de ce cours, ce qui m'intéresse surtout ce sont les méthodes explicatives.

En effet, comme je l'ai déjà dit, l'objectif de ce cours n'est pas de vous mettre en mesure de réaliser vous-mêmes des recherches en sciences sociales mais plutôt de vous donner un certain nombre d'outils pour *évaluer* les recherches auxquelles vous serez confrontés. Dans ces conditions, je n'insisterai pas trop sur les aspects techniques (dont la maîtrise dépasse de toute façon très largement le cadre de ce cours) et je parlerai davantage de théorie.

• COMPREHENSION ET EXPLICATION

Dans les sciences sociales, le chercheur et son « objet » sont de même nature : tous les deux sont des êtres humains vivant en société. Dès lors, l'idée a souvent été avancée que l'explication serait « par essence » différente de celle des sciences de la nature : en sciences sociales, il s'agirait moins *d'expliquer* que de *comprendre*.

Cette opposition entre « explication » et « compréhension » a été avancée par le sociologue allemand Wilhelm Dilthey. Il voulait suggérer l'idée suivante : dans les sciences de la nature, l'objectif est d'établir des lois mathématiques ou des relations causales entre les phénomènes. Par exemple, c'est ce que fait Newton quand il propose sa fameuse théorie de la gravitation universelle, déjà citée : « l'attraction entre deux corps est proportionnelle au produit de leurs masses et inversement proportionnelle au carré de leur distance ».

Dans les sciences sociales, l'objectif serait plutôt de « se mettre à la place de l'acteur », c'est-à-dire de percevoir le *sens subjectif* qu'une situation prend pour lui et à partir duquel on peut « comprendre » pourquoi il agit de telle ou telle façon. Derrière cette notion de « compréhension », il y aurait donc en fait l'idée que, puisque nous partageons avec le sujet que nous étudions une même « nature humaine », nous serions capables de nous « mettre à sa place » et ainsi, de reconstruire en quelque sorte les motivations qui l'ont poussé à agir.

Cette opposition entre « compréhension » et « explication » a fait et fait encore l'objet de nombreuses discussions. L'idée qu'il y a dans la démarche des sciences sociales un « moment » particulier, qui consiste à reconstruire les motivations des acteurs me paraît incontournable. Mais elle peut être aussi très dangereuse si elle conduit à croire qu'on pourrait reconstruire ces motivations par une forme « d'introspection » et que les phénomènes sociaux nous seraient en quelque sorte *directement accessibles*. Rien n'est plus faux. Les sciences sociales mettent souvent en évidence des phénomènes contre-intuitifs. Et souvent, les acteurs peuvent se conduire d'une manière « invraisemblable », en comparaison avec nos propres motivations. Sans vouloir entrer vraiment dans cette discussion, qui pourrait prendre un cours entier, je conclurai par un texte éclairant de Maurice Halbwachs : sur lequel je vous invite à réfléchir : « *C'est un fait qu'on ne rend pas toujours justice à la sociologie, parce qu'elle a l'air, souvent de découvrir des truismes. Quand Durkheim, après Morselli, a démontré que le mariage protégeait contre le suicide et que les gens qui ont des enfants se tuent moins que les gens mariés sans descendance, aux yeux de beaucoup de lecteurs, c'était une de ces vérités de bon sens qu'il ne paraissait guère utile de prouver à grand renfort de chiffres. Mais, dans le domaine du vraisemblable, à une proposition s'en oppose généralement une autre, qui peut paraître aussi évidente. Il y a donc autant de mérite scientifique à déterminer, de deux opinions vraisemblables, laquelle répond à la réalité, qu'à mettre au jour une vérité entièrement nouvelle. C'est exactement franchir la limite qui sépare la connaissance scientifique de la connaissance vulgaire* »³³.

³³ Maurice Halbwachs (1930) : *Les causes du suicide*, Paris, Alcan, cité dans Raymond Boudon (1976) : *Les méthodes en sociologie*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

Aujourd'hui, on considérera donc plutôt que la « compréhension » ne s'oppose pas à « l'explication », mais qu'elle en constitue une étape, à manipuler avec prudence.

• **QUALITATIF ET QUANTITATIF.**

L'opposition entre analyses *quantitatives* et *qualitatives* a également été aujourd'hui fortement relativisée.

On parlera de méthodes *quantitatives* dès que les données peuvent être présentées sous la forme d'unités suffisamment homogènes pour être au minimum additionnées et suffisamment nombreuses pour faire l'objet d'un traitement statistique. Ainsi, par exemple, dans l'enquête par questionnaire, les réponses « oui » à une question seront considérées comme des unités qui peuvent être additionnées. On peut ainsi calculer quel pourcentage de « oui » il y a dans la population totale, puis décomposer cette population totale en catégories (les femmes et les hommes, les jeunes et les vieux, les différents types de statut socio-professionnel, etc.) et voir si le pourcentage de « oui » est proche dans les différentes catégories ou si, au contraire, il y a des différences importantes entre les catégories.

Dans les méthodes *qualitatives*, on sera en présence de données insuffisamment catégorisées pour être comparables et trop peu nombreuses pour faire l'objet d'une analyse statistique. Par exemple, dans un entretien, on ne demandera pas à l'interviewé de répondre par « oui » ou par « non » mais de faire des nuances, et de s'expliquer sur les raisons de sa réponse. On n'aura donc pas des réponses simples et que l'on peut additionner, mais une multitude de réponses *toutes différentes et spécifiques*. Il faudra un solide travail d'interprétation du chercheur pour dégager ce qui est comparable et ce qui ne l'est pas, dans l'ensemble des discours recueillis. Dès lors, il est beaucoup plus difficile de savoir si, par exemple, les femmes répondent de la même façon que les hommes ou les jeunes de la même façon que les plus âgés.

Comment définir alors plus clairement la différence entre qualitatif et quantitatif : la meilleure solution ne se base pas sur le nombre de personnes interrogées mais sur l'objectif poursuivi.

Dans l'**approche qualitative**, il s'agit d'abord de définir une typologie. Il s'agit de recenser les types de configurations existantes. Par exemple, un jeune sociologue liégeois, a étudié tout récemment les demandes des travailleurs musulmans relativement à l'exercice de leur liberté religieuse sur leur lieu de travail³⁴. Il a réalisé des entretiens avec plusieurs dizaines de travailleurs et a montré que les attitudes se construisent autour de cinq postures :

- La séparation : le travailleur estime que la religion et le travail ne doivent pas se mêler, il refuse donc toute pratique sur son lieu de travail

³⁴ Stéphane Jonlet : *Pratiques islamiques et monde du travail. Regards de musulmans en région liégeoise* CISMOC – UCL ;

- L'impensable : le travailleur ne se pose même pas la question parce qu'il lui semble que rien n'est possible dans le cadre de son travail et il s'en accomode
- L'obligation : la personne estime que, étant croyante, elle doit pratiquer sur son lieu de travail (notamment la prière, même si c'est difficile)
- L'évidence : le travailleur n'imagine même pas qu'on pourrait le lui refuser.
- La négociation : les droits obtenus dépendent de la qualité du travail accompli, des ressources de négociations dont dispose le travailleur. Il peut ainsi faire valoir des droits parce que sa direction considère qu'il est un travailleur très utile à la bonne marche de l'entreprise.

Dans une telle démarche, il s'agit bien de décrire des configurations : on essaye de recenser les positions possibles, mais il n'est pas possible des les compter, d'établir une prévalence. Ce n'est pas possible en premier lieu parce que la typologie est évidemment partielle : tout n'est pas catégorisé, uniformisé, comptabilisable. Certaines personnes pourraient rentrer dans deux types différents, selon les contextes, etc.

Mais ce n'est pas possible non plus parce que trop peu de personnes ont été interrogées : il est extrêmement difficile de généraliser et donc, même si on arrivait à établir des « pourcentages de prévalence », ils ne seraient pas suffisamment fiables.

Pourtant, cette recherche nous renseigne beaucoup sur ce qui se passe dans le monde du travail. Elle nous montre la diversité des postures, les contextes dans lesquels elles s'expriment, etc. Mais elle ne nous donne pas une quantification.

La méthode la plus souvent utilisée dans l'approche qualitative est donc l'entretien : on pose des questions aux personnes interrogées et puis on les laisse s'exprimer assez librement. On n'essaye pas de codifier les réponses. L'entretien peut se faire individuellement, mais il existe aussi différentes techniques d'entretiens collectifs, comme les focus groups, etc. On n'insistera pas ici sur ces aspects techniques mais ils seront certainement développés dans d'autres cours et de nombreux manuels techniques existent pour ceux qui veulent se familiariser avec les méthodes qualitatives.

Dans **l'approche quantitative**, c'est le contraire : il s'agit précisément d'établir une prévalence, de comptabiliser des opinions, des attitudes, des comportements. Mais pour que cela il faut deux conditions :

- la première est que les réponses aient été clairement standardisées. On ne peut pas additionner des pommes et des poires. Il faut savoir exactement à quelle catégorie appartient quelle opinion ou quel comportement
- il faut disposer d'un échantillon représentatif, c'est-à-dire qu'il doit être suffisamment grand, d'une part, et qu'il doit être tiré par un processus aléatoire de façon à ce que chaque membre de la population ait la même probabilité d'en faire partie.

La méthode typique pour l'approche quantitative est donc l'enquête par questionnaire. Ce type d'enquête nous permet de poser des questions sur les comportements, opinions et attitudes des répondants. Les questions sont presque toujours fermées, c'est-à-dire que les réponses possibles sont « pré-catégorisées » et peuvent donc être facilement comparées, additionnées, redistribuées en d'autres catégories, etc.

L'exemple-type de ce genre de travail sont les enquêtes sur les comportements électoraux. Là, il s'agit bien de compter, d'établir une prévalence : toute la question est dans le comptage. Combien vont voter pour tel ou tel candidat ? Les enquêtes qui nous disent quelles catégories sociales votent plutôt à gauche ou plutôt à droite sont typiquement de l'ordre du quantitatif. Les informations ne sont pas forcément très détaillées mais elles sont généralisables : à partir d'un échantillon limité, on peut faire une estimation sur l'ensemble de la population.

• CORRELATION ET CAUSALITE : L'EXPERIMENTATION

Les entretiens comme les enquêtes sont souvent amenés à nous donner des éléments sur les causes des phénomènes sociaux. Mais la causalité n'est jamais donnée dans les résultats d'une enquête ou d'un entretien.

Supposons que je fasse une recherche sur le cancer et que j'en sois arrivé à l'hypothèse que le tabagisme influence fortement le risque de cancer. Je peux tenter de vérifier mon hypothèse en choisissant au hasard dans la population cinq cents fumeurs et cinq cents non-fumeurs ; ensuite, je vais suivre l'évolution de ces personnes pour voir si, au bout de vingt ans, celles qui fument meurent davantage du cancer que les autres. On est là dans une optique de *comparaison*.

Si je découvre qu'effectivement, ceux qui fument meurent plus du cancer, je ne peux pas éliminer la possibilité d'un « facteur interférant ». Par exemple, je pourrais m'apercevoir que parmi les fumeurs, il y a beaucoup plus d'alcooliques. Il se pourrait alors que la véritable explication du cancer serait l'alcool et pas le tabac. Je peux tenter d'éliminer cet effet de *colinéarité* (voir la suite du cours) en comparant les fumeurs alcooliques avec les non-fumeurs alcooliques, et les fumeurs abstinentes avec les non-fumeurs abstinentes. Mais même ainsi, je ne suis pas sûr que les fumeurs ne sont pas différents des non-fumeurs d'un point de vue que je n'ai pas envisagé. Par exemple, il se pourrait que les fumeurs soit porteurs d'un gène spécifique, que l'on ne connaît pas encore, et qui influence à la fois le goût pour le tabac et le risque de cancer (cette hypothèse a effectivement été suggérée par les producteurs de tabac lorsqu'on a mis pour la première fois en évidence la relation statistique entre tabac et cancer). Si c'était le cas, alors s'arrêter de fumer ne servirait à rien, puisque cela n'empêcherait pas le gène de continuer à prédisposer au cancer...

Comment puis-je éviter ces difficultés ? On peut imaginer, si je suis un chercheur doté des pleins pouvoirs par le ministère de la santé, que je choisisse par exemple mille jeunes de quinze ans dans la population et que je *désigne au hasard* cinq cents d'entre

eux qui devront fumer pendant vingt ans un paquet et demi par jour et cinq cents qui devront totalement s'abstenir du tabac. Ici, je suis dans une démarche *expérimentale*, puisque j'ai moi-même « manipulé » la variable explicative en décidant qui fumerait et qui ne fumerait pas. Quelle est la différence avec le cas précédent ? Comme j'ai désigné les fumeurs au hasard, il y a une chance très faible que je sois justement tombé sur ceux qui auraient le fameux « gène » dont on vient de parler. Donc, si je m'aperçois que ceux à qui j'ai imposé de fumer meurent effectivement beaucoup plus souvent du cancer, il y a beaucoup moins de chances que ce soit dû à autre chose que le tabac.

Ce que je viens de dire est évidemment très schématique, mais on voit bien ce qu'apporte l'expérimentation : en attribuant moi-même, au hasard, la caractéristique explicative (ici, le tabagisme), je réduis fortement le risque que cette caractéristique soit liée à une autre que je ne connaîtrais pas.

Evidemment, on comprend bien pourquoi l'expérimentation est, comme je l'ai dit plus haut, difficile à appliquer dans les sciences sociales pour des raisons *éthiques* : à moins de trouver des gens qui, en pleine connaissance de cause, soient volontaires pour ce genre d'expérience, celle-ci est bien sûr moralement inacceptable.

En même temps, l'expérimentation en sciences sociales suppose presque inévitablement que l'on « trompe » les gens, puisque si l'on explique le *véritable objectif* de l'expérience, on induit inévitablement des comportements différents de ceux qu'ils seraient normalement. Là également il y a pas mal de problèmes éthiques. Mais mon objectif ici était simplement de démontrer la logique spécifique de l'expérimentation comme méthode de collecte des données. Comme je l'ai dit, cette méthode n'est d'ailleurs pas totalement absente des sciences sociales : elle est utilisée, notamment, en psychologie sociale.

Ce qui distingue donc l'expérimentation des autres méthodes de collecte des données c'est que l'on y manipule la variable supposée causale. Je présenterai dans la suite du cours au moins un exemple de recherche expérimentale et on aura donc l'occasion de revoir cette notion en détail.

CHAPITRE II

L'OBJET DES SCIENCES SOCIALES

L'objet des sciences sociales est extrêmement diversifié, comme le sont, on vient de le voir, les disciplines elles-mêmes que l'on peut ranger sous cette étiquette commune.

Conformément à la philosophie générale du cours, telle que définie dans l'introduction, je ne vais pas tenter de « baliser » l'ensemble des objets possibles, qui est d'ailleurs pratiquement infini : tout ce qui se passe dans les relations entre les êtres humains est susceptible de constituer un objet de sciences sociales. Donnons quelques idées en vrac : les sciences sociales peuvent étudier l'effet de la mondialisation sur le marché du travail (*économie*), l'évolution du rôle des femmes dans les parlements (*science politique*), l'importance des attentes des enseignants sur le résultat des élèves (*psychologie sociale*), la modification de la prononciation des diphtongues « on » ou « in » au fur et à mesure que l'on passe du Hainaut à la Région liégeoise (*linguistique*), l'effet dissuasif potentiel de la peine de mort (*criminologie*), l'importance des croyances religieuses dans le choix d'un conjoint (*sociologie*), etc.

Il y a donc une immense diversité des objets possibles. Il suffit d'imaginer, rien qu'en Belgique, les milliers de mémoire de fin d'études produits chaque année par les étudiants, pour avoir le vertige. On pourrait, bien sûr, construire une typologie de tous ces « objets » en les rangeant par discipline, puis par sous-discipline, et on obtiendrait ainsi une sorte de « cartographie » approximative de l'ensemble des sciences sociales. Mais ce serait fastidieux et sans intérêt.

Dans ce chapitre, je vais plutôt m'attacher à cinq recherches, réalisées dans des domaines différents mais proches (une en sociologie de l'éducation et deux en sociologie des valeurs), qui ont comme intérêt d'avoir « marqué » leur domaine au moment de leur parution. Ce ne sont pas des textes connus du grand public, mais ils ont éveillé l'intérêt des chercheurs et suscité de nouvelles recherches. De plus, ils permettent, par la diversité des questions posées et des méthodes utilisées, d'illustrer la complexité du « champ » des sciences sociales.

Pour chacun de ces exemples, je tenterai de « suivre » la réflexion du chercheur en mettant en évidence trois aspects :

(1) *Les questions posées au départ* : que voulait-on savoir ? Quelle hypothèse, éventuellement, voulait-on vérifier ? Quelle est l'importance de ces questions ?

(2) *Les méthodes de collecte des données* : quelles techniques a-t-on utilisées et pourquoi celles-là plutôt que d'autres ?

(3) *La nature de l'explication* : quel schéma explicatif a été proposé ?

Il s'agit donc, dans ce chapitre, de vous initier à la méthodologie des sciences sociales à travers des *exemples de recherche concrets*, en suivant en quelque sorte le « cheminement » de la réflexion de l'auteur. On verra ici la méthodologie non pas « abstraitement », mais « en opération ». Cela permettra de revoir certaines notions brièvement vues au chapitre précédent (par exemple les différences entre entretien et enquête par questionnaire) ou d'anticiper sur des notions qui seront vues dans les chapitres suivants (par exemple les notions d'indicateur ou de catégorisation). Cela implique concrètement deux règles sur lesquelles j'insiste dans le cadre de l'ensemble du cours :

Règle 1 : vous devez pouvoir réexpliquer les exemples et pas seulement en avoir une compréhension « vague ».

Règle 2 : il est important d'étudier simultanément le texte qui suit et vos propres notes prises au cours. Le cours oral et le syllabus ont le même *contenu* mais sous des *formes* différentes et qui se complètent pour faciliter une bonne compréhension.

1. « L'inégalité des chances » (Raymond Boudon, 1979)³⁵.

a) La question de départ.

«*L'inégalité des chances* » constitue un des classiques de la sociologie de l'éducation en langue française. L'objet de l'ouvrage est double :

- d'une part étudier la persistance de ce que l'on peut appeler « l'inégalité des chances scolaires » : à savoir le fait que la réussite scolaire des enfants et adolescent est fortement influencée par le milieu dont ils sont originaires ;
- d'autre part étudier le « *paradoxe de la démocratisation des études* » : montrer qu'une société dans laquelle les chances de réussite scolaire s'égalisent ne conduit pas nécessairement à plus de mobilité sociale.

Je m'attacherai ici à la deuxième question : ***pourquoi la croissance considérable du niveau d'éducation dans les années cinquante et soixante ne s'est-elle pas traduite par une plus grande mobilité sociale ?***

³⁵ Raymond Boudon (1979) : *L'inégalité des chances*, Paris, Hachette coll. Pluriel. La date est celle de l'édition dans la collection « Pluriel », revue et augmentée. La première édition date de 1973.

Précisons d'abord le sens de cette question.

On parlera de « *mobilité sociale* » pour désigner ce que les sociologues appellent classiquement la « mobilité sociale inter-générationnelle », c'est-à-dire la probabilité qu'un individu né dans un milieu social donné passe, au cours de sa vie, dans un autre milieu social. Si l'on veut dire les choses en termes plus rigoureux, on parlera de « mobilité sociale » pour désigner la probabilité qu'un individu donné obtienne au cours de sa vie un *statut social* différent de celui de son père ou de sa mère.

On parlera de *statut social* pour désigner abstraitement cet ensemble complexe d'éléments qui positionnent un individu dans la « hiérarchie sociale » : son niveau de revenu, son niveau culturel, le prestige de sa profession, etc.

Les sociétés d'Ancien Régime (avant la Révolution française) étaient des sociétés à mobilité sociale très faible : le statut de chacun était de manière presque inexorable, déterminé par sa naissance. On était noble ou roturier de par la naissance et même le fait de s'enrichir ou d'accomplir des exploits prestigieux ne permettait pas, sauf cas exceptionnel, à un roturier de devenir noble. De la même façon, la société de castes qui caractéristique encore l'Inde d'aujourd'hui constitue l'exemple-type de mobilité sociale presque nulle : il est impossible à un intouchable de devenir brahmane, par exemple.

A l'inverse, les sociétés capitalistes modernes, et en particulier la société américaine, sont réputées être des sociétés à mobilité sociale forte : la réussite, et donc le statut social, appartient à celui qui sait « saisir sa chance » et l'exploiter avec énergie. En réalité, bien sûr, même si nos sociétés sont incontestablement plus « mobiles » que les sociétés d'Ancien Régime, la probabilité de naître dans un milieu pauvre et de finir sa vie dans la « jet set » est quand même extrêmement réduite.

Or, les réformateurs sociaux ont toujours considéré que la généralisation de l'éducation constituait l'outil principal pour accroître la mobilité sociale et donc « l'égalité des chances ». En effet, dans nos sociétés, la *réussite professionnelle* constitue un élément fondamental du statut social. Et l'obtention d'un « bon » diplôme est elle-même une base décisive pour la réussite professionnelle. Donc, en donnant à chacun la possibilité d'obtenir un tel diplôme, on doit égaliser considérablement les chances de réussite sociale. Du moins est-ce le raisonnement qu'ont tenu la plupart des réformateurs depuis au moins une centaine d'années.

Précisément, dans les années cinquante et soixante, on assiste dans les sociétés européennes à une *généralisation de l'enseignement secondaire*, donc à une montée considérable du niveau moyen d'éducation au sein de la population. Pour donner une idée, dans le cas de la Wallonie – mais c'est la même chose partout en Europe occidentale – parmi ceux qui sont nés dans les années trente, près des trois quarts n'ont pas été plus loin que les études primaires et seuls quatre à cinq pour cent ont fait des études supérieures ; parmi ceux qui sont nés dans les années 45-55, plus des trois quarts

ont fait plus que leurs études primaires et près de vingt pour cent ont obtenu un diplôme d'études supérieures³⁶.

Or, précisément, et c'est là que le bât blesse, malgré cette croissance générale du niveau d'enseignement, les chiffres disponibles montrent que la mobilité sociale a peu évolué au cours de cette période : l'origine sociale des uns et des autres reste un élément déterminant de leur « destin » social.

Mieux encore : Boudon découvre des résultats statistiques, notamment issus d'enquêtes menées en Scandinavie, qui montrent que le *statut social relatif* des enfants par rapport à leur père est largement indépendant du *statut scolaire relatif* (des enfants par rapport à leur père). Qu'est-ce que cette expression veut dire ? Si l'accès à un diplôme constitue bien un facteur décisif d'ascension sociale, alors on devrait s'attendre à ce que ceux qui ont fait plus d'études que leur père aient plus de chances d'obtenir un statut social plus élevé que celui de leur père. Or précisément, les statistiques montrent qu'il y a une relative *indépendance* entre les deux phénomènes (voir transparent n° 13) : ***la chance d'avoir un statut social plus élevé que son père n'est pas liée au fait que l'on ait fait plus d'études que lui.***

On voit bien l'enjeu d'un tel paradoxe : il remet en cause l'idée fondamentale que la démocratisation de l'enseignement constituerait un facteur décisif pour une meilleure égalité des chances. Et précisément, Boudon va se demander si l'on n'a pas mal perçu la relation « logique » entre les deux phénomènes : doit-on réellement s'attendre, de manière générale, à ce qu'une croissance globale du niveau d'éducation accentue la mobilité sociale ?

b) Méthodes de collecte des données.

On l'a vu, Boudon utilise essentiellement les statistiques de mobilité sociale et les statistiques scolaires.

Il faut bien percevoir qu'il y a une différence entre les deux types de statistiques :

- il existe des statistiques scolaires *exhaustives* : par exemple, le nombre de jeunes scolarisés dans une tranche d'âge peut être calculé de manière exhaustive parce que ces données sont enregistrées dans la comptabilité scolaire ou dans la comptabilité démographique (on sait par les statistiques scolaires, d'une part, et les recensements, de l'autre, combien d'enfants de tel âge sont à l'école et combien n'y sont plus) ;
- par contre, il n'existe pas de statistiques de mobilité sociale parce que ces données, par définition, ne sont enregistrées nulle part : il n'y a pas d'endroit où l'on peut retrouver, pour chaque individu, sa profession et celle de son père, par

³⁶ Ces chiffres ne sont pas les taux « officiels » de scolarisation mais sont basés sur une enquête auprès d'un échantillon représentatif de 1000 personnes.

exemple. Pour obtenir ces résultats, il faut donc procéder à un *sondage*, c'est-à-dire constituer un échantillon.

On verra brièvement l'importance de cette différence dans la suite du cours : dès qu'il est question d'échantillon, il faut tenir compte d'un *intervalle de confiance* (voir plus loin).

c) La nature de l'explication : l'explication modélisante.

La logique explicative utilisée par Boudon dans le cas présent est de construire un **modèle**. Mais qu'est-ce qu'un « modèle » ? Le mieux, sans doute, est de laisser l'auteur le définir lui-même : « *Lorsque la théorie explicative prend la forme d'un ensemble de propositions d'où il est possible de déduire de manière mécanique un ensemble de conséquences directement liées au phénomène étudié, on dira qu'on a affaire à un modèle du phénomène* »³⁷.

Clarifions un peu cette définition. Il s'agit de construire un ensemble d'hypothèses générales relatives à la croissance du niveau d'éducation, et à la structure des « positions » dans la hiérarchie sociale, de l'autre. Ensuite, on verra si, en déduisant les conséquences de ces hypothèses, on arrive à comprendre pourquoi une plus grande égalité des chances scolaires peut très bien ne pas conduire à une plus grande mobilité sociale.

Je vais reprendre ici les grandes lignes du raisonnement de Boudon, mais en les simplifiant considérablement, car le modèle de « *L'inégalité des chances* » est assez complexe. Je pense toutefois que la logique explicative globale est respectée.

1^{ère} hypothèse : le diplôme joue un rôle déterminant dans l'attribution des positions sociales mais à *concurrence des places disponibles*. Ainsi, un individu qui aura, par exemple, un diplôme de niveau universitaire obtiendra un poste correspondant, mais à condition qu'il y ait assez de postes de ce type.

2^{ème} hypothèse : il y a eu une croissance considérable du niveau moyen d'éducation dans les années cinquante et soixante. Cette hypothèse n'en est pas vraiment une : on connaît les chiffres et on sait que c'est le cas.

3^{ème} hypothèse : il n'y a pas eu, durant la même période, de modification de la *structure des positions sociales*. Cette hypothèse est bien entendu décisive : elle ne nous dit pas que le niveau de vie moyen n'a pas augmenté – en fait, il est clair qu'il a augmenté durant cette période –, mais que les *écarts* sont restés grosso modo les mêmes. En fait, cette hypothèse ne s'exprime pas seulement en termes de « niveaux de vie » mais de **statuts sociaux** qui, comme on l'a vu plus haut, correspondent à des *positions dans la hiérarchie sociale*. La troisième hypothèse de Boudon peut donc s'entendre comme suit : la hiérarchie sociale peut être vue

³⁷ Raymond Boudon et François Bourricaud (1990) : *Dictionnaire critique de la sociologie*, 3^{ème} Ed., Paris PUF.

comme une pyramide de statuts sociaux (ou de « classes » sociales). Le niveau de vie correspondant à chaque statut s'est bien sûr élevé, mais la forme de la pyramide n'a pas changé : il y a toujours, pour faire simple, la même proportion de gens « au sommet », « au milieu » et « à la base ».

On voit bien sûr que ces hypothèses constituent une description très simplifiée de la réalité. Et c'est bien en cela, d'ailleurs, qu'il s'agit d'un modèle. Mais pour être simplifiée, cette description n'en est pas moins assez largement adéquate, au vu des chiffres dont on dispose.

On va donc « faire fonctionner » le modèle, en opérationnalisant les diverses hypothèses par des chiffres très simplifiés. On peut ainsi analyser les choses en trois étapes ;

1^{ère} étape : on part d'une situation hypothétique où il y aurait trois types de statuts sociaux (trois « classes sociales »), trois niveaux d'études et une parfaite congruence entre les deux en fonction de l'hypothèse 1 : le niveau d'études de chaque individu détermine strictement son statut social.

2^{ème} étape : on suppose deux évolutions :

* la proportion des *niveaux d'études* au sein de la population a changé : beaucoup moins d'individus ont des diplômes « inférieurs » et beaucoup plus ont des diplômes « moyens » ou « supérieurs » ; cela correspond à l'hypothèse n° 2 ;

* par contre, la proportion des *positions sociales*, elle n'a pas changé : cela correspond à l'hypothèse n° 3 ;

3^{ème} étape : on observe les résultats. On voit immédiatement qu'il n'y a plus assez de positions sociales supérieures pour « servir » tous ceux qui ont un diplôme supérieur. Une partie d'entre eux devront donc occuper des positions sociales moyennes. De la même façon, il n'y a plus assez de positions moyennes pour « servir » tous ceux qui ont un diplôme moyen, d'autant qu'une partie de ces positions moyennes est déjà occupée par des titulaires d'un diplôme supérieur qui ont dû se « déclasser ». Une partie de ceux qui ont un diplôme moyen occuperont donc une position sociale inférieure, accompagnant ainsi ceux qui ont un diplôme inférieur.

Lorsqu'on a « fait fonctionner » le modèle, aussi schématique soit-il, on voit tout de suite le résultat : si le niveau moyen d'études s'élève sans que la répartition des positions sociales (ou statuts sociaux) se modifie, il s'installe logiquement une **inadéquation** entre niveaux d'études et positions sociales. Et au fond, ce raisonnement, même simplifié, correspond bien à ce que chacun d'entre vous voit quotidiennement autour de lui : ***il faut faire de plus en plus d'études pour obtenir un statut social***

donné.³⁸ Ce phénomène se remarque particulièrement bien pour ceux qui travaillent dans le secteur public, parce que les statuts professionnels y sont fortement codifiés et hiérarchisés : on sait aujourd'hui que beaucoup de licenciés universitaires occupent des diplômes qui, il y a à peine dix ou quinze ans étaient exclusivement occupés par des régents ou des gradués ; de même, les régents ou gradués occupent aujourd'hui des postes de « rédacteurs » qui, en principe, sont accessibles à ceux qui ont terminé leurs humanités, et ainsi de suite...

On pourrait dire en résumé que, dès lors que chacun ou presque fait plus d'études que ses parents, personne n'est avantagé : ce qui compte, c'est de faire plus d'études *que les autres*. Pour Boudon, pourrait-on dire en simplifiant, la croissance du niveau d'études est ce que l'on appelle un « *jeu à somme nulle* » : ce que les uns y gagnent est perdu par les autres.

Quel est l'intérêt spécifique de cette forme d'explication par modèle ? C'est que l'on peut mesurer ce qui se passe si l'on change les *paramètres* du modèle. Par exemple, on a supposé ici que la structure des positions scolaires avait fortement changé, alors que la structure des positions sociales ne changeait pas du tout. On pourrait imaginer de nuancer ces paramètres :

- décider que la distribution des positions scolaires change plus lentement ;
- décider que la distribution des positions sociales ne reste pas identique d'une période à l'autre ;
- ou bien encore décider qu'une partie des positions sociales sont fixées indépendamment de la position scolaire (par exemple, on peut imaginer qu'une partie des positions sociales supérieures sont transmises par héritage, indépendamment des positions scolaires).

J'engage les étudiants à essayer par eux-mêmes et à voir ce qui se passe lorsqu'on introduit ces nouveaux paramètres dans le tableau relatif à la deuxième période (transparent n° 15).

Il reste qu'un modèle constitue toujours une représentation *simplifiée* de la réalité : il ne tient compte que des caractéristiques « de base » du phénomène étudié. Parfois certains aspects importants sont laissés de côté, dans la mesure où leur omission laisse intacte la logique fondamentale. Cela veut dire qu'on peut ensuite « ajouter » ces aspects importants et voir comment ils modifient les résultats obtenus. Dans le cas de l'inégalité des chances, la représentation est simplifiée pour trois raisons essentielles :

³⁸ Pour une confirmation tout à fait récente de ce phénomène, voir l'article de Louis Chauvel « La seconde explosion scolaire : diffusion des diplômes, structures sociales et valeurs des titres » dans la *Revue de l'OFCE*, juillet 1998.

1^{ère} simplification : on a supposé que l'offre de diplômes élevés augmentait, mais que la structure des « positions sociales », restait la même. En réalité, les choses sont plus compliquées : il y a aujourd'hui une demande plus forte de travail très qualifié. Il y a aussi un gonflement (modeste, bien sûr) du volume des fonctions bien payées et prestigieuses offertes à ce travail très qualifié. Il serait donc plus juste de dire que la structure des positions sociales s'est aussi partiellement « décalée vers le haut », même si c'est de manière beaucoup moins marquée que la structure des positions scolaires ;

2^{ème} simplification : on a raisonné comme si, pour un niveau donné de diplômes, il y avait une offre et une demande « agrégées », c'est-à-dire comme si, par exemple, tous les licenciés universitaires correspondaient à une même position scolaire, tous les régents à une autre, etc. En réalité, bien sûr, l'offre et la demande sont « segmentées » à l'intérieur d'un même niveau d'études : les juristes, les philosophes, les chimistes, les mathématiciens, les psychologues ou les germanistes ne sont pas confrontés à un seul marché du travail, même s'il y a une part de polyvalence dans leur diplôme. Il suffit de penser, par exemple, à l'explosion de la demande en informaticiens. A d'autres moments, on pourrait manquer de psychologues ou de germanistes...

3^{ème} simplification : on a raisonné dans le cadre d'une « économie fermée », c'est-à-dire comme si l'attribution des positions sociales se faisait uniquement à l'intérieur d'une société donnée (d'un pays donné) ; en réalité, les sociétés sont en concurrence les unes avec les autres via le marché mondial et, bien sûr, le niveau de qualification générale du travail au sein d'une société donnée est un élément important de la concurrence *entre* les sociétés ; si nos ingénieurs trouvent encore du travail, bien qu'ils coûtent six ou sept fois plus cher que les ingénieurs indiens ou chinois, c'est en partie parce qu'ils restent davantage qualifiés ; si les ouvriers non qualifiés, en revanche, ne trouvent plus de travail, c'est en grande partie parce que leurs tâches sont effectuées par des ouvriers chinois ou indiens, aussi compétents, mais six ou sept fois moins coûteux³⁹. C'est donc vrai que, dans une certaine mesure, l'emploi global au sein d'une société dépend de son niveau de qualification. Dans ce cas, la « course au diplôme » cesse d'être un « jeu à somme nulle » : une société *globalement* plus qualifiée offrira plus d'emplois et de meilleurs emplois.

Mais bien sûr, rien n'empêche d'introduire ces nuances dans l'analyse de Boudon. Cela complique certes fortement le modèle, mais on peut prendre le modèle « pur » comme point de départ puis, en introduisant progressivement des éléments de correction, faire évoluer l'explication pour qu'elle devienne plus réaliste. L'avantage principal de cette méthode d'explication est d'isoler le *mécanisme fondamental*, ce qui facilite largement la compréhension du phénomène étudié.

³⁹ Pour un exposé lumineux de ces phénomènes voir Pierre-Noël Giraud (1996) : *L'inégalité du monde. Economie du monde contemporain*, Paris, Gallimard, coll. Folio Actuel.

2. « The silent revolution » (Ronald Inglehart, 1977)⁴⁰.

a) La question de départ.

Au cours de la décennie qui s'étend grosso modo de 1965 à 1975, les pays capitalistes développés (Europe occidentale et Etats-Unis) vont voir émerger un type de conflit social d'une nature nouvelle : ce sont les « révoltes étudiantes » dont l'exemple le plus typique sera le mouvement de mai 68 en France⁴¹.

Ces mouvements sociaux sont tellement nouveaux qu'ils vont d'abord être assimilés par les commentateurs politiques traditionnels à des « chahuts étudiants » comme il en a existé depuis la création des Universités. Mais cette analyse un peu simple sera démentie assez rapidement : dans un premier temps par la dureté des combats qui se livrent sur les campus américains (où il y aura des morts) ; ensuite par l'ampleur prise par le mouvement de mai 68, qui finira par déboucher sur des manifestations monstres dans les grandes villes de France et par une grève générale dans tout le pays.

Or, ces mouvements s'écartent fortement du conflit social « typique » tel que le percevait la science politique au moins depuis la fin du siècle dernier.

(1) Il s'en écarte d'abord par sa *base sociale*. Le conflit social « classique » depuis la Révolution Industrielle est celui qui oppose les salariés, d'un côté, et, de l'autre, les patrons, les indépendants et les cadres. Ce conflit est d'abord censé être un conflit d'intérêts : pour dire les choses schématiquement, il s'agit de partager la valeur ajoutée produite au sein de la société entre salaires et profits : à valeur ajoutée constante, plus les salaires seront élevés et plus les profits seront bas ou inversement. Certes, le conflit « capital/travail » a pris des formes très diverses au cours des cent cinquante dernières années : la grève et même la grève insurrectionnelle en a été souvent la conclusion jusqu'à la première guerre mondiale (révolution de 1848 en France, Commune de Paris en 1871, Révolution russe en 1917). La conquête du suffrage universel masculin entre les deux guerres a inscrit ce conflit dans le cadre d'un (relatif) consensus démocratique : chaque camp essayait de faire prévaloir ses thèses par les urnes plus que par la conquête « révolutionnaire » du pouvoir. La constitution d'une sorte de « *compromis historique entre capital et travail* », du moins dans les pays d'Europe occidentale à la fin de la deuxième guerre mondiale a accentué la « civilisation » du conflit social⁴². Dans cette

⁴⁰ Ronald Inglehart (1977) : *The silent revolution : changing values and political styles among Western publics*, Princeton, Princeton University Press.

⁴¹ Sur mai 68, en particulier, il existe de nombreuses analyses. La plus passionnante à lire et sans doute la plus complète, d'un point de vue descriptif, est sans doute l'ouvrage d'Hervé Hamon et Patrick Rothman : *Génération*, paru à la fin des années 80. Mais il faut rappeler que la période a vu naître des mouvements étudiants assez semblables dans bien d'autres pays : Belgique, Allemagne, Italie. On verra même quelque chose du même genre se produire en Tchécoslovaquie, mouvement que l'on appellera le « *Printemps de Prague* » et qui sera réprimé au mois d'août 68 par les chars du Pacte de Varsovie.

nouvelle situation, les ouvriers et, de manière plus générale, les groupes défavorisés de la population votent majoritairement pour des partis de « gauche », c'est-à-dire des partis qui contestent l'ordre établi en revendiquant une plus grande égalité sociale. A l'opposé, les patrons et les groupes favorisés de la population votent majoritairement pour des partis de « droite », favorables au maintien de l'ordre social existant, notamment dans ses aspects inégalitaires.

Bien sûr, la description qui vient d'être faite est schématique jusqu'à en être caricaturale. Dès les années cinquante, de nombreux sociologues ou politologues ont souligné le développement de nouvelles catégories sociales (les technocrates, les classes moyennes salariées...) qui se situent mal dans la logique d'une coupure « dichotomique » entre salariat et patronat. Par ailleurs, l'opposition entre capital et travail n'a jamais été la *seule* source de conflit social. Si cela avait été le cas, les partis ouvriers auraient dû gagner la majorité absolue des voix dans tous les pays d'Europe. Il n'empêche que, pour la plupart des analystes, y compris non marxistes, le schéma classique d'explication des conflits sociaux s'appuyait sur le caractère *central* de cette opposition.

Les mouvements de la deuxième moitié des années soixante rompent plus radicalement avec cette analyse parce qu'il y a comme une *inversion de la polarité sociale* : ce sont des étudiants universitaires encore largement issus de milieux privilégiés, qui portent la contestation contre l'ordre établi donc, apparemment contre leurs propres intérêts futurs, puisqu'ils sont eux-mêmes destinés à appartenir au groupe « dominant » de la société. A l'inverse, le mouvement ouvrier classique, au début en tout cas, ne voit pas du tout d'un bon œil les revendications de ces « enfants de bourgeois » dans lesquelles il ne se reconnaît pas. En France, par exemple, le Parti Communiste sera très critique vis-à-vis du mouvement de mai 68 et ne commencera à s'y intéresser, contraint et forcé, que lorsque les ouvriers eux-mêmes commenceront à suivre les étudiants dans la rue.

(2) Pour Inglehart, les mouvements étudiants de ces années, avec le recul, apparaissent comme l'aspect le plus visible d'un **mouvement de fond** plus large, à savoir l'apparition d'une « *nouvelle gauche* » au sein des classes moyennes salariées, donc d'une partie privilégiée de la population. L'auteur passe en revue d'autres événements, qui sont passés davantage inaperçus dans le contexte de l'époque, mais qui semblent se situer dans la même logique. En premier lieu, il y a, en 1972, l'investiture donnée par le Parti Démocrate au candidat George Mc Govern. Celui-ci représente bien cette « nouvelle gauche » issue des classes moyennes salariées, une gauche modérée, certes, mais tout de même fort radicale pour un candidat démocrate à la Présidence des USA. Le pays n'est d'ailleurs pas prêt pour une telle candidature et, deux ans plus tard, Mc Govern sera sévèrement battu par le républicain Richard Nixon. Il n'empêche : le seul

⁴² Compromis historique qui tourne principalement, il est utile de le rappeler, autour du développement de la *sécurité sociale*, d'une part, de la politique de *concertation sociale*, d'autre part (négociations organisées entre patronat et salariat) et du rôle majeur de la *politique économique*, enfin. Une caractéristique commune de ces trois éléments est bien entendu le rôle de l'Etat.

fait de l'investiture démocrate pour un tel candidat apparaît comme tout à fait « atypique » dans l'histoire politique américaine.

En France, Inglehart s'intéresse notamment à un petit parti de gauche, le PSU (Parti Socialiste Unifié), le seul à avoir clairement soutenu le mouvement étudiant de mai 68. Et ses enquêtes montrent que l'électorat du PSU est davantage issu des jeunes classes moyennes salariées que de la classe ouvrière au sens traditionnel du terme.

(3) Enfin, troisième élément nouveau que Ronald Inglehart relie aux précédents : l'apparition, dans la discussion politique, de *thèmes nouveaux*, qui ne recoupent pas la vieille opposition gauche/droite, elle-même reflet du conflit entre capital et travail :

- c'est le refus de plus en plus fréquent de l'autorité traditionnelle : mai 68 sera irrigué de slogans comme « *il est interdit d'interdire* » ou « *l'imagination au pouvoir* » ; ceux-ci marquent le rejet d'une autorité fondée sur la tradition et la hiérarchie voire, à certains moments, le rejet de toute autorité qui veuille limiter l'autonomie individuelle de chacun ;

- dans la même logique, on voit apparaître la revendication du *droit à la liberté sexuelle*, grandement facilitée, bien sûr, par l'arrivée sur le marché des nouvelles techniques de contraception ; il est révélateur, sans doute, que le mouvement de mai 68 ait débuté, à Nanterre, par une protestation des étudiants contre l'interdiction des visites mixtes dans les kots universitaires ;

- la fin des années soixante voit émerger avec force la revendication *féministe* à la fois sous sa forme égalitaire (les femmes sont les égales des hommes et doivent être traitées également dans tous les domaines) et sous sa forme « *différentialiste* » (les femmes apportent à la société des valeurs et des compétences que les hommes ne possèdent pas, ou en tout cas, moins) ;

- enfin, les années soixante marquent aussi le début de la *préoccupation écologique* : c'est en 1970 que paraît le rapport du « Club de Rome » qui propose d'en arriver à la croissance zéro afin d'éviter l'épuisement des ressources naturelles.

L'introduction de ces thématiques va progressivement changer la « donne politique » dans les années 70 : ces nouvelles questions vont devenir politiquement pertinentes ; elles favoriseront la naissance de nouvelles forces politiques ou l'évolution des partis et mouvements existants.

La question de départ d'Inglehart est donc double : « pourquoi y a-t-il tant de mouvements de contestation alors que la prospérité des sociétés occidentales n'a jamais été égalée dans l'histoire et pourquoi ces mouvements de contestation partent-ils plutôt des catégories sociales favorisées que des plus démunis ? ».

Cette question, après les premières recherches, est devenue une hypothèse, que l'on peut résumer comme suit : *derrière les révoltes étudiantes, l'apparition de nouvelles forces ou comportement politiques et l'émergence de nouvelles thématiques du débat public, un changement « en profondeur » est à l'œuvre, à savoir une modification du système des valeurs politiques dans les pays du monde capitaliste développé.*

L'idée fondamentale est donc que tous les phénomènes décrits par Inglehart sont sous-tendus par quelque chose qui se passe « dans la tête des gens » et qui n'est donc pas directement observable : une « *Révolution silencieuse* ».

b) Méthodes de collecte des données.

Cette révolution silencieuse, Inglehart suggère qu'elle est le produit de transformations structurelles qui ont affecté les sociétés occidentales durant les trente années qui ont suivi la guerre⁴³. Ces transformations structurelles – que l'on décrira plus en détail au paragraphe suivant, lorsqu'on en viendra à la *logique explicative* proposée par l'auteur – produisent elles-mêmes des transformations dans les systèmes de valeurs des individus et plus particulièrement dans les valeurs qui orientent leurs attitudes et comportements politiques. Enfin, l'évolution de ces valeurs entraîne elles-mêmes de nouveaux changements structurels, résultats des nouveaux comportements politiques.

La logique explicative d'Inglehart prend donc la forme suivante :

Changements macro-sociaux ⇒ *Changements dans les valeurs individuelles* ⇒ *Changements macro-sociaux*

La collecte des données va donc porter sur deux niveaux : les changements à l'échelle « sociétale » (changements macro-sociaux) et les changements à l'échelle « individuelle ». Il y a bien sûr une différence de nature entre les deux types de données : alors que les changements macro-sociaux ou « structurels » sont aisément identifiables par des données de type documentaire (médias, statistiques disponibles, documents historiques divers, etc.), le changement des valeurs individuelles constitue une hypothèse relative à un niveau de « réalité » *qui n'est pas directement observable.*

Inglehart suggère alors que, pour vérifier si cette « révolution silencieuse » est autre chose qu'une conjecture astucieuse, le meilleur moyen est encore l'enquête d'opinion (*mass survey*). Et ici, sans doute vaut-il la peine de le citer de manière un peu détaillée.

« Le processus de changement n'est pas aussi éphémère que le flux des événements pourrait le suggérer. Bien plutôt, il semble refléter une transformation des

⁴³ Lorsque Inglehart publie « *The Silent Revolution* », en 1977, il ne mesure évidemment les effets que des dix ou quinze premières années, puisque les plus jeunes de ses sujets sont nés à la fin des années cinquante.

visions du monde fondamentales. Il semble prendre place graduellement mais de manière constante, plongeant ses racines dans les expériences formatrices de générations entières. Ses symptômes se manifestent de différentes façons ; parfois de manière explosive, comme les révoltes étudiantes inattendues de la fin des années 60. Mais si le changement, comme nous le pensons, est un processus fondamental et de long terme, nous ne pouvons pas nous fier seulement à ses manifestations les plus flagrantes telles que celles-là pour obtenir une représentation précise de l'ampleur et des caractéristiques du changement de valeurs parmi les publics occidentaux. Les enquêtes d'opinion offrent une indication peut-être moins spectaculaire mais plus systématique de ce qui est en train de se passer. »⁴⁴

Si on lit attentivement ce texte, que nous dit Inglehart, au fond ? Il nous parle, sans utiliser directement les mots, des notions qui feront l'objet du prochain chapitre de ce cours : les concepts et les indicateurs. Le concept fondamental dans la théorie de la « révolution silencieuse », c'est le changement des valeurs, qui est au cœur du processus explicatif. Les phénomènes dont nous avons fait l'inventaire au paragraphe précédent, à savoir les révoltes étudiantes, l'apparition d'une « nouvelle gauche » et l'émergence de nouvelles questions politiques, tout cela constitue pour l'auteur des *indicateurs* de ce changement des valeurs individuelles. Mais ce sont, nous dit-il, des indicateurs indirects et fragmentaires. Pour avoir un accès plus systématique et plus direct aux valeurs des individus, il nous faut, suggère-t-il, passer par les enquêtes d'opinion.

Certes, l'enquête n'a pas que des avantages. Elle fournit parfois des réponses superficielles ou incohérentes. De sorte que « *une série d'interviews en profondeur menées durant une période de plusieurs mois pourrait faire émerger une formulation plus cohérente des différentes visions du monde que ce qui est peut être obtenu lors d'une interview d'une heure par questionnaire* »⁴⁵. Mais l'enquête d'opinion, poursuit néanmoins Inglehart, reste la méthode de collecte de données la mieux adaptée à ses objectifs. En effet, « *elle peut fournir un bien plus grand nombre de cas que ce qui peut normalement être atteint dans le cadre d'interviews en profondeur et un grand nombre de sujets est essentiel si nous espérons réaliser des comparaisons inter-générationnelles fiables ou contrôler des variables interférantes potentielles. De plus, l'enquête d'opinion peut fournir des échantillons nationaux représentatifs, ce qui est extrêmement utile si nous voulons savoir ce qui se passe au sein d'une société dans son ensemble ou si nous voulons analyser les phénomènes dans une perspective de comparaison internationale* »⁴⁶.

Dans les arguments qu'utilise Inglehart pour défendre sa méthode, on retrouve donc ceux que j'avais déjà brièvement esquissés au chapitre précédent pour distinguer l'enquête de l'entretien. Dans les faits, l'auteur réalisera plusieurs vagues d'enquête par

⁴⁴ *The Silent Revolution*, p. 21.

⁴⁵ *The Silent revolution*, p. 26.

⁴⁶ *The Silent Revolution*, p. 27.

questionnaire, portant au total sur plus de vingt mille personnes, aux Etats-Unis et en Europe occidentale dans les années 1970-73 principalement. Je reviendrai sur ces enquêtes, et plus particulièrement sur la formulation des questions, lorsque j'aborderai la notion d'indicateur au chapitre suivant.

c) La nature de l'explication : hiérarchisation des besoins et socialisation.

On l'a vu, au cœur de l'analyse, on trouve le *changement des valeurs individuelles*. C'est ce changement dans les valeurs qui, pour Inglehart, explique les changements « macro-sociaux » observés comme les révoltes étudiantes ou l'émergence de nouvelles thématiques politiques.

Ce changement dans les valeurs individuelles s'explique lui-même par d'autres changements macro-sociaux ; principalement par le fait que, dans les pays occidentaux, les générations nées pendant ou juste après la guerre ont connu une situation très inhabituelle à trois égards :

- l'absence de guerre totale ;
- une prospérité économique sans précédent dans l'histoire ;
- un progrès technologique constant ;
- une forte croissance du niveau d'éducation.

Dans tous les pays du monde occidental – mais à des degrés variables, bien sûr, – le changement est radical par rapport à la période qui a précédé et qui a vu successivement une décennie de crise économique (1929-1939) suivie de six années de guerre totale avec destructions massives. Comment ce changement affecte-t-il le système de valeurs des individus ? Sans doute, à nouveau, le plus pertinent est-il encore de laisser la parole à l'auteur lui-même : « *Les valeurs des publics occidentaux ont évolué depuis une insistance massive sur le bien-être matériel et la sécurité physique vers une insistance plus grande sur la qualité de la vie. Les causes et les implications de ce déplacement sont complexes mais le principe de base pourrait être formulé très simplement : les gens tendent à être davantage préoccupés par les besoins urgents et les menaces immédiates que par les choses qui semblent moins urgentes ou non menaçantes. Ainsi, le désir de beauté peut être plus ou moins universel, mais des gens affamés auront plus tendance à se préoccuper de la nourriture que de satisfaction esthétique. Aujourd'hui, une proportion plus grande que jamais de la population occidentale a été élevée dans des conditions de sécurité économique exceptionnelle. La sécurité économique et la sécurité physique continuent à être positivement valorisées mais leur priorité relative est plus faible que dans le passé* »⁴⁷.

La base de l'analyse se trouve dans ce court paragraphe. Mais pour bien en comprendre la portée, il faut mettre en évidence les deux mécanismes explicatifs

⁴⁷ *The Silent Revolution*, p. 3

essentiels : la *satisfaction hiérarchisée des besoins*, d'une part, le *mécanisme de la socialisation*, d'autre part.

• LA HIERARCHIE DES BESOINS ET LE PRINCIPE DE SOCIALISATION

(1) *La satisfaction hiérarchisée des besoins*. Ce premier mécanisme est simple à comprendre. Il suppose une distinction entre *besoins matériels*, d'une part, et *besoins non matériels*, de l'autre. Inglehart emprunte cette distinction au psycho-sociologue américain Abraham Maslow⁴⁸. Pour Maslow, la « saillance », des différents besoins (leur « pression », pourrait-on dire) se manifeste de manière hiérarchisée : tant que les besoins matériels ne sont pas minimalement satisfaits, les besoins non matériels ne sont pas ressentis par les individus ou, du moins, jouent un rôle tout à fait accessoire dans leur personnalité et leur système de valeurs.

Maslow, en fait, classe les besoins en cinq niveaux hiérarchisés :

- deux niveaux de besoins matériels :

* le besoin de *subsistance* qui concerne directement les besoins physiologiques tels que la nourriture, la protection contre les intempéries, etc.

* le besoin de *sécurité* qui concerne les notions de stabilité, d'ordre et de confiance.

- trois niveaux de besoins non matériels :

* le besoin d'*affiliation*, c'est-à-dire d'appartenance à un groupe ;

* le besoin d'*estime de soi*

* le besoin de *réalisation de soi*, qui reprend les valeurs intellectuelles et esthétiques.

Dans la logique de Maslow, telle que la reprend Inglehart, ces besoins « émergent » dans cet ordre-là, c'est-à-dire que, pour dire les choses très schématiquement, les besoins les plus « élevés » ne se feront sentir que si les besoins les plus « basiques » sont au moins un minimum satisfaits.

Disons d'emblée que la pyramide de Maslow a fait l'objet de critiques. On peut se demander par exemple, si le besoin d'estime de soi, fondateur de la personnalité, n'est pas aussi « fondamental » que les besoins matériels. Mais mon objectif ici n'est pas discuter le bien-fondé de la base théorique sur laquelle s'appuie *The Silent Revolution*. Il est de démontrer la logique explicative utilisée.

⁴⁸ Abraham Maslow (1970) : *Motivation and personality*, 2d Ed, New-York, Harper & Row.

Si la hiérarchie de Maslow est, au moins dans ses grandes lignes, pertinentes, on comprend alors en partie pourquoi les gens qui ont surtout connu la période de l'après-guerre ont des valeurs différentes de leurs aînés : leurs besoins matériels étant davantage satisfaits, les besoins non matériels prennent plus d'importance dans la construction de leurs systèmes de valeurs. Ils adhèrent davantage à des valeurs politiques qu'Inglehart appelle *postmatérialistes* et qui s'appuient principalement sur les besoins d'affiliation, d'estime de soi et de réalisation de soi. Leurs aînés, par contre, construisent davantage leurs systèmes de valeurs sur leurs besoins matériels et se réfèrent donc à des valeurs *matérialistes*.

A ce stade, toutefois, l'explication n'est que partielle. En effet, comment expliquer que ceux qui sont nés dans les années 20 ou 30 et qui ont donc été au départ « matérialistes » ne soient pas devenus « postmatérialistes » à mesure que leurs conditions de vie s'amélioraient ? Pour répondre à cette question, il faut faire appel au deuxième mécanisme : la socialisation.

(2) *Le mécanisme de la socialisation.* La *socialisation* désigne l'ensemble des processus par lesquels les individus acquièrent les normes, valeurs, attitudes et comportements propres au milieu dans lequel ils sont élevés. La socialisation est bien sûr un processus continu : on apprend toute sa vie de nouvelles valeurs, de nouvelles attitudes, de nouveaux comportements⁴⁹.

Mais la socialisation n'est pas un processus homogène : certaines périodes sont plus importantes que d'autres dans l'apprentissage, en particulier la petite enfance. On peut ainsi opposer la « *socialisation primaire* », propre à l'enfance et la « *socialisation secondaire* » qui se déroule au cours de l'adolescence et de la vie adulte. La socialisation primaire, sans produire nécessairement des effets irréversibles, contribue de manière plus forte et plus durable à la constitution de la personnalité et du système de valeurs de l'individu. De sorte qu'une personne qui aura vécu ses dix ou quinze premières années dans une période caractérisée par une forte insécurité physique et matérielle tendra à conserver un système de valeurs plutôt matérialistes, même si au cours de sa socialisation secondaire, cette personne est confrontée à des conditions de vie plus favorables.

C'est donc le caractère *différentiel* du processus de la socialisation qui donne naissance à des individus plutôt matérialistes ou plutôt postmatérialistes. S'il n'y avait pas cet impact particulier de la socialisation primaire, alors, les gens dans leur ensemble évolueraient du matérialisme au postmatérialisme au gré des circonstances dans lesquelles ils vivent. Mais ce n'est pas ainsi que les choses se passent : les valeurs

⁴⁹ En fait, Inglehart utilise l'expression « *formative affluence* », ce qui signifie « niveau de prospérité durant les années de formation ». Mais il semble que cela recoupe bien le concept, plus rigoureux à mon sens, de socialisation et j'ai préféré utiliser le concept sociologique adéquat. Ici, je « réécris » donc un tout petit peu le schéma de l'auteur mais en conservant rigoureusement l'esprit, me semble-t-il. Pour une discussion critique sur le concept de « socialisation », on peut se référer à l'article sur le sujet dans Boudon et Bourricaud (1990) : *Dictionnaire critique de la sociologie*, op. cit.

acquises durant l'enfance et les débuts de l'adolescence sont dotées d'une *stabilité plus forte* (d'une « rémanence » plus importante, pourrait-on dire) et elles continuent à faire sentir leurs effets même si les conditions de vie changent à l'âge adulte. C'est là un point essentiel à comprendre : sans ce mécanisme, l'idée de la « révolution silencieuse » telle qu'elle est présentée n'aurait pas de sens.

Bien entendu, cela ne signifie pas que la socialisation secondaire n'a aucune influence : les valeurs des individus évoluent effectivement au cours de leur vie. Mais elles évoluent à partir d'un « socle » de socialisation primaire dont les effets perdurent.

Une fois ces deux mécanismes mis en place, alors ils entraînent logiquement un **double processus de différenciation** : différenciation sociale d'une part, différenciation générationnelle de l'autre.

• LE DOUBLE PROCESSUS DE DIFFERENTIATION

(1) **La différenciation sociale** : les conditions de sécurité physique et matérielle ne sont évidemment pas les mêmes pour toutes les catégories sociales à un moment donné. Ceux qui sont issus d'un milieu défavorisé seront donc socialisés dans des conditions plus défavorables que ceux qui sont issus d'un milieu favorisé. En conséquence, ils tendront à être davantage *matérialistes*, en vertu de la logique explicative proposée par Inglehart. Et, de manière symétrique, les gens qui sont nés dans un milieu social aisé tendront à être davantage *postmatérialistes*. Cette différenciation continue à jouer même si l'individu a connu une mobilité sociale (ascendante ou descendante) au cours de sa vie : le milieu social *d'origine* continue à déterminer partiellement le système de valeurs au-delà du milieu social *actuel*, en vertu du principe de socialisation.

(2) **La différenciation générationnelle** : les conditions de sécurité physique et matérielle, pour l'ensemble des catégories sociales, ne sont pas les mêmes à toutes les époques. C'est précisément cela qui explique que les jeunes sont globalement plus postmatérialistes que les aînés : ils ont vécu leur socialisation primaire dans une période plus favorable et cela a durablement affecté leur système de valeurs. On voit surgir ici une question qui sera abordée plus en détail dans la suite du cours⁵⁰ : la distinction entre *effet de cycle de vie* et *effet de génération*. On pourrait en effet imaginer que les jeunes seraient moins matérialistes parce que, par exemple, ils n'ont pas à se préoccuper eux-mêmes de la satisfaction de leurs besoins matériels. Dans ce cas, on serait devant un effet de cycle de vie. Cela signifierait que, en vieillissant, ces jeunes deviendraient davantage matérialistes et finiraient par ressembler à leurs aînés. L'hypothèse d'Inglehart est autre : ce qui est essentiel, c'est l'expérience vécue pendant les « années de formation », donc la socialisation primaire. En conséquence, l'auteur suppose que ceux que les valeurs matérialistes ou postmatérialistes sont, pour une grande part, formés dès l'adolescence, et « suivent » les individus tout au long de leur vie : c'est un effet de génération. Je reviendrai sur cette distinction plus loin.

⁵⁰ Voir la fin du troisième chapitre.

• CONSEQUENCES DE LA DOUBLE DIFFERENTIATION.

En conclusion de l'analyse, on peut maintenant boucler le schéma explicatif qui part des changements macro-sociaux vers les changements macro-sociaux en passant par le changement individuel dans le système des valeurs. Ce schéma explicatif global est exposé dans le transparent n° 25 et je n'en reprendrai ici qu'un point, qui mérite d'être développé : pourquoi l'apparition d'une opposition entre matérialistes et postmatérialistes entraîne-t-elle le déclin des vieilles oppositions en termes de classe sociale ?

En fait, on peut schématiser les choses comme suit.

(1) En termes d'opposition d'intérêts, la classe ouvrière, qui vit de son travail s'oppose au patronat, qui vit du profit. La classe ouvrière aura donc tendance à voter pour des partis « de gauche » qui proposent une transformation radicale de la société dans un sens plus égalitaire et plus favorable au travail. Le patronat et les cadres, par contre, auront plutôt tendance à voter pour des partis « de droite », favorables au maintien de l'ordre social et donc des inégalités existantes. J'ai dit et redit que ce schéma était bien sûr simpliste mais, dans ses grandes lignes, il représente la base du clivage classique gauche/droite, qui a constitué un élément essentiel de l'analyse des oppositions politiques dans le monde industrialisé depuis la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle.

(2) En termes d'oppositions de valeurs, les choses se passent tout autrement : les gens issus de la classe ouvrière, dont les besoins de subsistance et de sécurité sont les moins bien satisfaits, auront tendance à voter davantage pour des partis promettant la stabilité et l'ordre social, donc pour la « droite ». En revanche, les gens issus des catégories sociales favorisées, en particulier les plus jeunes d'entre eux, tendront davantage à voter pour des partis insistant sur les besoins d'estime de soi, de réalisation de soi et d'affiliation, donc des partis faisant une plus grande place aux questions de « style de vie » et aux nouvelles valeurs (égalité des sexes, liberté des mœurs, protection de l'environnement...).

La conclusion de cette double opposition, c'est que, plus le clivage en termes de valeurs devient important, plus les vieilles oppositions de classes tendent à « se brouiller » : selon que les intérêts de classe ou les valeurs pèseront davantage dans le déterminant du vote, les individus appartenant à la classe ouvrière voteront plutôt à gauche ou à droite et, de manière symétrique, les individus appartenant à la classe moyenne et à la bourgeoisie voteront plutôt à droite ou à gauche⁵¹. Les deux influences agissant en sens contraire, il devient difficile de prédire le comportement électoral à partir de la classe sociale (voir transparent n° 26).

⁵¹ A côté de l'idée que les valeurs évoluent vers le pôle postmatérialiste, il y a donc dans *The Silent Revolution* une autre thèse, au moins implicite, selon laquelle les valeurs jouent un rôle de plus en plus important par rapport aux intérêts dans le comportement politique en général. Cela mériterait également une longue discussion, mais qui dépasserait le cadre de ce cours.

• MATERIALISTES ET POSTMATERIALISTES : L'EVOLUTION

En conséquence de ce double processus de différenciation, les individus postmatérialistes se recrutent principalement parmi les membres les plus jeunes de la classe moyenne ; les matérialistes, eux, se recrutent principalement parmi les membres les plus âgés de la classe ouvrière. Au moment où Inglehart écrit, les matérialistes restent largement majoritaires au sein des sociétés occidentales : ils représentent 30 à 45 % de la population selon les pays où il mène son enquête, tandis que les postmatérialistes représentent environ 5 à 20 %.

Mais cette situation est amenée à évoluer : *au fur et à mesure que les nouvelles générations remplaceront les anciennes, le pourcentage de postmatérialistes va augmenter au sein de la société globale*. En tout cas, c'est ce que pense Inglehart au milieu des années 70. Mais précisément, de cette époque date le « retournement » économique qui marquera profondément les sociétés occidentales. Après une période de trente années de croissance quasi-continue, de nouveaux problèmes apparaissent : retour des crises conjoncturelles, augmentation durable du niveau de chômage, augmentation de la pauvreté, creusement des inégalités. Si Inglehart a vu juste, on devrait commencer, à l'approche de l'an 2000, à voir apparaître dans les enquêtes l'effet de ce retournement : à savoir l'apparition d'une nouvelle génération qui est *plus matérialiste* que les précédentes.

La théorie de la « révolution silencieuse » a donné lieu à toute une littérature critique dans les années 80 et 90 et, aujourd'hui encore, elle reste fort discutée⁵². L'objectif de ce paragraphe n'était évidemment pas de convaincre les étudiants du bien-fondé ou non de cette thèse, mais de montrer *concrètement*, comment se construit une démarche de recherche en sciences sociales à partir d'un questionnement préalable. Il y a toutefois un élément qu'il faut, me semble-t-il, mettre au crédit de *The Silent Revolution* : la thèse qui y est développée a reçu au moins un élément de confirmation avec le développement ultérieur des partis écologistes en Europe. Lorsque Inglehart écrit son livre, ces partis ne sont encore que des groupuscules et, d'une certaine manière, l'auteur a *anticipé* une évolution future, ce qui, dans les sciences sociales, est suffisamment rare pour être signalé. On peut donc proposer en synthèse l'appréciation nuancée que propose Frank De Roose : « *Les théories des besoins et de la socialisation qui sous-tendent ces explications ont fait l'objet de nombreuses critiques théoriques et empiriques, et les données de Inglehart elles-mêmes ont été mises en questions. Mais la thèse selon laquelle il s'est produit quelque chose comme un glissement des valeurs dans un sens « postmatérialiste » et que le bien-être matériel des Golden Sixties y est pour quelque chose, ne fait guère de doute* »⁵³.

⁵² Voir notamment Scott Flanagan (1987) : « Value change in industrial societies », *American Political Science Review*, Vol. 81, n° 4, 1303-1319 ; Ronald Inglehart (1993) : *La transition culturelle dans les sociétés industrielles avancées*, Paris, Economica ; Ronald Inglehart et Paul Abramson (1994) : « Economic security and value change », *American Political Science Review*, Vo 88, n° 2, p.336-354.

⁵³ Frank De Roose et Philippe Van Parijs (1991) : *La pensée écologiste. Essai d'inventaire à l'usage de ceux qui la pratiquent comme de ceux qui la craignent*, Bruxelles, De Boeck Université.

• UNE QUESTION SANS REPONSE

Tout au long de l'exposé qui précède, il y a évidemment une question qui reste sans réponse : ***comment mesure-t-on le degré de matérialisme ou de postmatérialisme d'un individu ?*** En effet, la théorie tout entière ne tient la route que si l'on peut vérifier que les valeurs matérialistes et postmatérialistes sont bien là où on les attendait. L'objectif des enquêtes menées par l'auteur consistait précisément à « appréhender » les valeurs de ces interviewés. Mais à aucun moment, je n'ai précisé *comment* on pouvait caractériser quelqu'un comme « matérialiste » ou « post-matérialiste ». Si j'ai laissé ce point en suspens, c'est parce qu'il sera abordé plus en détail dans le chapitre du cours relatif à la notion d'indicateur.

3. « What's fair ? » (Jennifer Hochschild, 1981)⁵⁴.

La troisième recherche que je me propose d'analyser se situe également dans le domaine des valeurs, mais elle part d'une méthodologie différente : celle de l'entretien. Ici, il ne s'agit plus de recueillir des réponses « stéréotypées » auprès d'un large échantillon, comme dans le cas précédent, mais d'interviewer en profondeur un petit nombre de personnes pour tenter de saisir au mieux *la multiplicité des cas possibles*. On est donc ici dans le cadre d'une autre méthodologie de collecte des données : ***l'entretien*** (voir le premier chapitre).

a) La question de départ.

La question dont part Jennifer Hochschild porte, selon ses propres termes sur un « non-événement » : ***pourquoi n'y a-t-il pas de grand mouvement politique « socialiste » aux Etats-Unis ?*** Ou, pour le dire autrement, comment se fait-il que dans un pays démocratique mais où les richesses sont très inégalement réparties, il n'y ait jamais eu de mouvement politique tant soit peu important pour inscrire à son programme une politique publique de redistribution. Voici comment Hochschild elle-même pose le problème : « *Les Etats-Unis n'ont pas actuellement et n'ont pratiquement jamais eu, de mouvement politique parmi les pauvres qui vise à une plus grande égalité économique. Le fait qu'un tel mouvement politique pourrait réussir par des voies démocratiques rend son absence encore plus surprenante. Vu que la plus grande partie de la population détient moins que la richesse moyenne – le patrimoine médian est inférieur au patrimoine moyen –, les bénéficiaires d'une redistribution seraient plus nombreux que les perdants. Et pourtant la majorité la moins fortunée de la population – sans même parler de la minorité la plus pauvre – n'a jamais utilisé son vote pour sortir de cette situation économique défavorisée* »⁵⁵.

⁵⁴ Jennifer Hochschild (1981) : *What's fair ? American beliefs about distributive justice*, Cambridge (Massachusetts) & London, Harvard University Press.

⁵⁵ *What's fair ?*, p. 1-2. J'attire l'attention des étudiants sur le raisonnement qui fait intervenir la médiane et la moyenne, dont on reparlera dans la suite du cours.

Si la question se pose, c'est aussi parce que l'on possède évidemment une base de comparaison : dans les pays d'Europe occidentale, structurellement comparables aux Etats-Unis au départ, se sont effectivement développés de grands mouvements politiques visant notamment à la distribution des richesses : ce sont les partis socialistes et communistes qui ont occupé dans les différents pays un vaste espace politique, jusqu'à atteindre à certains moments une majorité absolue (voir les « Fronts Populaires » juste avant la dernière guerre mondiale.

C'est donc « l'exception américaine » que tente d'étudier Jennifer Hochschild. Et, pour ce faire, elle s'appuie sur une hypothèse de départ : à savoir que l'absence de mouvements politiques de ce type pourrait s'expliquer – au moins en partie – par les *conceptions de la justice distributive* qui prévalent au sein de la population américaine. L'objectif du livre est donc de tenter de décrire, aussi minutieusement que possible ces conceptions de la justice distributive, de montrer comment elles s'articulent et comment elles aboutissent à « inhiber » tout grand mouvement politique de redistribution des richesses.

b) Méthodes de collecte des données.

Pour définir le contexte global, l'auteur partira d'abord d'une *analyse documentaire* : en effet, il s'agit de montrer qu'effectivement, les inégalités de revenu et de fortune aux Etats-Unis sont telles qu'une majorité de la population aurait intérêt à des politiques davantage redistributives.

Mais l'essentiel de la méthodologie est ailleurs : pour appréhender les conceptions de la justice distributive, Hochschild va entreprendre une série *d'entretiens en profondeur* portant sur 28 personnes : 14 hommes et 14 femmes et, à l'intérieur de chacun des deux groupes, 6 personnes à revenu « élevé » et 8 personnes à revenu « bas ». Pour mener ces interviews, elle dispose d'une grille d'entretien très détaillée, de façon à n'oublier aucun thème essentiel, mais elle laisse les personnes interrogées réagir assez spontanément ; l'ordre des thèmes n'est donc pas nécessairement identique.

Chaque personne passera ainsi quatre entretiens de deux heures au cours desquels une multitude de questions relatives à la justice distributive seront abordées.

Que peut-on tirer d'une telle méthodologie ? se demande l'auteur au début de son livre. « *De toute évidence, dit-elle, on ne peut faire de généralisation à l'échelle d'une population nationale à partir d'un échantillon de ce genre ; cela n'aurait aucune valeur, par exemple, de signaler quel pourcentage de mon échantillon souhaiterait plus ou moins d'intervention publique en faveur des pauvres* »⁵⁶. En clair, 28 personnes ne peuvent constituer en aucune façon un échantillon « représentatif » de la population américaine. C'est d'autant plus vrai que ces 28 personnes n'ont pas été sélectionnées dans l'ensemble du territoire mais dans la ville de New Haven au Connecticut. Les

⁵⁶ *What's fair ?*, p. 23.

données de Hochschild ne sont donc pas « généralisables ». Mais quel est leur intérêt, alors ? L'auteur défend sa méthodologie en avançant principalement deux arguments :

1^{er} argument : la valeur heuristique de la démarche. Comme je l'ai brièvement signalé lors du chapitre précédent, le premier intérêt de cette méthode d'entretien est « heuristique », c'est-à-dire qu'elle permet de « déblayer le terrain » pour préparer éventuellement un travail futur d'enquête quantitative : « *Les entretiens en profondeur constituent un procédé pour générer des intuitions, des anomalies et des paradoxes, qui seront plus tard formalisés en hypothèses à tester par des méthodes de sciences sociales quantitatives* »⁵⁷. La démarche de l'enquête, en effet, ne peut fournir des résultats que si l'on dispose au départ d'un minimum d'hypothèses : il faut savoir quelles questions poser. Les entretiens qualitatifs préalables (ce qu'on appelle la « pré-enquête » dans le cadre des méthodes quantitatives) vont précisément permettre de formuler ces hypothèses.

2^{ème} argument : la valeur interprétative de la démarche. Dans le cadre d'une enquête quantitative, lorsqu'on découvre une relation entre deux variables, le chercheur doit *inférer* l'interprétation de cette relation. Si l'on découvre, par exemple, que les plus riches sont les plus opposés à la redistribution des richesses, on en inférera assez logiquement que c'est parce que cette redistribution léserait leurs intérêts. Dans le cadre d'un entretien, on peut aller plus loin : le chercheur peut discuter avec les répondants de « *ce à quoi ils s'attendent, et comment ils ressentiraient les effets sur leur vie de programmes de redistribution des richesses* ». Autrement dit, l'entretien peut interroger les sujets sur les *raisons* de leurs réponses et sur les *émotions* qui y sont attachées, ce que l'enquête quantitative ne peut faire. En ce sens, l'entretien va « plus loin » que l'enquête en fournissant des éléments d'interprétation qui, dans l'enquête doivent être produits par le chercheur sans possibilité de vérification directe.

L'avantage de l'entretien est donc qu'il fournit des informations que l'enquête ne peut pas mettre au jour ou seulement de manière indirecte, à travers les inférences du chercheur. La raison en est, bien sûr, que *l'entretien contraint beaucoup moins les réponses* de l'interviewé : il peut faire surgir des réponses auxquelles le chercheur *n'avait pas pensé* lorsqu'il a construit sa problématique de recherche.

L'inconvénient de l'entretien est qu'il peut très difficilement fournir de base pour une généralisation : en effet, conduire des entretiens en profondeur sur un échantillon suffisamment représentatif (ce qui veut dire suffisamment nombreux) constitue une tâche d'une ampleur et donc d'un *coût* prohibitifs. Mais plus encore que l'interview lui-même, ce qui s'avère impossible au-delà d'un nombre limité de personnes, c'est le *dépouillement* des réponses : il s'agit de définir, dans les transcriptions des conversations, les éléments comparables, donc de définir des « *catégories* » de réponses suffisamment homogènes. Cela devient un travail quasi-impossible lorsqu'on dépasse la centaine d'entretiens, surtout lorsqu'ils sont

⁵⁷ *What's fair ?*, p. 24.

suffisamment fouillés. Dans une enquête, ces catégories sont bien sûr pré-définies et le problème ne se pose pas.

Dans le cadre de sa réflexion générale, Hochschild défend donc que l'usage de méthodes davantage qualitatives est mieux adapté : il ne s'agit pas de *vérifier* des hypothèses qui seraient déjà largement construites par ailleurs mais *d'explorer* le domaine très vaste des conceptions populaires de la justice distributive parmi les citoyens américains. Il appartiendra éventuellement à des recherches de vérifier dans quelle mesure ce qu'elle aura établi pour ces 28 habitants de New Haven vaut également pour un échantillon représentatif de la population américaine dans son ensemble.

c) La nature de l'explication.

L'explication de Hochschild consiste, pour l'essentiel, en une **double description** : d'une part, elle construit une typologie des *normes* ou *critères* de justice distributive utilisés par ses répondants ; d'autre part, elle construit une typologie des *situations* dans lesquelles les questions de justice distributive peuvent se rencontrer. Enfin, elle met en relation ces deux typologies pour montrer que certaines normes prévalent largement dans certains types de situation et d'autres normes dans d'autres types de situation. Il restera à se demander, en fin de raisonnement, ce qui peut expliquer cette relation entre les deux typologies.

• TYPOLOGIE DES NORMES DE JUSTICE UTILISEES PAR LES REpondANTS

Pour Hochschild, il y a deux **principes de base** : un principe *d'égalité* et un principe de *différenciation*. « *Le principe d'égalité assume que les gens ont au départ une valeur égale (...). Les différences de traitement doivent être justifiées. Le principe de différenciation assume que les gens ont au départ une valeur différente (...). Un traitement identique doit être justifié* »⁵⁸. Ces principes constituent les deux pôles d'un continuum sur lequel il est possible de classer les normes de justice distributive. Ils ne sont donc pas eux-mêmes des normes, mais, plus fondamentalement, des « *jugements de valeur dont le sujet peut ne pas être conscient et qui ne sont susceptibles ni d'explication rationnelle, ni de contradiction* ».

Les **normes de justice distributive** sont des prescriptions plus précises qui autorisent ou prohibent certains comportements ou certaines croyances. Ce sont, selon la formule même de l'auteur, les « *outils conceptuels* » au moyen desquels les sujets qu'elle interroge construisent des jugements distributifs. De plus, les normes, bien qu'elles soient plus spécifiques que les principes, ne sont encore que des « *guides* » généraux et peuvent donner lieu, en fonction des circonstances, à des décisions d'allocation différentes. Enfin, les normes présentent à la fois un aspect individuel et collectif : « *la norme elle-même est une valeur sociale largement partagée, mais*

⁵⁸ *What's fair ?*, p. 51

l'utilisation d'une norme particulière dans une décision spécifique d'allocation constitue un choix individuel »⁵⁹.

Les sujets de Hochschild utilisent six grands critères de justice qui se répartissent ainsi selon un continuum allant des plus égalitaires aux plus différenciateurs : l'égalité stricte - le besoin - l'investissement - le résultat - le statut («*ascription*»).

L'égalité stricte implique que dans une situation donnée, une ressource doit être distribuée de manière égale entre toutes les personnes concernées. Par exemple, si une mère de famille qui prépare ses cadeaux de Noël décide que tous ses enfants doivent recevoir le même cadeau (ou, au moins, un cadeau d'égale valeur), on sera dans une situation d'égalité stricte.

Le besoin suppose, comme le terme l'indique, qu'on accordera une plus grande part d'une ressource ou d'un ensemble de ressources à celui ou celle qui en a davantage besoin. Typiquement, dans nos sociétés, c'est en vertu de ce critère de besoin que se fait la distribution de l'accès aux soins de santé : les prestations médicales sont fonction de l'état de santé de chacun (en soulignant que c'est une situation particulière aux pays d'Europe occidentale, qui disposent d'un système de sécurité sociale important ; dans la plupart des pays du monde, l'accès aux soins de santé est payant et dépend donc de la capacité que chacun a de les acheter).

L'investissement implique que les ressources soient réparties en fonction de « l'apport » de chacun dans une situation donnée. Supposons, par exemple, deux équipes de travail qui sont chargées chacune de la construction d'un tronçon de route. La première réalise dans un temps donné un kilomètre de route. La seconde produit les mêmes efforts pendant la même période mais, en raison de la nature du sol, ne peut terminer que 500 mètres. Si les deux équipes sont payées de la même façon parce qu'elles ont fourni la même quantité de travail, c'est l'application d'un critère d'investissement.

Le résultat : lorsqu'on applique un critère de résultat, chacun reçoit en fonction de ce qu'il a effectivement produit ; dans l'exemple précédent, cela signifierait que l'équipe qui a construit un kilomètre de route reçoit le double de celle qui n'a construit que cinq cents mètres, indépendamment des efforts déployés par chacun.

Le statut : le critère de statut implique que les ressources soient distribuées en fonction de la « position sociale » occupée par une personne dans un groupe ou dans la société. Si par exemple, le « chef » d'un groupe est payé deux fois plus que les autres membres, sans que cela implique de sa part un travail ou une responsabilité supplémentaire, on dira que les ressources sont attribuées en fonction du statut. Cette norme de justice est dominante dans les sociétés de

⁵⁹ *What's fair ?*, p. 47

« castes » ou « d'ordres » comme, par exemple, les sociétés aristocratiques d'Europe avant les révolutions bourgeoises : les nobles et le clergé n'y payaient pas d'impôts, alors qu'ils disposaient de ressources largement supérieures à la majorité de la population. Tout simplement, leur statut les en dispensait.

Le premier travail de Hochschild consistera donc à repérer dans ses entretiens, les exemples d'utilisation de ces différentes normes. Elle procède donc à un travail de *catégorisation*, notion dont je reparlerai plus loin : il s'agit de faire correspondre chaque réponse, chaque anecdote, chaque exemple fourni par ses interviewés à une (ou éventuellement plusieurs) norme(s) de justice distributive. Ensuite, il s'agira de voir si l'usage des différentes normes correspond, dans une certaine mesure, avec les différents types de situations évoquées dans les questions. C'est la deuxième étape de la description.

• **LA TYPOLOGIE DES « DOMAINE DE LA VIE » EVOQUES PAR LES QUESTIONS.**

L'intuition fondamentale que Hochschild met en œuvre à travers ses interviews, c'est que les répondants appliquent différentes normes de justice à différentes « circonstances ». Elle découvre peu de gens qui soient de manière constante égalitaires ou différentiateurs. La position de la plupart des personnes interrogées est variable en fonction de la nature des situations évoquées : un même individu peut être égalitaire lorsqu'on lui pose des questions sur l'éducation de ses enfants ou sur l'accès aux soins de santé, mais utiliser rigoureusement un critère de résultat lorsqu'il s'agit de justifier la distribution des salaires au sein de son entreprise ou dans la société globale. Un deuxième travail de catégorisation s'impose donc : il s'agit de construire une typologie des circonstances évoquées par les questions. Cette typologie, l'auteur l'articule autour de ce qu'elle appelle des *domaines de la vie* : « catégories d'activité ou de pensée qui structurent l'expérience quotidienne d'une personne »⁶⁰.

Jennifer Hochschild distingue fondamentalement trois « domaines de la vie » : le domaine de la socialisation, le domaine économique et le domaine politique. Je reprends ici les définitions qu'elle en donne elle-même⁶¹.

Le domaine de la socialisation : « Il concerne la vie de tous les jours : la famille, l'école, les amis ».

Le domaine économique : « Il concerne les questions liées au fait de gagner sa vie et de trouver sa place au sein de la société globale. Donc, il traite les questions de revenu et d'autorité au travail, la structure sociale et où chacun y est situé, et les processus par lesquels ces positions professionnelles ou de classe sont occupées. »

⁶⁰ *What's fair ?*, p. 47

⁶¹ *What's fair ?* p. 81

Le domaine politique « concerne les questions de citoyenneté, l'incidence du gouvernement fédéral sur la vie de chacun, et les espoirs et craintes pour le futur des Etats-Unis ».

Le résultat fondamental de Hochschild est que les réponses de ses interviewés dépendent moins de leurs caractéristiques personnelles (sexe, niveau de revenu) que des « domaines de la vie » à propos desquels des questions leur sont posées.

• **NORMES DE JUSTICE ET DOMAINES DE LA VIE : LA DISJONCTION**

Il y a donc, dans l'ensemble des réponses, un schéma dominant, qui est celui de la « disjonction » des conceptions du juste :

- on tend à être plutôt égalitaire dans les domaines politique et de la socialisation ;
- on tend à être plutôt différentiateur dans le domaine économique.

L'absence aux Etats-Unis d'un mouvement politique visant à la redistribution tiendrait donc non pas à l'absence de valeurs égalitaires parmi les citoyens américains, mais au fait que ces valeurs égalitaires sont exclues de la sphère économique. Les Etats-Unis sont le pays de « l'égalité des droits » ou de « l'égalité des chances » : il s'agit moins de réduire les inégalités effectives au sein de la société que de donner à chacun les mêmes droits dans la compétition pour la réussite.

Les Américains sont donc à la fois en faveur d'une réelle égalité des droits politiques, mais globalement défavorables à toute politique qui viendrait « corriger » les inégalités réelles de situation, par exemple, en redistribuant les revenus au-delà d'un minimum. C'est ce qui explique que les Américains peuvent continuer à se percevoir comme une « nation » très égalitaire alors que les inégalités de revenus et surtout, de fortunes, y sont plus marquées que dans pratiquement tous les autres pays capitalistes développés. L'histoire des luttes sociales aux Etats-Unis témoigne d'ailleurs de cette insistance sur l'égalité politique au détriment de l'égalité économique. Les politologues Sydney Verba et Garry Orren ont montré, de leur côté, que les grands mouvements de revendication égalitaire de l'Histoire américaine ont toujours débouché sur une extension des droits politique mais jamais sur une plus grande égalité des conditions matérielles entre les citoyens⁶². Ainsi, par exemple, la *Guerre de sécession* (vers 1870) a mis fin à l'esclavage des noirs mais n'a pas amélioré fondamentalement leur situation économique ; le *New Deal* du Président Franklin Roosevelt (années 30), qui se voulait une réponse à la crise économique de 1929, a débouché sur un renforcement du mouvement syndical mais pas non plus sur une réduction des inégalités ; enfin, le *Mouvement pour les Droits civiques* (années 60) conduit notamment par Martin Luther King a abouti à une inscription massive des noirs sur les listes électorales. Mais là non plus, il n'y a pas eu de modification importante des inégalités économiques entre noirs

⁶² Sidney Verba et Garry Orren (1985) : *Equality in America*, Cambridge (Mass), Harvard University Press

et blancs. On voit donc bien que chacun de ces mouvements s'est terminé par un renforcement de l'égalité politique mais sans réduction des inégalités économiques.

Dans un texte récent⁶³, Jennifer Hochschild a bien montré l'importance de cette disjonction en parlant du « rêve américain ». Et pour l'illustrer, elle cite cette publicité de la banque Citicorp : « *A l'instant où vous devenez américain, que ce soit par la naissance ou par votre propre choix, vous est garantie une forme de liberté particulière qui n'est jamais mentionnée dans la Constitution mais qui, en fait, en découle. Cette liberté garantie, c'est la liberté de réussir* ».

Sans doute peut-on voir dans cette phrase l'essence de la « disjonction » entre égalitarisme politique et inégalitarisme économique, telle que la révèlent les travaux de Hochschild : dans le système de valeurs américain, l'important n'est pas de contenir les inégalités dans certaines limites *mais de laisser à chacun une chance de devenir riche*. Certes, une réflexion tant soit peu sérieuse montre immédiatement que les chances de chacun ne sont pas égales. Mais l'important est que *chacun ait une chance*. Et, dès lors, on comprend mieux pourquoi la majorité des Américains, y compris des Américains pauvres sont opposés à une redistribution des richesses : réduire l'écart entre les riches et les pauvres, c'est au fond s'en prendre à leur « rêve » qui est de compter eux-mêmes un jour parmi les riches.

Mais l'auteur va plus loin encore : elle suggère que, dans le contexte américain, cette disjonction est *fonctionnelle*, c'est-à-dire qu'elle contribue au maintien de l'ordre social et économique. L'inégalitarisme économique et l'égalitarisme politique se soutiennent mutuellement : « *La croyance que la différenciation économique est juste et nécessaire permet l'existence de l'égalité politique ; la croyance dans l'existence de l'égalité politique permet à la différenciation économique de persister. Cette disjonction constitue l'essence même du libéralisme occidental* »⁶⁴. On peut interpréter cette phrase de la manière suivante : si la croyance en l'égalité politique s'effondrait, alors les pauvres cesseraient aussi d'accepter leur sort et commenceraient à se révolter. De manière symétrique, si les inégalités économiques cessaient d'être librement acceptées, alors les élites seraient tentées de les imposer par des moyens non démocratiques et l'égalité serait menacée. Les deux croyances constituent un « système » qui s'auto-entretient.

4. La théorie du monde juste et l'intérêt personnel justifié (M. Lerner)

La théorie du "monde juste" selon Lerner peut brièvement se résumer de la manière suivante : nous avons tous besoin de préserver l'idée que nous vivons globalement au sein d'un monde où chacun obtient à peu près *ce qu'il mérite* (la notion de mérite étant prise ici dans un sens très large). Lorsqu'ils sont confrontés à des situations où cette croyance peut raisonnablement être mise en doute, les individus

⁶³ Jennifer Hochschild (1995) : « Races, classes et rêve américain » in Joëlle Affichard et Jean-Baptiste de Foucauld : *Pluralisme et équité. La justice sociale dans les démocraties*, Paris, Ed Esprit, p. 171-205.

⁶⁴ *What's fair ?*, p. 264

développent des mécanismes "d'ajustement cognitif" de façon à protéger la croyance dans un monde juste. L'illustration la plus frappante de ce type de processus, on l'a déjà signalé, c'est la tendance à ***blâmer la victime*** : attribuer un certain nombre de caractéristiques négatives aux victimes d'une situation apparemment injuste contribue à rétablir une certaine "congruence" cognitive en faisant émerger l'idée que la victime aurait en quelque sorte "*mérité*" son sort.

Ainsi, de nombreuses enquêtes ont montré qu'une partie importante des personnes interrogées ont tendance à imputer aux victimes de viol une responsabilité dans l'agression qu'elles ont subie. D'une certaine façon, la vision courante selon laquelle les pauvres sont responsables de leur sort peut en partie s'expliquer par la théorie du monde juste. On pourrait donc synthétiser cette théorie de la manière suivante : ***lorsque nous sommes devant un cas flagrant d'injustice, nous avons (inconsciemment) tendance à rechercher des défauts chez la victime, afin de réduire l'injustice apparente de la situation.*** Lorsque nous n'arrivons pas à le faire (par exemple, si la victime est manifestement innocente, comme dans le cas des enfants) le sentiment d'injustice éprouvé est très fort et provoque une vive angoisse. En d'autres termes ***blâmer la victime réduit notre angoisse (et notre culpabilité).***

Si cette théorie est vraie, alors il s'ensuit que plus une victime est à première vue innocente et plus nous serons (inconsciemment, à nouveau) enclins à lui trouver des défauts, de façon à réduire ce sentiment d'injustice. On peut vérifier ***expérimentalement*** cette hypothèse. On a réalisé une série d'expériences qui se déroulent de la manière suivante : on sélectionne un certain nombre de sujets auxquels on raconte une histoire dans laquelle une jeune femme est victime d'un viol. L'histoire se déroule selon deux scénarios :

- pour une partie des sujets, la victime est décrite comme une religieuse.
- pour l'autre partie, la victime est décrite comme une prostituée.

Les deux échantillons de sujets sont bien entendus sélectionnés aléatoirement.

Ensuite, on présente aux sujets de l'expérience une photo supposée de la victime, en demandant aux personnes qui répondent de tenter de décrire son caractère. La photo est bien sûr la même pour les deux échantillons de sujets.

On s'aperçoit que la religieuse est décrite comme une personne remplie de défauts, davantage en tout cas que la prostituée. La raison, selon la théorie du Monde Juste en est simple : puisque la religieuse apparaît, a priori, moins coupable, il faut la déprécier davantage que la prostituée pour rétablir notre « sentiment de justice ». On lui attribuera donc inconsciemment davantage de défauts et elle sera décrite comme une femme antipathique.

Pour Lerner, le "*mythe de l'individu intéressé*" est une autre façon de protéger la croyance dans l'idée d'un monde juste. Le "mythe" donne naissance à une forme de

conviction normative qui est celle de *l'intérêt personnel justifié* : "Cela semble être une conviction plutôt commune au sein de notre société que, sous certaines conditions, une personne a le droit, sinon l'obligation, d'ignorer les intérêts, efforts et investissements d'autrui et de simplement respecter les règles en tentant de gagner - mériter - ce qu'il veut obtenir" (Lerner, 1977 : 19). Comment fonctionne l'intérêt personnel justifié ?

Selon Lerner, dans beaucoup de circonstances, nous sommes spontanément soucieux des besoins d'autrui et désireux d'agir en leur faveur⁶⁵. Mais ce souci peut rapidement nous amener à prendre conscience de l'omniprésence de l'injustice dans "notre" monde et de notre incapacité à y faire face : "N'importe qui se dévouera pour une famille pauvre qui aurait échoué en ville, en transit vers une autre destination; parce que cela n'implique aucune responsabilité future vis à vis d'autres victimes. Mais que se passerait-il si la famille décidait de rester dans la communauté ? Et quid des autres familles, également pauvres, qui ont la malchance de vivre dans cette communauté depuis longtemps ?" (Lerner, 1977 : 34). Confronté à la "demande psychologique potentiellement insupportable des victimes", l'individu peut se référer à la norme d'intérêt personnel justifié pour limiter son engagement ou le rationaliser.

Une des rationalisations possibles d'un comportement d'aide, c'est par exemple de le "recadrer" comme un échange : on achètera sans problème un journal à un "SDF" là où on lui refusera une aide directe. Dans ce cas, "l'échange réel entre la victime et l'aidant est camouflé par l'accord tacite des deux parties pour apparaître essentiellement comme un échange de biens et services contre de l'argent" (ibidem). L'acheteur peut ainsi justifier d'un "intérêt personnel" et l'acte d'achat n'implique pas la reconnaissance de besoins légitimes qu'il nous serait impossible de satisfaire - ce qui constituerait une menace symbolique sérieuse sur notre conviction de vivre dans un "monde juste". Pour étayer cette conception, Lerner s'appuie sur une série d'expériences de Holmes au cours desquelles les sujets sont sollicités - sous différentes conditions - par des vendeurs de bougies au profit d'enfants handicapés. Il apparaît clairement que, toutes autres choses étant égales, (et notamment le prix de la bougie), la sollicitation produit sensiblement plus de succès lorsque l'acheteur peut justifier avoir fait une "affaire honnête". "Il semble - commente alors Lerner - que les gens (...) utilisaient la transaction pour donner de l'argent aux enfants handicapés qui méritaient leur aide et en avaient besoin" (1977 : 35).

Une autre conséquence de cette analyse est que, dans certaines circonstances, infliger à autrui un dommage *intentionnel* peut produire plus de culpabilité qu'un dommage *non intentionnel* : "les gens peuvent justifier le fait de causer des souffrances à autrui s'ils peuvent situer la "cause" de leurs actes dans un ensemble de normes qui assument que chacun a le droit, et le besoin, de pourvoir à ses intérêts sans se préoccuper du coût pour les autres - qui sont sensés faire la même chose" (Lerner, 1980

⁶⁵ Cette "disposition à la justice" se construit, selon Lerner, à travers le développement psychologique naturel de l'enfant : "un élément central de la théorie de la justice, c'est que le développement de l'adhésion au mérite, le contrat personnel, apparaît comme une conséquence naturelle du développement humain" (Lerner, 1977 : 7). Le "contrat personnel" est l'aptitude, progressivement acquise par l'enfant, à renoncer à des gratifications immédiates pour en obtenir d'autres, plus tardives mais préférées.

: 180). Pour illustrer cette proposition, l'auteur nous convie à une petite expérience "de pensée" : imaginons d'abord le sentiment que l'on peut éprouver lorsque, par maladresse, on renverse un plat sur un convive au cours d'un repas. Tentons ensuite de comparer cette situation avec celle où, pour éviter de recevoir le plat que laisse tomber un garçon maladroit, nous nous écartons précipitamment, faisant ainsi *délibérément* de notre voisin la victime. Paradoxalement, le sentiment de culpabilité sera plus fort dans la première situation, où, pourtant, notre participation à l'événement est "accidentelle", que dans le second où elle est intentionnelle. C'est que dans la seconde situation, nous pouvons exciper d'un intérêt personnel légitime.

L'intérêt personnel comme "cause de justification" a été mis en évidence par Lerner lui-même dans une série d'expériences de "chocs électriques" (1980 : 177-180). Les sujets de l'expérience sont des étudiantes de premier cycle. Elles se présentent par paire à chaque session et on les informe qu'il s'agit d'une expérience sur les mécanismes de l'apprentissage. L'une d'elle sera le "sujet expérimental" et sera sensée recevoir effectivement les chocs électriques en fonction de ses performances; l'autre sera le "témoin" : elle hérite de la "condition de contrôle", où elle recevra simplement une information "neutre" sur ses résultats. Mais la procédure de distribution des rôles respectifs change et c'est en fait la principale variable expérimentale : dans une condition, la victime est simplement tirée au sort; dans l'autre, c'est le *droit de choisir son rôle* qui fait l'objet du tirage.

Cette manipulation de la procédure induit des différences nettes entre les réactions des sujets après l'expérience :

- Dans la procédure "tirage au sort de la victime", les témoins *"manifestent des signes importants de culpabilité, comme si elles étaient des persécutrices qui avaient elles-mêmes causé des souffrances imméritées à autrui. Outre qu'elles s'attribuent la responsabilité primaire de leur propre sort et de celui du témoin, elles tendent à dénigrer leur victime, sans doute pour réduire leur propre culpabilité"* (1980 : 177).

- Dans la procédure "tirage au sort du droit de choisir", non seulement, la très nette majorité des jeunes femmes choisissent la situation de témoin, mais elles n'éprouvent aucun sentiment de culpabilité et, dès lors, aucun besoin de dénigrer la victime. Et surtout, elles affirment que toute autre personne placée dans leur situation aurait fait le même choix.

Ce qui est particulièrement frappant dans cette expérience, c'est que l'attribution de la responsabilité se fait *à rebours de la causalité effective* : dans la première condition, les témoins manifestent de la culpabilité alors qu'elles n'ont aucune part réelle dans le sort des sujets expérimentaux; dans la seconde, elles n'en manifestent pas, alors que, par leur choix, elles condamnent implicitement leurs partenaires à subir les chocs électriques. C'est que, dans le premier cas, l'idée du monde juste est clairement menacée;

alors que dans le second, elle est rétablie via le "mythe de l'individu égoïste" et la référence à la norme d'intérêt personnel justifié⁶⁶.

La position de Lerner peut donc se résumer de la manière suivante : fondamentalement, la volonté de réduire effectivement les injustices dans la société est bien une motivation puissante du comportement des individus. Ce qui contrarie la manifestation effective de cette volonté, ce ne sont pas tant nos intérêts personnels que la menace que fait peser sur notre "*idée du monde juste*" la reconnaissance des multiples besoins légitimes et insatisfaits dans le monde où nous vivons. Le mythe de "*l'individu intéressé*" et la norme d'intérêt personnel justifié qui en découle constituent en quelque sorte des "astuces cognitives" qui éloignent cette menace, par exemple en faisant apparaître comme un comportement intéressé ce qui est en fait un comportement altruiste (par exemple, par le biais de la "*fiction de l'échange* »).

Dans tous ces cas, on voit comment l'expérimentation, en psychologie sociale, permet de récolter des données qui ne seraient pas disponibles autrement.

5. L'expérimentation : l'exemple de la construction médiatique des questions de justice (S. Iyengar).

Shanto Iyengar (1987, 1990) s'est intéressé à la façon dont les médias pouvaient, par leur présentation des événements d'actualité, contribuer à façonner nos représentations en matière de pauvreté⁶⁷. On sait que l'attitude à l'égard des pauvres est largement façonnée par la perception des *causes* de la pauvreté. Dès le début des années 70, Feagin avait proposé et testé une typologie restée depuis classique en distinguant explications *individualistes* (la pauvreté est due au comportement des pauvres eux-mêmes), explications *structurelles* (la pauvreté est due à des facteurs économiques et sociaux) et explications *fatalistes* (la pauvreté est due au manque de chance). Les attitudes globales à l'égard des pauvres et des politiques possibles seront naturellement très différentes selon que l'on considère les pauvres comme personnellement

⁶⁶ Accessoirement, Lerner nous livre aussi des indications intéressantes sur la forme différente que prend la norme d'intérêt personnel selon le sexe des sujets concernés. En effet, lors d'une tentative de répliquer l'expérience avec des sujets masculins, l'auteur constate que le choix de la condition témoin est beaucoup moins dominant que chez les jeunes femmes; de plus, la possibilité de choisir ne réduit ni la culpabilité des sujets, ni leur tendance à dénigrer la "victime". Il en conclut que *les normes spécifiquement masculines ne justifient pas le fait de faire souffrir autrui pour la seule raison d'éviter soi-même une souffrance*. Une nouvelle expérience fut donc élaborée, au cours de laquelle les sujets gagnants du tirage au sort se voyaient donner le choix entre, d'une part, la condition expérimentale et, d'autre part, une condition témoin où le sujet pouvait en outre gagner une somme appréciable. Dans ce cas, les sujets masculins se sont comportés comme les sujets féminins de la condition initiale : la possibilité d'un gain matériel substantiel a permis d'activer la norme (masculine) d'intérêt personnel justifié et donc de réduire considérablement tant le sentiment de culpabilité que le besoin de dénigrer la victime.

⁶⁷ **IYENGAR, Shanto** (1987) : *Television news and citizen's explanations of national affairs*, *American political science review*, vol 83, n° 3, 815-832

- (1990) : *Framing responsibility for political issues : the case of poverty*, *Political behavior*, vol 12, n° 1, 19-40.

responsables de leur sort ou comme «victimes», que ce soit de la fatalité ou de l'organisation de la société.

Iyengar s'est demandé si la manière dont les médias «couvrent» les phénomènes de pauvreté aux Etats-Unis ne pourrait pas, au-delà même du contenu des informations, et du seul fait de la manière de les présenter, induire une «perspective» particulière sur le phénomène. Pour investiguer davantage la question, il a étudié un échantillon de 191 «histoires» télévisées relatives à la pauvreté aux Etats-Unis, entre 1981 et 1986. Une analyse de contenu des 191 émissions a mis en évidence une dichotomie dans la présentation : d'une part, une perspective *thématique*, lorsque l'émission s'appuie principalement sur des faits généraux (taux de pauvreté, politique gouvernementale, etc.) et d'autre part une perspective *épisodique* dans laquelle «*par contraste, la pauvreté est couverte en termes d'expérience personnelle : le spectateur reçoit un exemple particulier d'individu ou de famille vivant de difficiles conditions économiques*» (1990 : 22). Or il apparaît que la perspective «épisodique» est, globalement, largement dominante. L'auteur s'est demandé si la *présentation* individualiste de la pauvreté dans les émissions ne pouvait pas induire un biais en faveur d'une *explication* individualiste des causes de pauvreté chez les spectateurs.

Deux séries d'expériences ont été menées pour tester cette hypothèse. Dans la première série (Iyengar, 1987), les sujets ont été invités à visionner sept séquences d'information télévisées. A chaque fois, la quatrième séquence constituait la *variable indépendante* et c'est donc la modification de cette séquence qui définissait les différentes conditions expérimentales (les autres séquences étant toutes identiques pour les autres sujets).

L'expérience de 1987 portait sur trois thèmes : la pauvreté, le chômage et le terrorisme. On se limitera ici aux deux premiers. L'étude sur la pauvreté comprenait cinq conditions expérimentales. Les deux premières en parlaient en termes de statistiques nationales et de politique gouvernementale. Les trois dernières présentaient des séquences de nature «épisodique» : l'exemple d'une famille incapable de payer sa note de chauffage ; celui de deux familles sans domicile ; et enfin, les difficultés financières vécues par un chômeur de l'industrie automobile dans l'Ohio. L'étude sur le chômage s'appuyait, elle sur trois séquences : les deux premières étaient respectivement une séquence «thématique» et «épisodique» reprises de la recherche sur la pauvreté. La troisième constituait un cas jugé «intermédiaire».

Les sujets, après avoir visionné les sept séquences, recevaient un questionnaire constitué largement de questions ouvertes, où il leur était notamment demandé, tout d'abord d'écrire ce qu'évoquait pour eux le mot *pauvreté* (respectivement *chômage*), et ultérieurement, de dire ce qu'ils considéraient comme les *plus importantes causes* de la pauvreté (respectivement du chômage).

La deuxième série d'expériences (Iyengar, 1990), constitue une réplique de la première, centrée exclusivement sur la pauvreté, mais avec une plus grande élaboration des considérations expérimentales : en faisant varier davantage, dans les représentations

épisodiques, les caractéristiques individuelles des «pauvres» (sexe, âge, race...), l'auteur obtient au total 13 conditions expérimentales.

La conclusion des deux expériences est claire : les personnes qui ont visionné une séquence épisodique sont sensiblement plus portées à attribuer la responsabilité de la pauvreté à des causes individuelles. Les personnes qui ont visionné une séquence thématique, à l'inverse, attribuent davantage la responsabilité de la pauvreté aux facteurs sociaux⁶⁸.

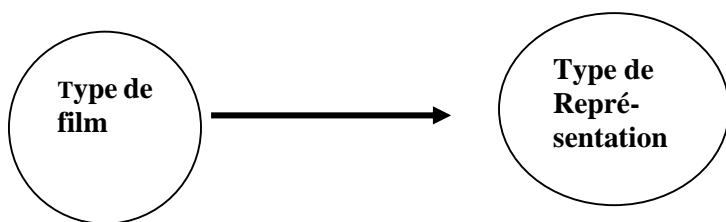
On voit bien ici l'intérêt de *la méthode expérimentale* : supposons que plutôt que d'attribuer au hasard la « condition expérimentale » (donc le fait de voir, dans un ensemble de séquences, une séquence épisodique ou thématique), on ait simplement comparé, à la sortie d'un cinéma, les gens qui ont vu un film social (type Ken Loach) ou un film plutôt « mélo » sur la pauvreté. Et supposons qu'on ait constaté qu'à la sortie, les gens n'ont pas le même point de vue sur la pauvreté. On ne peut en fait tirer aucune conclusion : il est tout à fait possible (et même probable) que les gens qui ont une vision « collective » des causes de la pauvreté soient *plus enclins à choisir le film de Ken Loach*. Et, de la même façon, on peut imaginer que les gens qui ont une vision « individuelle » des causes de la pauvreté seront *plus enclins à aller voir le mélo*. Pourquoi ? Parce que l'on va en général voir les spectacles qui ont tendance à confirmer vos idées antérieures. La démarche qui consiste à se confronter délibérément à un point de vue différent du sien est une démarche rare : on la trouve chez (certains) philosophes et chez (certains) scientifiques, mais pas très souvent chez l'homme de la rue.

Dès lors, que se passe-t-il ? Le chercheur qui croit que c'est la vision du film qui influence les représentations de la pauvreté risque de se tromper du tout au tout et de prendre *l'effet* pour *la cause* : c'est, au contraire, parce que l'on a déjà une certaine représentation de la pauvreté que l'on va voir tel ou tel type de film.

On voit bien ici ce qu'apporte la méthode expérimentale : en décidant *au hasard* qui va voir tel type de séquence ou tel autre type, on réduit fortement le risque que ce soit justement tel ou tel type de spectateur qui ait choisi de voir tel ou tel type de film. Autrement dit, si on suppose que l'on a choisi les gens au hasard, il y a peu de chance pour que les deux groupes soient au départ différents quant à leur représentation « moyenne ». S'ils sont différents après avoir vu le film, on peut supposer que c'est bien la vision du film qui les a influencés.

Et on confirme donc la relation

⁶⁸ Par contre, les résultats sont sensiblement différents pour l'étude sur le chômage : le terme «*unemployment*» a produit essentiellement des explications de nature sociétale, et cela *indépendamment de la nature épisodique ou thématique* de la séquence à laquelle les répondants ont été soumis. Ce qui fait dire à l'auteur que «*Il se peut que le terme 'chômage' constitue par lui-même une sorte de cadre sémantique ou d'effet de formulation qui incite les individus à penser en termes de contexte collectif plutôt que de situation individuelle*» (1987 : 829). J'ai déjà suggéré que, dans mes propres données d'enquête, «chômage» et «pauvreté» ne semblent pas pensés dans le même registre.



4. Conclusion.

A travers ces exemples de recherche on a vu opérer concrètement quatre méthodologies de collecte des informations et trois logiques explicatives. Il ne s'agit évidemment pas d'un balisage exhaustif, mais d'une première initiation à la logique concrète de la recherche en sciences sociales.

a) La collecte des données.

- Dans *L'inégalité des chances*, Boudon s'appuie essentiellement sur les statistiques scolaires (exhaustives) ainsi que sur des données d'enquêtes plus ponctuelles.
- Dans *The Silent Revolution*, Inglehart récolte ses données exclusivement par des méthodes d'enquêtes quantitatives (près de 15.000 personnes interrogées lors de l'enquête de 1973).
- Dans *What's fair*, Jennifer Hochschild fait appel au contraire à un petit nombre d'entretiens en profondeur (28 personnes, dans une seule agglomération du nord-est des Etats-Unis).

Il faut noter qu'avant de décider d'une méthode pour *vérifier* leurs hypothèses, tous les auteurs se sont d'abord appuyés sur une phase d'étude documentaire : analyse de la littérature existante ou de documents originaux. C'est ce que dans le jargon de la recherche en sciences sociales on appelle « *l'étude desk* » : le moment où l'on s'efforce de rassembler l'information déjà disponible sur le thème que l'on va traiter. Cette phase « desk »⁶⁹ est évidemment importante : si l'on néglige une information déjà existante, on se condamne à la retrouver. Or, l'étude de terrain est coûteuse et donc, il y a intérêt à ce qu'elle soit le plus « ciblée » possible sur un objectif.

⁶⁹ Etude « Desk » pour « étude de bureau », opposée à la phase « étude de terrain », mais ici, sans aucune connotation péjorative.

b) Les logiques explicatives.

- Dans *L'inégalité des chances*, Boudon s'appuie surtout sur l'élaboration d'un **modèle** : il s'agit de construire une « représentation mécanique » de la réalité sociale, forcément simplifiée, mais qui permet de voir ce qui se passe lorsqu'on modifie l'un ou l'autre paramètre.

- Dans *The Silent revolution*, Inglehart met en œuvre un **schéma causal complexe**, à deux niveaux :

* au niveau macro-sociologique, des transformations sociales majeures (absence de guerre totale, croissance économique continue,...) se produisent dans les sociétés occidentales après la deuxième guerre mondiale.

* ces transformations macro-sociologiques influencent les valeurs des individus à travers deux mécanismes de nature psychologique : la hiérarchie des besoins et les effets de la socialisation.

- Enfin, dans *What's fair*, Hochschild réalise pour l'essentiel une **description** des valeurs des américains selon deux axes (égalité/inégalité et l'axe des domaines de la vie) en montrant que cette description est « cohérente » et que les valeurs considérées forment un « système ».

A travers l'exemple de ces cinq recherches, j'ai tenté d'illustrer la **diversité des approches** en sciences sociales, et notamment la distinction entre approches quantitatives et approches qualitatives. J'ai également introduit brièvement quelques notions qui seront revues dans la suite comme les notions d'indicateur, de catégorisation, d'échantillon, d'effet de génération, etc.

Il faut maintenant aborder la question que j'ai laissée sans réponse dans le paragraphe sur la « Révolution silencieuse » : comment évalue-t-on le degré de matérialisme ou de postmatérialisme d'un individu ? Et, plus généralement, comment appréhende-t-on de manière opérationnelle un concept dans les sciences sociales ? Ce sera l'objet du chapitre suivant, consacré à la notion d'indicateur.

CHAPITRE III

LA CONSTRUCTION DES FAITS PERTINENTS

1. Des concepts aux indicateurs : « l'opérationnalisation ».

Dans le premier chapitre, on a examiné la façon dont les sciences sociales se situent dans l'ensemble de la démarche scientifique, d'une part, et la place de la méthodologie, d'autre part. Dans le second chapitre, on a tenté d'illustrer l'objet des sciences sociales à travers trois exemples concrets mettant en œuvre une série d'éléments méthodologiques. Nous allons en venir maintenant à la démarche spécifique qui permet au chercheur de passer d'une intuition générale à une hypothèse «opérationnelle».

L'idée qui sous-tend l'entièreté de ce chapitre est la suivante : ***aucune proposition en sciences sociales n'a de signification si l'on n'a pas spécifié le contenu empirique des concepts.*** Pour faire comprendre le sens de cette idée, je donne tout de suite un exemple : si l'on veut comparer le taux de chômage dans deux pays différents, il faut s'assurer que l'on y mesure bien le chômage de la même façon ; faute de quoi, la comparaison n'a pas de sens. Or, qu'est-ce qu'un chômeur ? Pour le Bureau International du Travail (BIT),

« est chômeur toute personne qui a trouvé emploi qui commence ultérieurement ou toute personne sans emploi rémunéré qui remplit les conditions suivantes :

- *aucune activité rémunérée, même de très courte durée, durant la semaine précédant l'enquête ;*
- *en âge de travailler ;*
- *à la recherche effective d'un emploi rémunéré ;*
- *disponible dans un délai de 15 jours ».*⁷⁰

Cette définition du chômage exclut certainement beaucoup de ceux qui voudraient travailler et ne le peuvent pas, ou qui voudraient travailler davantage et ne trouvent pas d'emploi. Par exemple, on peut avoir effectué quelques heures de travail la semaine précédant l'enquête et se considérer néanmoins comme chômeur, voire être défini comme tel (exemple : les chômeurs engagés par les agences locales pour l'emploi). Cette définition présente donc un caractère partiellement *arbitraire* (je reviendrai plus loin sur ce point). Néanmoins, elle présente un grand mérite : elle donne une ***définition opérationnelle*** du chômage. Autrement dit, elle indique une façon de le

⁷⁰ Jacques Généreux (1993) : *Chiffres clés de l'économie mondiale*, Paris, Le Seuil, coll. « Points », p. 115.

« mesurer » : « *L'opérationnalisation est le processus par lequel on transforme un concept théorique en quelque chose que l'on peut définir et mesurer en pratique* »⁷¹.

Une fois que l'on a « opérationnalisé » le concept de chômage, on en a construit un *indicateur*, notion qui va nous occuper tout au long de ce chapitre III.

L'opérationnalisation n'est absolument pas une démarche spécifique aux sciences sociales, bien au contraire. Prenons par exemple un concept typique des sciences naturelles, comme la « température ». Celle-ci n'est pas un phénomène directement observable, du moins de manière fine. On peut certes, par comparaison, dire d'un objet qu'il paraît plus « chaud » que tel autre. Mais cette observation grossière a des limites : par exemple une barre métallique nous brûlera de la même façon si elle est très chaude ou, au contraire, extrêmement froide. Par ailleurs, la température estimée d'un objet ou de l'air ambiant variera, par effet de comparaison, en fonction de la situation : si par exemple, on entre dans une grotte dont la température est de 10 degrés, elle nous paraîtra plus froide si la température extérieure est de 30 ° que si elle est également de 10 °. Pour « mesurer » la température, c'est-à-dire pour « opérationnaliser » le concept de température, les scientifiques se sont appuyés sur une observation courante : les métaux se dilatent lorsque la température monte et se contractent lorsque la température descend. C'est vrai pour tous les métaux, mais de manière variable. On a ainsi observé que le mercure présente une caractéristique particulière : il est à l'état liquide aux températures habituellement supportables pour l'homme, de sorte qu'il se dilate ou se contracte de manière beaucoup plus visible que les autres métaux en général. D'où l'idée d'utiliser la dilatation du mercure pour « mesurer » la température.

Une fois cette idée admise, on a pu imaginer un instrument « opérationnel » pour mesurer la température, à savoir le thermomètre, composé pour l'essentiel d'un fin tube de verre permettant d'observer la dilatation du métal à l'intérieur. Pour compléter la mesure, il fallait encore « graduer » la mesure, ce qui s'est fait par la référence aux différents états de l'eau : on a décidé que la température de congélation de l'eau représenterait le point zéro et que la température d'ébullition représenterait cent degrés, c'est-à-dire cent « unités » de température.

La démarche est, *mutatis mutandis*, fort semblable dans les sciences sociales : les notions dont nous parlons et dont nous nous servons pour construire des théories, quelles que soient les sciences considérées, ne prennent leur sens qu'à partir du moment où nous en avons construit une définition opérationnelle. Cette similitude est fort bien décrite dans un texte très clair de Benjamin Matalon que, pour cette raison, je me permettrai de citer assez longuement⁷² :

⁷¹ Lee Harvey & Morag Mac Donald (1993) : *Doing sociology. A practical introduction*, Macmillan, London, p105.

⁷² Benjamin Matalon (1988) : *Décrire, expliquer, prévoir. Démarches expérimentales et terrain*, Paris, Armand Colin, Collection U, p. 107.

« La plupart des concepts de quelque intérêt dans les sciences sociales ne sont pas directement observables : aptitude, attitude, croyance, idéologie, pouvoir, motivation, satisfaction, et beaucoup d'autres, sont des termes fréquemment utilisés, dont on peut parler savamment ou dans la conversation courante, qu'on peut définir, mais qui néanmoins ne se présentent pas directement à nous : ce sont les produits d'une construction à partir de ce que nous pouvons observer. Même les classes sociales, concept pourtant central, ne sont pas observables. On peut évidemment les définir par leur place dans le système de production, mais cette définition, quel que soit son intérêt, ne nous permet pas, à elle seule, de préciser à quelle classe appartient un certain individu : il lui manque une définition opérationnelle, formulée en termes observables et opérations sur ceux-ci.

Définir opérationnellement la température, c'est indiquer les opérations (contact avec un thermomètre, mesure de la longueur de la colonne de mercure, ou lecture d'un cadran) qui permettent d'attribuer une température à un objet. Définir le pouvoir, c'est de la même façon préciser les conditions dans lesquelles on dira qu'un individu a du pouvoir sur un autre ou qu'un individu a plus de pouvoir qu'un autre. La description des symptômes d'une maladie, au moins de ceux qui servent à son diagnostic, peut être considérée comme une définition opérationnelle de celle-ci.

Ce passage par la définition opérationnelle est indispensable pour toute recherche empirique. Même une proposition aussi simple et banale que « la croyance religieuse augmente avec l'âge » exige que la notion de croyance religieuse soit opérationnalisée, c'est-à-dire qu'on dispose d'un procédé qui permette d'attribuer à chacun un « degré de croyance ».

Opérationnaliser, c'est donc passer d'un concept théorique, non observable, que l'on appelle aussi, souvent « **variable latente** » (du latin « latere » qui veut dire « être caché »), à un indicateur (ou, le plus souvent, un ensemble d'indicateurs) que l'on appellera « **variable observable** ».

Ici, une précision, sans doute, s'impose : comme le dit bien Benjamin Matalon, la plupart des concepts que nous utilisons « sont les produits d'une construction à partir de ce que nous pouvons observer ». Il ne s'agit donc nullement d'opter ici pour une métaphysique « platonicienne » dans laquelle les concepts seraient en quelque sorte « premiers » par rapport aux observations empiriques au moyen desquels on les opérationnalise. On verra d'ailleurs qu'en sciences sociales, le chemin est souvent inverse : on dispose d'une information opérationnelle, et on cherche à savoir au moyen de quel(s) concept(s) on va l'interpréter. L'importance des concepts réside simplement dans le fait qu'ils sont nécessaires pour construire des **théories** prétendant à une certaine généralité.

Cette précaution étant prise, on peut envisager les différentes étapes de l'opérationnalisation des concepts.

2. Les étapes de l'opérationnalisation.

Les grandes étapes de l'opérationnalisation ont été bien définies dans un texte classique de Paul Lazarsfeld⁷³, dont je m'inspire ici. Mais elles sont aujourd'hui devenues des références quasi universelles et on les retrouve dans pratiquement tous les traités de méthodologie⁷⁴.

Pour Lazarsfeld, l'opérationnalisation (terme qu'en fait il n'utilise pas lui-même) suppose quatre grandes étapes :

- la « *représentation imagée* » du concept (sa définition intuitive, pourrait-on dire) ;
- la spécification des *dimensions* c'est-à-dire des différents « aspects » du concept ;
- la recherche *d'indicateurs* pour les différentes dimensions ;
- la combinaison de ces indicateurs en *indices*.

Je laisserai tomber, dans la suite de l'exposé la notion « d'indice », qui traduit le fait que l'on est souvent amené à combiner plusieurs indicateurs pour construire une mesure effective d'une réalité complexe. C'est une étape importante dans la pratique, mais qui n'est pas essentielle dans la réflexion. Dans la suite du chapitre, les indicateurs dont je parlerai seront souvent, en fait, des « indices » au sens de Lazarsfeld, dans la mesure où ils combinent plusieurs indicateurs de base.

a) La représentation du concept.

Cette étape est celle où l'on ébauche une « hypothèse explicative », voire simplement une « intuition théorique », telle que suggérée par les données que l'on a devant soi. Le concept que l'on tente de forger peut constituer une première réponse à une question que l'on se pose. Ainsi Lazarsfeld dans l'article cité plus haut⁷⁵, suggère que le concept de « *gestion* » est progressivement apparu lorsque les économistes ont remarqué que des entreprises identiques et placées dans des conditions comparables pouvaient produire des résultats fort différents en termes de bénéfices. On a donc

⁷³ Paul Lazarsfeld : « Des concepts aux indices empiriques » in Raymond Boudon et Paul Lazarsfeld (1965) : *Le vocabulaire des sciences sociales*, Paris, Mouton, p. 27-36.

⁷⁴ Outre les ouvrages de Matalon (1988) et de Harvey & Mac Donald (1993) déjà cités plus haut, on trouvera la même présentation dans le livre de référence de Madeleine Grawitz (1996) : *Méthodes des sciences sociales*, 10^{ème} éd., Paris, Dalloz mais aussi dans le petit classique de Raymond Boudon (1976) : *Les méthodes en sociologie*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

⁷⁵ *Le vocabulaire des sciences sociales*, p. 28

supposé qu'il y existait un facteur spécifiquement humain, qui ne se ramenait pas aux conditions objectives et qui concernait la manière dont les entreprises étaient dirigées.

Le concept peut aussi servir à supporter une hypothèse théorique : ainsi, le biologiste français Pasteur a proposé le concept de « *microbe* » parce qu'il refusait l'hypothèse de la « génération spontanée », c'est-à-dire l'idée selon laquelle la vie pouvait naître « de rien ».

Souvent aussi, le concept sera emprunté à la « connaissance ordinaire » ou à une problématique antérieure. Le concept « d'intelligence », par exemple, existait bien avant que les sciences sociales s'en soucient. Il désignait la manière dont les gens « se débrouillent » dans diverses circonstances de la vie. Cela pouvait désigner des choses très diverses comme l'habileté de l'artisan qui déjoue une difficulté technique, l'habileté tactique du général qui anticipe les mouvements de son adversaire et le piège là où il ne s'attend pas, ou encore l'imagination analytique du savant qui propose un nouveau théorème. Mais cela pouvait également décrire la ruse de Pénélope qui « teste » l'identité réelle d'Ulysse en l'obligeant à dévoiler quelque chose que lui seul peut savoir⁷⁶ ou encore l'habileté sociale du domestique qui réussit à duper son maître (voir *Les fourberies de Scapin* de Molière ou *Les noces de Figaro*, de Beaumarchais)... Comme le dit encore Lazarsfeld : « *la notion d'intelligence correspond, à l'origine, à une impression complexe de vivacité ou d'engourdissement mental. C'est bien souvent une impression générale de cet ordre qui éveille la curiosité du chercheur et l'oriente sur une voie qui aboutit finalement à un problème de mesure* »⁷⁷. C'est lorsque les sciences sociales se sont effectivement mis en tête de « mesurer » l'intelligence qu'il a fallu préciser cette « représentation imagée ».

Pour revenir aux sciences de la nature, l'idée « d'atome », par exemple, est présente dans les représentations du monde dès l'antiquité grecque puisque Démocrite avait déjà suggéré que la réalité devait être faite de particules insécables. « L'image » que l'on en avait au départ pouvait être semblable à celles de « boules de billard » en miniature qui entraînent en collision les unes avec les autres. Elle est évidemment très éloignée de la notion « d'atome » telle qu'elle est utilisée dans la théorie physique contemporaine.

On pourrait multiplier les exemples à l'infini et je reviendrai dans la suite sur quelques concepts particulièrement utiles aux sciences sociales. Mais il est une chose à préciser dès maintenant :

le concept opère une **sélection** parmi la multitude des phénomènes. Comme le dit Madeleine Grawitz, « *il exerce un premier tri au milieu du flot d'impressions qui*

⁷⁶ Lorsque Ulysse revient de la guerre vingt ans après son départ, sa femme Pénélope, qui a obstinément refusé de se remarier malgré les pressions des courtisans, tient à s'assurer que celui qu'elle a devant elle est bien son époux. Elle lui suggère de déplacer le lit nuptial et Ulysse se fâche parce qu'il sait qu'un des pieds du lit est en fait le tronc d'un arbre autour duquel la maison a été construite.

⁷⁷ *Le vocabulaire des sciences sociales*, p. 28

assaillent le chercheur ». ⁷⁸ C'est le propre de la démarche scientifique d'opérer une telle « réduction » de la diversité du réel. Le concept retient des traits que le chercheur juge pertinents et en écarte d'autres qu'il juge accessoires ou purement contingents.

Par exemple, notre conception actuelle de la différence entre nations « pauvres » et nations « riches » ne fait guère intervenir les réserves monétaires du pays alors que c'était un concept central pour les mercantilistes, par exemple (voir plus bas).

b) La spécification des dimensions.

Pour Lazarsfeld, la plupart des concepts importants dans les sciences humaines comportent différentes *dimensions* : ils organisent en fait divers aspects empiriques. Lazarsfeld lui-même, dans son texte déjà cité, donne l'exemple du concept de « rendement » : « *Supposons qu'on désire savoir si le rendement d'une équipe d'ouvriers est satisfaisant. On n'a, à l'origine, qu'une notion assez vague de ce qu'est un rendement satisfaisant et on se demandera sans doute ce qu'implique une telle expression. Quel type de rendement faut-il préférer : celui d'un ouvrier qui travaille vite et gâche beaucoup de pièces ou celui d'un ouvrier lent mais soigneux dans son travail ? Dans certains cas, selon la nature de la fabrication, on peut admettre un rendement médiocre associé à un faible taux de déchets ; il semble peu probable que, poussant ce raisonnement à l'extrême, on accepte d'éliminer complètement les risques d'erreurs en adoptant une cadence excessivement faible. Finalement, on est amené à analyser la notion de rendement et à déterminer ses différentes composantes : vitesse de travail, qualité du produit, rentabilité de l'équipement* » ⁷⁹.

Les différentes composantes dont parle Lazarsfeld sont précisément les différentes *dimensions* du concept de rendement qui seront retenues. Ces dimensions ne seront pas mesurées par les mêmes indicateurs : la vitesse de travail s'exprimera en unités à l'heure, la qualité du produit, par exemple, sera calculée en pourcentage de matière première gâchée par rapport au produit fini. Quant à la rentabilité de l'équipement, elle fait intervenir une notion supplémentaire qui ne dépend pas du travail de l'ouvrier : à savoir à quel *prix* seront vendues les pièces produites. Le caractère *multidimensionnel* du concept de « rendement » est ici d'autant plus aisément perceptible que les différents aspects peuvent se révéler, dans la pratique, contradictoires : il est vraisemblable que celui qui produira beaucoup de pièces à l'heure gâchera également davantage de matière première.

On peut, pour comprendre cet aspect multidimensionnel de beaucoup de concepts, faire référence à l'idée de « religiosité ». Si l'on veut mesurer la « religiosité » d'un individu, on doit déjà tenir compte de deux dimensions : ses *croyances* et sa *pratique*. Quel individu sera considéré comme plus religieux ? Celui qui adopte sans discussion toutes les croyances de sa foi et en tient compte dans sa vie privée, même s'il

⁷⁸ *Méthodes des sciences sociales*, p. 348.

⁷⁹ *Le vocabulaire des sciences sociales*, p. 29

ne pratique pas régulièrement les rites ? Ou plutôt celui qui assiste régulièrement aux offices, mais sans croire très précisément à autre chose que la vague « existence de Dieu » ? (En postulant que celui qui fait les deux est évidemment plus religieux que celui qui ne présente ni les croyances, ni la pratique). La question, ici, est d'autant plus importante qu'elle met en doute la pertinence d'un concept unique de « religiosité » : il se peut, par exemple, que la fréquentation des offices soit davantage le signe d'une forme de conformité sociale que d'esprit religieux au sens fort du terme. Dans ce cas-là, une pratique qui ne s'accompagne guère de croyances peut cesser d'être une dimension de la religiosité. Si maintenant, on s'interroge non plus sur la religiosité d'un individu, mais celle d'une société tout entière, on doit tenir compte encore d'autres dimensions : par exemple, la capacité d'une religion à renouveler son clergé (régulier ou séculier). Sous l'Ancien Régime, la condition ecclésiastique pouvait constituer un puissant moyen de « réussite sociale » ou, à tout le moins de sécurité. Dans les familles aristocratiques, là où s'appliquait le droit d'aînesse, seul le fils aîné héritait du titre et du domaine, et le cadet n'avait souvent comme choix de carrière que l'Église ou l'armée. Dans les familles pauvres, devenir moine pouvait constituer une façon d'avoir le gîte et le couvert assurés à vie... L'importance des vocations sacerdotales constitue donc une dimension spécifique de la religiosité d'une société, dimension dont le sens peut par ailleurs évoluer.

Mais, pour saisir la nature multidimensionnelle de beaucoup de concepts en sciences sociales, le meilleur exemple est peut-être encore celui de *l'intelligence*. En effet, il y a eu – et il y a toujours – en psychologie un débat sur l'existence d'une « intelligence générale » ou plutôt de formes spécifiques, localisées de l'intelligence. Dans les cas limites, on sait que diverses capacités habituellement réunies sous le nom « d'intelligence » peuvent être totalement disjointes. C'est le cas, par exemple, des « idiots savants » popularisés par le film « *Rain man* ». Dustin Hoffman y incarne un calculateur prodige, capable de saisir en un seul coup d'œil combien d'allumettes sont tombées d'une boîte lorsque celle-ci s'est renversée. Mais, par ailleurs, il est totalement incapable de s'orienter dans la vie quotidienne et est à la limite du mongolisme. De la même façon, on connaît des individus dont la mémoire est prodigieuse mais qui n'ont pratiquement aucune capacité de résoudre des problèmes simples. Au-delà de ces cas pathologiques, on sait également qu'il y a des individus qui résolvent très facilement des problèmes de nature « discursive » (liés à l'utilisation du langage) mais beaucoup moins bien les problèmes « formels » de mathématique ou de logique. La même chose peut se produire dans l'autre sens. Malgré ces différences, de manière générale, on a constaté qu'il y avait une corrélation importante, au sein d'une population donnée, entre le niveau de réussite aux différents tests d'intelligence. Statistiquement, quelqu'un qui réussit mieux que la moyenne les tests d'intelligence verbale réussira également mieux que la moyenne les tests d'intelligence formelle. Cela a conduit un grand nombre de psychologues et de statisticiens à postuler l'existence d'un facteur *d'intelligence générale* qui régirait globalement les différentes dimensions de l'intelligence. Mais d'autres chercheurs penchent plutôt pour l'hypothèse qu'il y a *plusieurs formes d'intelligence* non nécessairement corrélées entre elles⁸⁰. Sans parler de formes

d'intelligence plus difficile à saisir par des tests comme ce que l'on pourrait appeler *l'intelligence sociale*, c'est-à-dire la capacité de se « débrouiller » dans ses relations sociales, qui n'est pas nécessairement répartie de la même façon que les autres formes d'intelligence.

En résumé, beaucoup de concepts des sciences sociales sont « multidimensionnels » et, lorsque l'on est amené à préciser la définition du concept, on sera confronté au recensement et à l'articulation de ces différentes dimensions. C'est lorsqu'on aura procédé à cette « structuration » du concept qu'il sera possible de déterminer des indicateurs adéquats.

c) Le choix des indicateurs.

Le choix de l'indicateur constitue le passage effectif à la définition *opérationnelle*, ou encore, le passage de la *variable latente* à la *variable observable* (parfois aussi appelée « variable manifeste »). Il s'agit donc de « traduire » le concept, ou, plus précisément, chacune de ses dimensions, au moyen d'un phénomène directement observable. On a déjà donné une idée de cette traduction à partir de l'exemple de la température : le concept de température est « représenté » par une colonne de mercure se dilatant ou se contractant à l'intérieur d'un tube de verre gradué. Un autre exemple de « traduction » d'une variable latente en variable manifeste est donné dans un texte du psychologue américain William James, tentant de définir opérationnellement la notion de « prudence » : « *Lorsqu'on dit d'un homme qu'il est prudent, on veut dire par là qu'il adopte un certain nombre de comportements caractéristiques de la prudence : qu'il contracte des assurances, qu'il ne met pas tout son enjeu sur le même cheval, qu'il ne se lance pas tête baissée dans une entreprise... Le terme « prudent » est ainsi une manière pratique d'exprimer abstraitement un trait commun à ses actes habituels... Il y a dans son système psychophysique des caractères distinctifs qui le portent à agir prudemment* ». ⁸¹

Chaque comportement « prudent » est donc un *indicateur* d'une dimension de la « prudence » en général. A partir de là, on peut mieux comprendre la remarque déjà faite plus haut, à savoir que, en ce qui me concerne, la relation entre concept et indicateur n'implique pas une vision « platonicienne » du concept : on peut aussi considérer que le concept lui-même, à savoir la *prudence*, est une manière de résumer théoriquement une multiplicité d'observations qui semblent avoir des caractéristiques communes. Donc, l'idée de « prudence » n'est pas nécessairement première par rapport à ses manifestations apparentes⁸². Mais l'important, pour le sociologue, le psychologue ou

⁸⁰ Sur toutes ces questions, on peut lire le livre du biologiste américain Stephen Jay Gould : *La malmesure de l'homme*, xxxxxx

⁸¹ William James : *The meaning of truth*, cité dans Boudon et Lazarsfeld, *Le vocabulaire des sciences sociales*, p. 29.

⁸² On verra d'ailleurs en fin de chapitre que la démarche inverse est parfaitement légitime, à savoir partir d'une variable « observable », telle que l'âge, par exemple, et se demander au moyen de quelle variable « latente » on peut l'interpréter (effet de cycle de vie ou effet de génération).

l'économiste, c'est bien de savoir distinguer les gens prudents en général des gens moins prudents et non pas de s'intéresser à chacune des manifestations possibles de la prudence⁸³.

A partir des deux exemples qui précèdent, on peut mieux percevoir deux caractéristiques des indicateurs :

- en premier lieu, un indicateur est toujours *partiellement arbitraire* : cela signifie qu'il existe de nombreux phénomènes observables qui peuvent représenter le même concept ; par exemple, pour représenter la température, on aurait pu choisir n'importe quel autre métal que le mercure, le fer, par exemple ; la dilatation étant beaucoup plus faible, on aurait sans doute une mesure moins fine des changements de température et l'échelle de mesure serait différente ; de même, le choix de la température de congélation de l'eau comme point zéro ne s'imposait pas « naturellement ». Aujourd'hui, on sait qu'il existe un « zéro absolu », c'est-à-dire une température à laquelle n'existe plus aucune activité électrique. Il n'est donc pas possible de descendre « plus bas ». Ce point se situe aux environs de moins 273 degrés celsius. Lorsque l'on prend comme référence ce zéro absolu (échelle de Kelvin), on doit donc ajouter 273 degrés à nos températures habituelles. De la même façon, il existe de nombreuses manières d'appréhender la prudence. Un individu peut être prudent dans certains domaines (il fait très attention à ce qu'il dit en société) et imprudent dans d'autres (il néglige de payer à temps ses assurances). Selon le poids que l'on accordera à un des aspects ou à l'autre l'indicateur de prudence sera différent. Pour illustrer à nouveau ce côté arbitraire, reprenons la définition du chômage selon le Bureau International du Travail (voir plus haut). Elle repose sur quatre notions qui sont largement arbitraires : l'âge de travailler, l'emploi, la recherche effective d'un travail et la disponibilité. Voici ce que dit Jacques Généreux à propos des deux premiers aspects de cette définition : « *Qu'est-ce que l'âge de travailler ? dans la plupart des pays industrialisés, la fourchette retenue s'établit le plus souvent entre 15 ans et 64 ans ; mais pourquoi ne pas retenir 14-66 ans ou 18-68 ans ? On sait que de nombreux retraités souhaitent poursuivre ou poursuivent effectivement une activité professionnelle. L'âge de travailler n'est pas une notion économique objective mais un concept social et politique arbitraire. Il en va de même du concept d'emploi. A partir de quelle durée hebdomadaire d'activité rémunérée peut-on considérer qu'un individu a un emploi : 39 heures, 10 heures, 20 heures ? le BIT estime que tout individu ayant travaillé au moins une heure dans la semaine a un emploi et ne peut être considéré parmi les chômeurs. Pourtant, personne ne soutiendrait qu'il suffit d'offrir une heure d'activité hebdomadaire à tous les demandeurs d'emploi ! Mais par ailleurs,*

⁸³ Je pense donc qu'on peut défendre une version « ontologiquement neutre » du rapport entre concept et indicateur. Mais beaucoup de débats dans les sciences sociales portent précisément sur l'interprétation « ontologique » des concepts : par exemple, y a-t-il vraiment une « réalité » telle que l'intelligence ou n'est-ce qu'une manière commode de résumer une série d'informations convergentes sur le comportement des individus ? Je pense que la question mérite sûrement d'être posée et est importante du point de vue philosophique mais elle dépasse le cadre de ce cours de méthodologie et je ne prendrai donc pas position ici.

*certaines personnes souhaitent ne travailler que quelques heures par semaine et considèrent ce type d'activité comme un emploi. On le voit, la définition du concept d'emploi est parfaitement subjective ».*⁸⁴

- en second lieu, il y a toujours une **distance** entre l'indicateur et le concept : la dilatation du mercure *n'est pas* la température. C'est une conséquence mesurable de la température, dont on supposera qu'elle *varie de la même façon* que la température elle-même : si la température augmente, le mercure se dilate toujours et si elle diminue, le mercure se contracte toujours. De plus, on suppose que le mercure se dilate ou se contracte *proportionnellement* aux modifications de la température. Quant à la prudence, aucun comportement ne « constitue » la prudence elle-même : ils la traduisent tous à leur façon.

De ces deux caractéristiques des indicateurs, on peut tirer deux conséquences.

(1) Un indicateur n'a le plus souvent guère de signification dans l'absolu : son intérêt est principalement **comparatif**. Il est difficile de savoir si le « taux de chômage » défini par le BIT mesure quelque chose de réellement important dans l'absolu. Savoir qu'en 1992, le taux de chômage ainsi défini était estimé à 7,8 % en Belgique ne nous dit pas grand chose sur la réalité du sous-emploi. Par contre, savoir que ce même taux était de 1,5 % en 1964 et de 12,6% en 1982 nous apprend quelque chose : c'est que le chômage a fortement augmenté jusqu'au début des années 80, puis a diminué jusqu'au début des années 90, tout en restant nettement au-dessus de ce qu'il était il y a trente-cinq ans. De la même façon, savoir qu'en 1992, le taux de chômage standardisé était de 18,1 % en Espagne et de 2,2 % au Japon nous indique que la Belgique se situe entre ces deux extrêmes pour les pays « développés ». Dans le même ordre d'idées, savoir, par exemple (chiffres fictifs) que la population belge se situerait à 4,5 sur une échelle de croyance religieuse ne veut strictement rien dire. Mais si l'on sait par ailleurs que les moins de 45 ans sont à 2,3 et les plus de 65 ans sont à 6,7, alors on peut clairement dire que les jeunes sont moins « religieux » que les plus âgés. Il nous est difficile d'attribuer une signification précisée à la mesure « en elle-même » ; par contre, on peut, pour autant que la définition de cette mesure reste constante, faire des comparaisons dans le temps ou dans l'espace.

(2) Pour qu'un indicateur soit valide il faut que **la distance entre l'indicateur et le concept reste la plus constante possible**. Ainsi, si l'on prend la définition « belge » du chômage (différente de la définition standardisée du BIT), les demandeurs d'emploi de plus de cinquante ans ont cessé d'être comptabilisés comme chômeurs à un moment donné. Du jour au lendemain, plusieurs dizaines de milliers de personnes ont donc disparu des statistiques du chômage *sans que la situation réelle ait changé en quoi que ce soit*. Dans ce cas, l'indicateur ne permet plus les comparaisons dans le temps parce qu'il s'est modifié alors que du point de vue du concept que l'on cherche à appréhender, il n'y a pas eu de modification : l'indicateur a cessé d'être fidèle. On verra plus loin l'importance que cela peut avoir, par exemple, lorsqu'on tente de construire un

⁸⁴ *Chiffres clés de l'économie mondiale*, p. 115.

indicateur de « postmatérialisme » dans la logique d'Inglehart. Benjamin Matalon donne un bon exemple de la manière dont la *distance* entre l'indicateur et le concept sous-jacent peut évoluer lorsque certaines circonstances changent : « *Il y a trente ans encore, croire au purgatoire était un élément important de la croyance catholique et fondait de nombreuses pratiques. Vraisemblablement, à l'époque, douter de sa réalité n'aurait pu être le fait que de personnes faiblement croyantes. Actuellement, la position de bon nombre de catholiques a évolué et ne pas y croire n'a plus la même signification. C'est plutôt le fait de continuer à y croire qui indique un attachement à des formes traditionnelles de la religion. Un indicateur dont cette croyance serait un des éléments n'aurait plus le même sens, car sa relation avec la position sous-jacente d'aujourd'hui n'est pas celle qu'il avait il y a trente ans* ». ⁸⁵ En clair, il fallait être particulièrement peu religieux, il y a trente ans, pour ne pas croire au purgatoire. Il faut être particulièrement religieux, aujourd'hui, pour y croire encore. Les gens « modérément religieux » - les plus nombreux, sans doute – y croyaient à l'époque et n'y croient plus aujourd'hui.

Il faut être d'autant plus attentif à cette distance entre l'indicateur et le concept qu'elle peut être *délibérément modifiée* par des acteurs qui y ont intérêt : faute de pouvoir agir sur une réalité sociale, on peut vouloir agir sur la représentation que les gens en ont et donc, sur les *indicateurs eux-mêmes*. L'exemple-type est la modification, déjà évoquée, de la définition du chômage pour en « sortir » les chômeurs de plus de cinquante ans. Si on lit les chiffres sans y prendre garde, on a l'impression que, d'une année à l'autre, le nombre de chômeurs a diminué alors que seul le mode de comptabilisation a changé. Le procédé qui consiste modifier la mesure d'une réalité parce qu'on ne peut agir sur la réalité elle-même est vieux comme le monde : dans l'Antiquité, il arrivait que les porteurs de mauvaises nouvelles soient exécutés. C'est d'autant plus tentant lorsque la modification de l'indicateur a des effets immédiats : dans notre pays, par exemple, la modification de l'indice des prix a des effets immédiats sur le niveau des salaires puisqu'il existe un mécanisme d'indexation automatique. C'est un exemple sur lequel on va revenir plus en détail immédiatement.

* * *

⁸⁵ *Décrire, expliquer, prévoir*, p. 108.

Résumons – nous :

(1) L'indicateur est la **variable observable** qui va représenter une **variable latente**, soit un concept ou, le plus souvent, une dimension d'un concept.

(2) L'indicateur est toujours partiellement **arbitraire** et présente toujours une certaine **distance** par rapport au concept qu'il est censé représenter.

(3) Il en résulte, d'une part que l'indicateur n'a **généralement pas de signification dans l'absolu** : il est surtout utile pour comparer diverses situations dans le temps ou dans l'espace ; d'autre part, que la fiabilité d'un indicateur dépend du fait que la distance avec le concept reste **la plus constante possible**.

Je me propose d'illustrer une première fois l'ensemble de la démarche évoquée à travers un exemple spécifique, qui présente une utilité directement pratique pour des étudiants qui sont dans leur majorité de futurs salariés : *l'indice des prix*. Après quoi, je reprendrai quelques exemples particulièrement significatifs des difficultés qu'il y a à construire et contrôler la qualité d'un indicateur.

d) Un exemple : l'indice des prix.

Dans les sociétés marchandes contemporaines, lorsqu'il s'agit de calculer l'évolution du revenu **réel** d'un individu (ce qu'on appelle aussi le « *pouvoir d'achat* » de ce revenu), on a besoin de deux informations :

- l'évolution de son revenu **nominal** ou monétaire, c'est-à-dire du revenu exprimé en monnaie (en francs belges, si on est en Belgique) ;
- l'évolution du **niveau des prix**, ce que l'on appelle aussi le « *coût de la vie* ».

En effet, supposons que, pour une année donnée, mon revenu en francs belges se soit accru de cinq pour cent, mais que, pendant le même temps il y a eu une inflation de 7 %. Cela signifie que mon revenu *réel* a diminué de 2 %. En effet, avec la totalité de mon revenu, je ne pourrai acheter qu'une quantité de biens et services inférieure de 2 % à ce que je pouvais acheter l'année dernière. En économie, on appelle « illusion monétaire » la confusion entre revenu réel et revenu nominal, c'est-à-dire entre le montant du revenu exprimé en francs et son pouvoir d'achat effectif.

La Belgique dispose d'un système d'ajustement automatique des salaires au niveau des prix : lorsque le « coût de la vie » a augmenté d'un certain montant minimum (environ 2 %), tous les salaires – et quelques revenus de remplacement, comme les pensions – sont automatiquement augmentés du même pourcentage. C'est ce que l'on appelle « l'indexation automatique » des salaires. Elle constitue donc une garantie du maintien du revenu *réel*. Les négociations salariales ne portent plus que sur les hausses (ou, parfois, les baisses) de ce salaire réel. C'est un système à peu près unique au monde

sous sa forme actuelle. Dans la majorité des systèmes, les négociations se font sur le salaire *nominal* et c'est aux négociateurs de tenir compte des effets de l'inflation⁸⁶.

Mais comment calcule-t-on, en fait, « l'inflation », c'est-à-dire, la hausse du niveau général des prix d'une période à l'autre ? On pourrait relever, par exemple au 1^{er} janvier, le prix de tous les produits vendus en Belgique et faire la moyenne des augmentations. Mais, à cette démarche, on peut faire deux objections :

- en premier lieu, c'est une tâche impossible dans la pratique : comment recenser tous les produits existants, sous toutes les marques possibles ? D'autant que les prix varient d'un endroit à l'autre : ils ne sont pas les mêmes dans toutes les villes, dans les petits commerces et dans les grandes surfaces, etc. Il suffit d'imaginer par exemple, le prix du petit « expresso » : dans les restaurants universitaires, il coûte entre 30 et 35 francs ; à la terrasse des cafés chics de Bruxelles, il est à 75 francs et au-delà. Le prix de l'expresso varie donc selon les endroits de 1 à 2,5.

- en second lieu, comment *pondérer* les différents prix ? Si le kilo de café augmente de cinq pourcent et le litre d'essence diminue de 3 %, l'augmentation moyenne du coût de la vie sera-t-elle de 1 % (soit $(5 \% - 3 \%) / 2$) ? Oui, si je dépense exactement la même somme pour le café et pour l'essence. Dans le cas contraire, l'augmentation moyenne sera différente.

Pour résoudre ces problèmes, on calcule ce que l'on appelle *l'indice des prix* (ou « index »). Sans rentrer dans les détails – très complexes – du calcul de l'index, on peut en donner les grands principes généraux.

(1) La variation du prix de chaque produit est *pondérée* par l'importance du produit dans le budget d'un ménage de référence. Je donne tout de suite un exemple : supposons que le ménage de référence dépense cinq pour cent de son budget en tabac. Si le tabac augmente de vingt pour cent d'une année à l'autre, l'augmentation de l'indice des prix imputables au tabac sera de $20 \% \times 5 \% = 1 \%$. En effet, toutes autres choses égales, du seul fait de l'augmentation du tabac, j'aurai besoin, moi, ménage de référence, d'une augmentation de 1 % de mon budget pour pouvoir acheter la même chose que l'année dernière. Si, dans le même temps, mon loyer, auquel je consacre quinze pour cent de mon budget, a également augmenté de 20 %, alors, la contribution du loyer à l'indice des prix sera de $20 \% \times 15 \% = 3 \%$. En effet, toutes autres choses égales, du seul fait de l'augmentation de mon loyer, mon budget devra augmenter de 3% pour que je puisse consommer le même « panier de biens » que l'année dernière.

Si on les prend ensemble, l'augmentation du tabac et celle du loyer produiront une augmentation de l'indice des prix de 4 % : à nouveau, pour acheter la même chose que l'année dernière, j'aurai besoin d'un revenu nominal accru de 4 %.

⁸⁶ On pourrait croire que cela ne fait pas de différence. Mais il y en a une, justement, en raison de *l'illusion monétaire*, qui est bien plus répandue qu'on ne l'imagine. Supposons que le patronat de telle ou telle branche souhaite une diminution du salaire *réel* de 2 % et que l'inflation soit de 5 %. Si on négocie directement en salaire réel (grâce à l'indexation automatique des salaires), les négociateurs parleront de *diminution du salaire*. Si l'on négocie en salaire nominal, évoquera une *augmentation de 3 %*. Cela revient exactement au même, mais toutes les expériences ont montré que cela suscitait moins d'opposition.

Le principe du calcul de l'index est donc le suivant : on constitue un *panier de biens* typique du ménage de référence. Si le panier de biens vaut a francs au 1^{er} janvier 1998 et b francs au premier janvier 1999, l'indice des prix pour 1999 (par rapport à l'année de référence 1998) sera de $b/a \times 100$. Si mon « panier de biens » typique coûte 50.000 francs au 1^{er} janvier 1998 et 55.000 francs au 1^{er} janvier 1999, l'indice des prix de 1999 (par rapport à l'année de référence 1998) sera de $55.000/50.000 \times 100 = 110$. Cela signifie que le taux d'inflation pour l'année 1998 sera de 10 %.

(2) Pour relever les prix des différents biens du panier, il faudra bien construire un *échantillon* de « points de vente ». Pour le tabac, cela n'est pas nécessaire, puisque les prix sont imposés. Mais pour le loyer, par exemple, il faudra bien faire des choix : le loyer des appartements peut avoir augmenté plus vite que celui des maisons ; le loyer peut avoir augmenté plus vite en zone urbaine qu'en zone rurale ; il peut avoir augmenté plus vite dans certaines villes que dans d'autres⁸⁷. Le comptable national, qui doit estimer la contribution des loyers à l'inflation devra donc constituer un « échantillon représentatif » de loyers, comprenant à la fois des maisons et des appartements, dans des zones rurales et urbaines et dans les différentes régions du pays ; et il calculera l'augmentation *moyenne* des loyers à partir de cet échantillon. De même, si le prix de l'expresso est repris dans le panier de biens typique, il faudra constituer un échantillon d'endroits où l'on vend des expressos et calculer l'augmentation *moyenne* du prix d'une année sur l'autre.

On retrouve derrière cet exemple les grandes étapes de la construction d'un indicateur.

- En premier lieu, la *représentation du concept* : la notion de *coût de la vie* est intuitivement facile à saisir, parce que chacun peut observer que les prix évoluent d'une année à l'autre et qu'avec la même somme d'argent, on n'achète pas nécessairement la même chose à deux moments du temps. Notons que nous sommes habitués, nous, à l'idée « d'inflation » parce que, dans nos économies contemporaines, le niveau général des prix ne diminue pratiquement jamais d'une année à l'autre. Ce ne fut pas toujours le cas dans les économies capitalistes : dans les périodes de crise classiques du XIX^{ème} siècle, et encore dans les années trente, on a assisté à des phénomènes de « déflation », où le prix des produits diminuait (et donc, la valeur de la monnaie augmentait d'une année sur l'autre).

- Une fois que l'on a saisi ce concept de façon intuitive, il faut encore en *spécifier les dimensions* et cela, c'est une autre histoire : les prix des produits évoluent de façon diverse et, à la limite, il y a autant de « dimensions » que de produits. Mais ces dimensions ont l'avantage de s'exprimer toutes dans le même type d'unité, à savoir l'unité monétaire. On peut donc additionner les différents « indicateurs ».

⁸⁷ Par exemple, avec l'installation des fonctionnaires européens à Bruxelles, les loyers bruxellois ont grimpé beaucoup plus vite que ceux de Liège ou de Charleroi, parce qu'il y avait une forte demande, venant de gens ayant les moyens.

- Pour chacune des dimensions, on doit calculer un *indicateur*. Ici, l'indicateur sera chaque fois le taux d'augmentation moyenne des prix d'un échantillon de produits. Dans la pratique, le calcul de l'indicateur suppose des difficultés multiples. Prenons l'exemple de l'expresso. Comment sélectionner les endroits où l'on va calculer les variations de prix d'une année sur l'autre ? Comment faire si certains de ces endroits disparaissent (par exemple, certains cafés que l'on avait retenus dans l'échantillon ferment), etc. Il s'agit là d'un véritable travail de statisticien spécialisé.

- Enfin, la quatrième étape, dont je n'ai parlé que très allusivement dans les paragraphes précédents consiste à « agréger » les différents indicateurs pour constituer un *indice* : l'indice des prix. Cette étape est également techniquement complexe (surtout pour le calcul des pondérations), mais, d'un point de vue conceptuel, elle n'est qu'une variation de la construction de l'indicateur.

Par ailleurs, on retrouve les deux caractéristiques des indicateurs données plus haut, à savoir leur caractère partiellement arbitraire et la distance par rapport au concept.

(1) Le caractère *arbitraire* de l'indicateur tient ici à la nature des biens retenus dans le « panier de biens » de référence et à la pondération qu'on leur accorde. En effet, il n'y a pas deux ménages qui consomment exactement la même chose. Pour aucun ménage, l'augmentation du niveau des prix telle que mesurée par l'index ne représente l'augmentation réelle du coût de la vie *pour lui*. Supposons, par exemple, qu'au cours des cinq dernières années, les loyers auront augmenté en moyenne de dix pour cent sur l'ensemble de la période mais que, parce que j'ai entrepris des travaux dans la maison, mon propriétaire a décidé de ne pas m'augmenter durant cette période. L'augmentation réelle du coût de la vie *pour moi* est inférieure à celle mesurée par l'indice des prix. Ou bien encore, supposons que je sois un très gros consommateur de CD : j'y consacre 20 % de mon budget, alors que, dans le calcul de l'indice, les CD n'interviennent que pour 1 %. Si le prix des CD augmente *plus vite* que l'index, alors je serai désavantagé par rapport au ménage « moyen ». Si le prix des CD augmente *moins vite* que l'index, alors je serai au contraire avantagé par rapport au ménage moyen : le coût de la vie *pour moi* augmentera moins vite que le coût de la vie « officiel » mais je serai quand même indexé comme les autres.

Ces différences individuelles sont inévitables. Mais le choix du « ménage de référence » peut aussi avoir des conséquences importantes sur le niveau de vie des différents groupes sociaux. On sait, par exemple, que les ménages pauvres consacrent proportionnellement une plus grande partie de leur budget aux dépenses de nourriture, d'habillement et de logement. Les ménages riches dépensent davantage en produits culturels, loisirs et produits de luxe. Si j'accorde une part importante aux produits culturels et de loisirs, alors l'index exprimera davantage les conditions de vie des ménages aisés que celles des ménages pauvres. A nouveau, l'effet peut jouer dans les deux sens ; si le prix des produits culturels augmente plus vite que le prix des produits « de base », alors les ménages pauvres jouiront d'un avantage : l'index augmentera plus

vite que le coût de la vie *pour eux*. Dans le cas contraire, ils seront désavantagés : le coût de la vie *pour eux* augmentera plus vite que l'indice des prix.

Prenons un autre exemple : les habitudes alimentaires liées aux différences culturelles. Les Musulmans, en général, ne consomment pas de porc et consomment nettement plus de mouton que les autres citoyens. Je ne sais pas quelle est la part respective de ces deux types de viande dans l'indice des prix, mais il y a beaucoup de chances qu'elle soit proche de la consommation du « belge moyen » et donc éloignée de celle du citoyen musulman moyen. L'effet sera symétrique à ceux qu'on vient de décrire : si le prix de la viande de mouton augmente plus vite que celle du porc, les musulmans seront relativement désavantagés ; dans le cas contraire, ils seront avantagés.

(2) Des exemples qui précèdent, on infère facilement l'autre caractéristique annoncée des indicateurs : il y a toujours une *distance* entre le concept et l'indicateur. L'évolution mesurée du niveau des prix dépend de la pondération des différents biens qui seront repris dans l'indice. Or il n'y a pas de « bonne » pondération, parce que la structure des consommations diffère d'un individu à l'autre, d'une catégorie sociale à l'autre, d'un groupe culturel à l'autre et qu'il n'y a pas deux consommations identiques au sein de la population. La manière dont l'indice est calculé n'est pas indifférente, on l'a vu, puisqu'elle avantagera toujours certains au détriment d'autres. Mais une fois ce calcul fait, l'essentiel est que la distance entre l'indicateur et le concept *reste la plus constante possible*.

Il y a quelques années, on a constitué en Belgique un nouvel indice des prix baptisé « indice-santé », dont sont exclus le tabac et les produits pétroliers. L'exclusion des produits pétroliers s'expliquait par les hausses prévues des prix du pétrole : le gouvernement voulait éviter que ces hausses soient répercutées dans les salaires via l'indexation automatique. Pour le tabac, le raisonnement est un peu différent : les autorités publiques souhaitent réduire la consommation de tabac. Pour ce faire, outre les campagnes publicitaires, la méthode la plus utilisée a été de taxer de plus en plus lourdement le tabac. Cette méthode présente, du point de vue des pouvoirs publics, un double avantage : elle décourage les fumeurs en portant les produits qu'ils affectionnent à un coût prohibitif ; et, par ailleurs, comme tout le monde ne cesse pas de fumer pour autant, cela fait rentrer de l'argent dans les caisses de l'Etat (argent qui pourrait servir, par exemple, à financer les frais de sécurité sociale occasionnés par la consommation de tabac). Dès lors, le gouvernement ne souhaitait pas que le tabac reste dans l'indice des prix : les augmentations de taxe seraient automatiquement traduites en augmentations de salaire. Ce que le gouvernement voulait, c'était que le coût de la vie devienne plus cher pour les fumeurs. Mais, bien sûr, le nouvel indice ne donne pas le même résultat que l'ancien : la comparaison entre les hausses de prix d'une année sur l'autre est donc faussée. Pour connaître la hausse de prix entre deux années, il faut bien sûr que l'indice *soit calculé de la même façon dans les deux cas*. De telles « manipulations » de l'indice peuvent parfois se justifier moralement (par exemple, précisément lorsqu'il s'agit de décourager la consommation de certains produits en augmentant leur prix), mais elles introduisent un « biais » dans la comparaison : pour calculer l'inflation sur les vingt dernières années, il faut soit convertir les chiffres anciens en « indice santé » soit

convertir les chiffres nouveaux au moyen de l'indice traditionnel. La *distance entre l'indicateur et le concept* a changé.

On le voit, l'indice des prix constitue un exemple tout à fait typique d'indicateur. Il permet de traduire une variable qui n'est pas directement observable en tant que telle (le « coût de la vie » ou le « niveau des prix ») en une série de mesures *définies de manière opérationnelle* : si je vous donne la définition concrète de l'indice des prix (la liste des produits, leur pondération respective, la liste des points de vente, etc.) et si vous disposez des moyens matériels nécessaires, vous êtes capables de calculer l'indice des prix.

Je vais maintenant passer en revue quelques-uns de différents concepts vus au cours, afin d'illustrer cette notion d'indicateur dans des domaines peut-être moins évidents.

3. Des concepts aux indicateurs : exemples.

Mon principal objectif dans ce cours est, je le rappelle, de donner aux étudiants les moyens de porter un regard critique sur les recherches qu'ils seront amenés à rencontrer dans leur vie professionnelle. De ce point de vue, réfléchir sur la manière dont les différents concepts de sciences sociales sont *opérationnalisés* est sans doute une des pratiques les plus salutaires qui soient. C'est en un peu comme rentrer dans l'atelier de l'horloger ou dans les cuisines du restaurant : cesser de consommer passivement des produits finis pour s'interroger sur la manière dont on les réalise.

Dans ce paragraphe, je reprendrai les différents exemples vus au cours en indiquant – brièvement pour certains, plus longuement pour d'autres – le passage du concept à un indicateur opérationnel⁸⁸.

a) La richesse des nations.

(1) Le concept. L'idée qu'il y a des pays pauvres et des pays riches est aujourd'hui une évidence. Elle se traduit par des « images », évolutives, certes, mais tout de même assez concrètes : d'un côté des images de régions fortement urbanisées, de bâtiments modernes, d'environnement technologique de pointe (ordinateurs, GSM, technologie médicales, etc.), de supermarchés débordants de produits multiples... de l'autre, des régions rurales ou des bidonvilles, des gens mal soignés et mal nourris, des technologies rares et partiellement obsolètes, une surpopulation endémique, des magasins vides...

⁸⁸ Je suis donc ici un ordre d'exposition un tout petit peu différent de celui du cours oral. Lors de l'exposé, j'avais d'abord vu comment on se représentait une série de concepts, puis j'avais repris pour chacun d'eux l'étape de spécification des dimensions, et enfin, j'étais revenu une troisième fois sur chacun pour discuter la construction des indicateurs. Ici, je verrai les trois étapes pour un premier concept, puis les trois étapes pour un second, et ainsi de suite.

Derrière ce que ces images ont aujourd'hui de caricatural, tout le monde reconnaîtra qu'il se cache une réalité : le niveau de vie des populations est très inégal selon les pays. Cette situation est relativement récente : pour l'année 1800, l'historien Paul Bairoch a estimé que le niveau de « civilisation matérielle » était à peu de choses près le même pour l'Amérique du Nord, l'Europe et l'ensemble de ce qu'on appelle aujourd'hui le « Tiers-Monde ». Il est possible aussi qu'elle évolue : l'économiste Pierre-Noël Giraud pense qu'au siècle prochain, les inégalités *internes* à chaque pays se creuseront de plus en plus, mais que les inégalités *entre* pays pourraient diminuer lentement⁸⁹.

Aujourd'hui, ce qui nous paraît essentiel, c'est le *niveau de vie* des habitants de chaque pays ou, comme le dit Bairoch, le « degré de civilisation matérielle » que l'on estime à partir de la somme de ce qui est produit chaque année en termes de biens et services dans le pays considéré. On dispose pour ce faire d'un indicateur devenu classique : le *Produit National Brut (PNB)* sur lequel je reviendrai.

Cette conception de la richesse ou de la pauvreté d'un pays n'est pas du tout une évidence. Elle a évolué considérablement au cours des trois derniers siècles. Les auteurs « mercantilistes » du XVII^e siècle décrivaient la richesse d'un pays essentiellement par ses réserves en or, en argent, en métaux précieux « monnayables ». Le pays « riche » par excellence, dans cette optique était l'Espagne, qui avait accès par la conquête et le pillage aux mines du Mexique et du Pérou notamment. Cette conception de la « richesse » d'une nation s'appuyait sur une vision du monde particulière : dans l'Europe en pleine structuration, l'important pour les Etats est de disposer des réserves monétaires nécessaires pour financer leurs interminables guerres. C'est dans cette logique que les mercantilistes conseilleront les Monarques : « *L'objectif des mercantilistes est tout d'abord de faire entrer autant « d'or » que possible sur le territoire national et d'éviter qu'il ne s'échappe une fois entré* »⁹⁰. Cette politique finira par provoquer la ruine de l'économie espagnole : notamment parce que l'afflux de richesses monétaires venues d'Amérique provoquera un renchérissement des produits de l'industrie espagnole balbutiante.

Au-delà de ses connotations politiques, le concept mercantiliste de « richesse d'un pays » avait peut-être une dimension *intuitive* : après tout, lorsqu'on parle de la richesse d'un individu, on évoque en premier lieu sa fortune personnelle. La notion mercantiliste était peut-être une simple transposition de ce concept individuel à une idée collective (le pays, la nation). Quoiqu'il en soit, le concept même de richesse évoluera considérablement avec la naissance de l'école classique et notamment Smith, Ricardo et Malthus au XVIII^e siècle. Pour eux, « *ce qui compose réellement la richesse d'une société est un ensemble de ressources consommables par les membres du pays ou échangeables, c'est-à-dire, grossièrement, des ressources matérielles qui soit vont permettre à la nation de vivre ou de survivre (manger, construire, se vêtir, rendre les*

⁸⁹ Pierre-Noël Giraud (1996) : *L'inégalité du monde*, op. cit.

⁹⁰ Daniel Cohen (1997) : *Richesse du monde, pauvreté des nations*, Paris Flammarion, coll. Essais, p. 23.

conditions de vie plus confortables, aménager la nature), soit seront vendues à d'autres pays et fourniront ainsi de la richesse sous la forme de monnaie »⁹¹.

Avec l'économie classique, progressivement, le concept de richesse d'une nation prend deux caractéristiques qu'il a encore aujourd'hui :

- d'abord, la richesse est le résultat du *travail* des habitants et de leur capacité à le mettre en œuvre (notamment les capacités techniques) ;
- ensuite, la richesse est devenue un *flux* et non plus un *stock* : on comptabilise la production du bien et services au cours d'une période donnée (en général un an).

Avec le concept de richesse tel qu'il émerge de la réflexion économique classique, l'important devient donc de mesurer le *niveau de vie* des habitants et non plus les capacités financières de l'Etat (même s'il peut y avoir un lien entre les deux). Le concept de « richesse d'une nation » a donc profondément évolué en trois siècles.

(2) La spécification. Ce travail de spécification n'est pas, bien sûr, vraiment séparable de l'évolution du concept lui-même. On peut toutefois relever au moins deux thématiques.

- en premier lieu, l'opposition entre le « matériel » et le « non matériel » : les économistes classiques ont mis un certain temps pour mesurer l'importance des *services* au sens large dans l'ensemble de la production.
- en deuxième lieu, l'opposition entre le « marchand » et le « non marchand » : la comptabilité nationale, y compris encore dans les deux décennies qui ont suivi la guerre, ne prenait en compte que les biens et services susceptibles d'être échangé directement sur un marché et ne tenait donc pas compte de la production de biens directement publics (l'éducation, la défense nationale, etc.)

Dans la première partie de son ouvrage déjà cité, Dominique Méda⁹² retrace la manière dont l'économie a tenu compte – bien ou mal, c'est une autre question – de ces difficultés pour articuler les différentes dimensions en une seule mesure, le Produit National Brut, à savoir la somme des biens et services produits au sein d'une économie en une année. La manière dont l'économie définit la « production » est donc le résultat d'un long travail conceptuel, sans doute en partie discutable, et qui a abouti à la conception moderne. Discuter plus avant le *concept* de production finalement retenu dépasserait largement le cadre de ce cours. Ce qu'on peut analyser, par contre c'est la relation entre ce que l'on veut mesurer (la production totale au cours d'une période donnée) et l'*indicateur* conçu pour le mesurer (le PNB ou PIB).

⁹¹ Dominique Méda (1999) : *Qu'est-ce que la richesse ?* Paris, Alto/Aubier.

⁹² *Qu'est-ce que la richesse ?*, p 18-120.

(3) L'indicateur. Pour évaluer la production d'un pays ou d'une région, on utilise généralement deux variantes d'un même indicateur :

- Le *Produit National Brut (PNB)* mesure la production réalisée au moyen de facteurs de production nationaux ;
- Le *Produit Intérieur Brut (PIB)* mesure la production réalisée à l'intérieur du pays ou de la région donnée.

La différence est aisément compréhensible lorsqu'on prend quelques exemples. Ainsi, les bénéfices d'une firme américaine installée en Belgique sont comptabilisés dans le produit *intérieur* brut de la Belgique mais dans le produit *national* brut des Etats-Unis. Si les ouvriers de la firme en question sont belges, leur salaire (contrepartie de leur contribution à la production) sera comptabilisé dans le PNB belge et dans le PIB belge. Par contre, le salaire d'un travailleur frontalier français sera comptabilisé dans le PIB belge mais dans le PNB français. De la même façon, le salaire d'un chercheur belge travaillant aux Etats-Unis sera comptabilisé dans le PIB américain mais dans le PNB belge⁹³. Le PNB et le PIB seront donc identiques seulement dans le cas où l'activité des Belges à l'extérieur est égale à l'activité des étrangers en Belgique. Le PNB et le PIB mesurent donc des réalités partiellement différentes mais, dans la suite du texte, j'utiliserai les deux termes de manière interchangeable, les nuances entre les deux ne nous intéressant pas beaucoup ici.

Bien entendu, le PNB (ou le PIB) d'un pays représente en quelque sorte son « potentiel économique », mais ne dit rien du niveau de vie des habitants : pour s'en faire une idée, il faut évidemment calculer le PIB *moyen*, c'est-à-dire par habitant. En 1993, l'Inde avait un PNB de 270 milliards de dollars, soit un peu plus que la Belgique, qui avait, elle un PNB de 210 milliards de dollars. Mais la population indienne est égale à 90 fois la population belge ! Le PNB par habitant en Belgique le PNB/hab en Belgique (20.900 \$) était donc 70 fois supérieur au PNB/hab de l'Inde (310 \$)⁹⁴.

Une fois ces éléments acquis, on peut montrer la *distance* qui existe entre le concept (le « niveau de vie » des habitants) et l'indicateur (le PIB/hab) en reprenant les critiques qui sont adressées classiquement par les économistes eux-mêmes (on retrouvera l'essentiel de ces critiques dans les livres de Dominique Méda et de Joseph Stassart, déjà cités).

● **1^{ERE} CRITIQUE : LES PRODUCTIONS NON COMPTABILISEES**

⁹³ Pour une présentation courte mais très pédagogique des différentes conceptions du Produit National ou du Produit Intérieur, voir Joseph Stassart (1993) : *Introduction à l'économie politique*, Liège, édition de la Faculté d'Economie de Gestion et de Sciences Sociales de l'Ulg.

⁹⁴ *Bilan économique et social 1993*, Paris, Ed. Le Monde.

Le PIB et le PNB n'enregistrent pas une série d'activités qui produisent effectivement des biens et des services mais qui ne sont pas comptabilisées, notamment parce qu'elles ne passent pas par le marché.

- *Le travail ménager* : le travail ménager des femmes n'est pas comptabilisé dans le PIB (celui des hommes non plus, d'ailleurs, mais on sait qu'il est beaucoup moindre). Cependant, il représente un volume considérable de services. La meilleure preuve en est que le ménage qui fait effectuer ce travail par un prestataire de service (une femme de ménage) devra déboursier une somme importante : une femme de ménage qui ferait la totalité du travail ménager (ce qui est très rarement le cas) serait sans doute payée une vingtaine de milliers de francs par mois au moins. On pourrait donc dire que chaque ménagère effectue un montant de prestations tout à fait *réelles* mais non comptabilisées équivalent à plus ou moins vingt mille francs par mois (ceci est un ordre de grandeur, bien sûr). Cela est si vrai que certains économistes ont fait remarquer avec ironie que celui qui épouse sa femme de ménage fait diminuer le revenu national : en effet, un service marchand donc comptabilisé est transformé en service non marchand, sans que la quantité de travail ait changé.

- *L'auto-consommation paysanne* : dans les économies fortement rurales, les paysans consomment leur propre production. Seuls les surplus sont échangés sur le marché, afin d'obtenir les devises nécessaires à l'achat de quelques biens manufacturés. C'est un peu comme si, en quelque sorte, tout ce qui correspond dans nos pays au secteur de la production agricole était sorti de la comptabilité nationale⁹⁵. Cela accroît la différence perçue entre les niveaux de vie des pays riches et des pays pauvres. Cette différence est évidemment considérable, mais elle est moindre que ce que laissent croire les chiffres du PIB. Il serait tout simplement impossible au citoyen indien moyen de survivre avec 310 \$ par an (dix mille francs belges par an !) s'il devait acheter sur le marché ses produits de base.

- *La production en noir* : au sein de la production non comptabilisée, on trouve également tout ce qui concerne la production « clandestine » sous toutes ses formes : les ouvriers clandestins qui travaillent dix heures par jour dans le secteur de la construction, les chômeurs qui « bricolent » à gauche et à droite mais aussi le médecin qui ne déclare qu'une partie de ses honoraires et, bien sûr, toutes les activités criminelles qui, par définition, ne sont pas déclarées, mais qui produisent, elles aussi, des biens et des services : le tabac et l'alcool de contrebande, les drogues, les logiciels piratés, les services des prostituées... sont produits, achetés et consommés. Les revenus qu'ils génèrent servent à acheter d'autres biens qui seront eux aussi produits, achetés et consommés. Toutes ces activités sont intégrées dans le circuit économique et certaines d'entre elles, au moins, améliorent effectivement le niveau de vie moyen de la population. Mais, par définition, elles ne rentrent pas dans la comptabilité nationale. Dans certains

⁹⁵ Il y a également une autoconsommation agricole dans les pays riches, mais elle est bien sûr nettement plus faible.

pays, et notamment en Belgique, cette activité non comptabilisée représente une part importante du total des richesses produites, part dont il est bien sûr difficile d'estimer l'ampleur.

• **DEUXIEME CRITIQUE : LES PRODUCTIONS INDUMENT COMPTABILISEES.**

A côté des productions non comptabilisées, il existe une série de productions qui rentrent effectivement dans le calcul du PIB mais dont on peut se demander si elles contribuent réellement au niveau de vie de la population. Dans tous ces cas, les économistes sont partagés.

- *Les dépenses militaires* : les dépenses d'armement ne débouchent pas sur une consommation susceptible d'augmenter le niveau de vie des citoyens d'un pays. D'un autre côté, on peut considérer qu'elles sont nécessaires : en cas d'agression, disposer d'une armée efficace est certainement utile. Mais jusqu'où faut-il aller et dans quelle mesure ces ressources ne sont-elles pas détournées des possibilités effectives de consommation ? A ce propos, je citerai Joseph Stassart, dont j'ai déjà mentionné l'ouvrage plus haut : « *On fera remarquer que ces dépenses satisfont des besoins de défense, comme d'autres dépenses satisfont des besoins de nourriture, de vêtement, de logement... que la dépense soit de nature collective ne change rien à l'affaire. Soit. Avouons cependant notre réticence face à cette belle logique économique. Car, pris dans l'engrenage, comment va-t-on considérer les dépenses destinées à satisfaire les « besoins » d'agressivité, de domination, de puissance d'une nation, d'un parti, d'un dictateur ? Mais où trouver la juste ligne de démarcation ? C'est, semble-t-il, un domaine où le jugement de valeur prend le pas sur l'appréciation scientifique* ». ⁹⁶

- *Les dépenses de publicité* : Du point de vue du comptable national, l'activité des agences de publicité est bien sûr une production de service, comptabilisée comme telle et elle accroît donc le PIB. Mais cette production correspond-elle réellement à un service rendu au consommateur ? La discussion est pour le moins ouverte. Les publicitaires argumentent que la publicité informe et augmente donc les possibilités de choix de chacun : c'est sa contribution au niveau de vie. Mais certains économistes ou sociologues, plus critiques, font remarquer qu'il s'agit beaucoup moins d'informer réellement le consommateur que de *l'influencer* : les dépenses de publicité concernent non le niveau de vie des gens, mais la concurrence entre firmes. Or, ces dépenses publicitaires, bien sûr, nous les payons chaque fois que nous achetons les produits promotionnés : elles grèvent lourdement le budget de certaines firmes et sont donc répercutées dans le prix des produits vendus. Le niveau de vie des Belges serait-il diminué si, demain, la publicité était réduite au minimum (et donc les produits moins chers) ? La question est pour le moins ouverte.

⁹⁶ Introduction à l'économie politique, p. 55.

- *Les dépenses de santé* : il ne fait pas de doute, bien sûr, que les dépenses de santé contribuent au niveau de vie de la population ; la santé est un des biens les plus précieux et la possibilité toujours croissante de l'améliorer constitue certainement une part de notre bien-être. Mais l'amélioration de la santé est-elle proportionnelle aux dépenses ? On sait que ce n'est pas le cas : des pays ayant des niveaux de santé comparables (mesurés notamment par l'espérance de vie) peuvent consacrer des proportions très différentes de leurs ressources aux dépenses de santé. C'est qu'il est très difficile d'estimer « l'efficacité » d'une dépense de santé. Dans quelle mesure les nombreux examens prescrits à certains patients sont-ils tous utiles ? Notre santé est-elle d'autant meilleure que nous allons plus souvent chez le médecin ou que nous consommons davantage de médicaments ? Probablement pas : il y a un décalage entre ce qui est *dépensé* pour la santé et *l'amélioration effective* de la santé, décalage d'autant plus important que nous sommes dans un système où ces dépenses sont largement socialisées : le patient ne supporte qu'une petite partie du coût et est donc tenté d'en demander toujours davantage... (on ne sait jamais).

On le voit, il y a donc une série d'activités qui sont comptabilisées comme des *productions* dans le calcul du PNB mais dont il est difficile de dire si elles améliorent le niveau de vie de la population, donc la « richesse » d'une société.

• **TROISIEME CRITIQUE : LES COUTS NON COMPTABILISES.**

Il y aurait beaucoup à dire sur ce sujet, parce qu'on touche sans doute ici à des questions fondamentales de la science économique, mais je me contenterai d'un exemple : le coût écologique de la production.

Supposons qu'une firme ait le choix entre deux technologies pour produire un matériau particulier : une technologie A, qui coûte 10 % moins cher mais qui produit une quantité importante de déchets difficilement recyclables ; et une technologie B, qui ne produit pas de déchets, mais coûte 10 % plus cher. Si la firme produit pour un milliard de matériau avec la technologie A, elle produira donc pour 1100 millions avec la technologie B. Si elle n'a aucune contrainte, la firme choisira donc A et produira pour un milliard, parce que cela réduit ses coûts de production et lui permet de vendre ses produits à un prix plus compétitif. Dans ces conditions, que va-t-il se passer ? Au bout d'un temps, il deviendra indispensable de faire quelque chose de ces déchets qui occasionnent de fortes nuisances. On ira donc trouver une entreprise spécialisée dans le retraitement de déchets et il en coûtera, par exemple, quatre cents millions par an à la collectivité concernée (une commune, une province, une région, un Etat...) pour retraiter les déchets produits par la première firme et « remettre l'environnement en l'état », si l'on peut dire. Comment la comptabilité nationale enregistre-t-elle la différence ?

- dans le cas de la technologie B (pas de déchets) la comptabilité nationale enregistre une contribution au PNB de 1100 millions : les matériaux produits par la première firme, soucieuse de l'environnement.

- dans le cas de la technologie B (déchets), le comptable national enregistre une production de 1 milliard pour la première firme, plus quatre cents millions pour la firme de traitement des déchets, soit 1400 milliards.

Donc, si la première firme choisit de négliger l'environnement, la comptabilité nationale enregistrera une production *supplémentaire* de trois cents millions. D'où vient la différence ? Tout simplement du fait que, dans le cas « déchets », il y a un **coût écologique** de quatre cents millions qui n'a pas été comptabilisé : il faut effectivement dépenser quatre cents millions pour « réparer » les dégâts causés à l'environnement. La firme de déchets ne produit donc aucun bien-être *supplémentaire* : elle ne fait que *réparer* quelque chose qui a été détruit par la première firme, mais qui n'entre nulle part dans la comptabilité nationale.

Il y a donc une série d'activités qui n'accroissent pas le bien-être total de la population mais servent seulement à **compenser une diminution** : c'est le cas de l'exemple qui précède. On peut dire que les quatre cents millions de production de la firme de retraitement des déchets ne viennent pas « ajouter du bien-être » mais seulement « compenser une perte » qui n'avait tout simplement pas été comptabilisée. Mais, pour le PNB (ou le PIB), c'est comme si on avait produit trois cents millions « en plus » dans le second cas.

• QUATRIEME CRITIQUE : LES EFFETS DU TAUX DE CHANGE.

La comparaison entre les PNB de différents pays peut également donner une idée fautive des niveaux de vie en raison du **taux de change**.

En effet, pour rendre simplement les PNB comparables entre eux, il faut les convertir dans la même monnaie : cela ne nous avance guère, par exemple, de savoir qu'en 1993 le PNB/hab de la Suisse était d'environ 70.000 francs suisses et le PNB/hab de la Belgique d'environ 750.000 francs belges si on ne sait pas combien il faut de FB pour faire un FS. En général, on utilise le dollar comme monnaie de conversion. On peut donc dire qu'en 1993, le PNB/hab était de 20.880 \$ pour la Belgique et de 36.230 \$ pour la Suisse⁹⁷. Mais cela veut-il dire que le niveau de vie des Suisses était 1,8 fois supérieur à celui des Belges ? Non : parce qu'avec 1000 \$, compte tenu du niveau des prix en Suisse, *on ne peut pas acheter autant en Suisse qu'avec 1000 \$ en Belgique*. Le salarié suisse installé en Belgique disposerait, c'est vrai, d'un revenu 1,8 fois supérieur à celui du salarié belge. Mais pour le salarié suisse installé en Suisse (ce qui représente tout de même l'immense majorité des cas), la différence est sensiblement moindre (mais il y reste évidemment une différence).

Ce décalage vient du taux de change, c'est-à-dire de la *proportion dans laquelle les différentes monnaies s'échangent entre elles* : cette proportion est influencée par de multiples facteurs, de sorte que le taux de change effectif ne correspond pas toujours (il

⁹⁷ Bilan économique et social 1993, p. 75.

correspond même rarement) à celui qui égaliserait le niveau des prix entre différents pays⁹⁸. De sorte que les comparaisons internationales du PNB/hab ne peuvent se traduire automatiquement en comparaison de « pouvoir d'achat » et, donc, de niveau de vie.

• **CINQUIEME CRITIQUE : LE PNB MOYEN ET LA REPARTITION.**

A tout ce qui précède, il faut ajouter un élément important : même s'il mesurait réellement un « niveau de vie moyen » - et on a vu que ce n'est pas le cas, ou seulement très approximativement - , le PNB par habitant ne serait qu'une mesure moyenne. Il faut encore tenir compte de la manière dont le produit est *réparti* entre les différents habitants d'un pays. Ainsi, deux pays dont le PNB par habitant serait, par exemple de 10.000 \$ peuvent encore connaître des situations très différentes : on peut imaginer que, dans l'un d'entre eux, 10 % des gens encaissent la majorité des revenus, les autres n'ayant presque rien et que, dans le deuxième pays, chaque habitant ait plus ou moins 10.000 \$ en mains. Dans le premier pays, cohabitent donc une minorité de très riches et une majorité de très pauvres, alors que dans le deuxième pays, il y a surtout une grosse majorité de situations « moyennes », plus ou moins égales entre elles.

Du point de vue de l'indicateur choisi, les deux pays sont donc comparables et, de fait, la richesse produite annuellement est identique, mais il est clair que les effets de répartition ont une influence sur le niveau de vie réel dans les deux pays : dans le cas égalitaire, le PNB/hab reflète plus ou moins bien la situation des habitants du pays, alors que dans le cas inégalitaire, le PNB/hab est une moyenne fictive, qui ne reflète la situation réelle de personne.

• **UNE TENTATIVE DE CORRECTION : L'INDICATEUR DU DEVELOPPEMENT HUMAIN (IDH).**

Toutes les remarques qui précèdent illustrent bien la notion de *distance* entre l'indicateur et le concept que l'on veut opérationnaliser. Si ce que l'on veut mesurer, c'est bien le niveau de vie des habitants d'un pays, alors le PNB et le PIB constituent des indicateurs très approximatifs. Cela a conduit l'ONU à proposer la construction d'un nouvel indicateur synthétique appelé *Indicateur du Développement Humain (IDH)*. Dans le « *Rapport mondial sur le développement humain* » de 1990, le développement humain est défini de la manière suivante : c'est « *la possibilité de mener une longue vie en bonne santé, d'acquérir des connaissances et d'accéder aux biens, à l'emploi et au revenu nécessaires pour bénéficier d'un niveau de vie décent* »⁹⁹.

Le développement humain est donc carrément un nouveau concept de « richesse » d'un pays : il n'est plus seulement question de production, mais de durée de la vie, d'accès à la santé, et d'accès à l'éducation. Bien entendu, ces variables restent

⁹⁸ A quoi il faut ajouter que le niveau des prix, comme on l'a vu dans le paragraphe consacré à l'indice des prix, peut varier sensiblement à l'intérieur d'un même pays : le coût de la vie, par exemple, n'est pas identique à Bruxelles et à Liège, alors que ces deux villes sont distantes de seulement 100 kilomètres.

⁹⁹ Jacques Généreux : *Chiffres clés de l'économie mondiale*, op. cit., p. 25.

liée au volume de la production de biens et services réalisées au sein d'un pays donné mais, comme a pu le voir, ce lien est assez lâche. L'ONU a donc proposé un indicateur qui combine quatre éléments :

- le PIB par habitant
- l'espérance de vie à la naissance ;
- le taux d'alphabétisation ;
- le nombre moyen d'années d'éducation des habitants.

L'IDH est conçu pour varier entre 0 et 1. Plus l'indicateur est proche de zéro, plus le « développement humain » ainsi défini est faible. Plus il est proche de un, plus ce développement humain est supposé élevé. En 1989, le pays le mieux classé était le Canada avec un IDH de 0,982 et le moins bien classé était la Guinée, avec un IDH de 0,052. Bien entendu, il n'y a pas de miracle : les pays « riches » en termes de PNB ont presque tous un IDH élevé et les pays pauvres, un IDH faible. Mais l'indicateur de développement humain apporte quand même une correction intéressante : le classement des différents pays du point de vue du PNB n'est pas le même que leur classement du point de vue du développement humain.

- Certains pays sont *beaucoup mieux classés en terme d'IDH que de PNB/hab* : la Chine, le Sri Lanka, le Vietnam, la Guyane, le Chili, la Tanzanie, pour prendre ceux pour lesquels la différence est la plus flagrante. Cela signifie que ces pays (dont le développement est par ailleurs inégal) réalise un niveau de développement humain supérieur à la moyenne des pays ayant à peu près le même PNB/hab qu'eux-mêmes. On pourrait dire qu'ils « utilisent mieux » leur PNB que les pays comparables.

- A l'inverse, d'autres pays sont *beaucoup moins bien classés en termes d'IDH que de PNB/hab* : c'est le cas de la Guinée, d'Oman, des Emirats Arabes, de la Lybie, du Gabon de l'Iran et de l'Arabie Saoudite, pour prendre les cas les plus flagrants. Il s'agit de pays qui réalisent un niveau de développement humain nettement plus faible que la moyenne des pays ayant un PNB comparable. Ce sont donc des pays qui « utilisent » moins bien leur PNB.

On remarquera que, dans la première catégorie, on trouve des pays de nature diverse mais dont l'économie est agricole ou agricole/industrielle. Dans la deuxième série, au contraire, on ne trouve que des pays vivant sur la « manne pétrolière ». Ces pays n'ont donc pas utilisé les ressources pétrolières pour accroître la santé et l'éducation, qui constituent les éléments de base de l'IDH. A titre d'exemples particulièrement frappant, la Chine avec un PIB/hab de 2.656 \$ et le Sri Lanka avec un PIB/hab de 2.253 \$ ont un IDH *supérieur* à celui du Sultanat d'Oman, avec un PIB/hab de 10.573 \$.¹⁰⁰

Sans répondre à toutes les remarques faites au PNB et au PIB, on voit que l'Indicateur de Développement Humain apporte une correction intéressante en ce qu'il se rapproche sans doute davantage du concept de « niveau de vie » que nous cherchons à évaluer. Il cherche donc à *réduire la distance* entre l'indicateur et le concept. Cela nous permet aussi de voir que lorsqu'on parle de « pays riches » et de « pays pauvres », cela a un sens, bien sûr, mais un sens qui est largement tributaire de la validité des indicateurs utilisés. Si l'on trouvait une solution pour répondre à toutes les remarques faites ici, il resterait certainement une grande différence entre pays pauvres et pays riches, mais sans doute les pauvres apparaîtraient-ils un peu moins pauvres et les riches un peu moins riches.

b) Le rendement.

(1) **Le concept.** J'ai déjà évoqué plus haut la notion de « rendement » : « *Quel type de rendement faut-il préférer* », se demandait Lazarsfeld¹⁰¹ « *celui d'un ouvrier qui travaille vite et gâche beaucoup de pièces, ou celui d'un ouvrier lent mais soigneux dans son travail* » ? A partir de cette question, il en arrivait à présenter la notion de « dimensions » d'un concept.

(2) **Les dimensions** : « *Finalement, on est amené à analyser la notion de rendement et à déterminer ses différentes composantes : la vitesse de travail, la qualité du produit, la rentabilité de l'équipement. La théorie de la mesure donne à ces facteurs le nom de « dimensions », dont l'analyse est souvent un problème complexe...* ».

D'autres dimensions pourraient sans doute être dégagées : le respect de normes de sécurité, l'intégration à l'équipe, etc. Ces dimensions peuvent apparaître éloignées du concept de « rendement » mais ce n'est vrai qu'à courte vue. Si, par exemple, un ouvrier dégage une production importante mais en contrevenant systématiquement aux normes de sécurité, il produit, à la longue, un risque important d'accident qui peut constituer un coût important pour l'entreprise. Un patron peut donc préférer un ouvrier un peu moins productif mais qui minimise les risques d'accident. De la même façon, un chef d'atelier peut préférer un rendement immédiat moindre plutôt qu'un rendement élevé qui multiplie les risques de tensions dans son atelier et qui accentue le « *turn-over* » (rotation des départs et des arrivées dans l'entreprise) ou l'absentéisme.

Au total, ce qui intéresse le patron, c'est évidemment la rentabilité de son investissement, c'est-à-dire le bénéfice rapporté à l'ensemble de ses coûts de production. Mais pour optimiser cette rentabilité, il aura besoin de connaître une série de résultats concrets, qui l'aideront à gérer son entreprise.

¹⁰⁰ Jacques Généreux : *Chiffres clés de l'économie mondiale*, op. cit., p. 44. Il s'agit des chiffres de 1989. La situation peut avoir évolué depuis mais sans doute pas de manière très marquée. Par ailleurs, on aura remarqué que je mélange allègrement PIB et PNB. C'est parce que les auteurs utilisent tantôt l'un, tantôt l'autre, en fonction des chiffres disponibles, j'imagine, et sans que l'on sache très bien lequel des deux indicateurs leur paraît le plus approprié.

¹⁰¹ *Le vocabulaire des sciences sociales*, op. cit., p. 29

(3) *Les indicateurs*. On peut imaginer, dans ce contexte, de nombreux indicateurs de rendement ou liés au rendement :

- Le nombre de pièces à l'heure ;
- La valeur produite à l'heure, qui dépend, elle, du *prix* auquel la production se vendra sur le marché ;
- Le taux d'utilisation des équipements : une machine est plus rentable si elle travaille en continu que si elle travaille seulement quelques heures par jour (même si, bien sûr, l'usure est aussi plus rapide) ;
- L'absentéisme : nombre de jours d'absence par mois,
- etc.

Tous ces chiffres peuvent constituer des indicateurs *partiels* du rendement. Au bout du compte, seul, sans doute, le profit intéresse le chef d'entreprise, mais pour savoir ce qui détermine son profit et comment l'accroître, tous les indicateurs de rendement peuvent s'avérer utiles.

c) L'intelligence.

(1) *Le concept*. La notion d'intelligence a déjà été brièvement évoquée, elle aussi, dans ce chapitre. C'est une notion que les sciences sociales ont reprise au langage courant. Probablement l'idée « d'intelligence » est-elle apparue lorsque les hommes se sont rendu compte que certains pouvaient triompher dans les combats entre clans ou entre individus pour des raisons qui ne s'expliquaient pas par la seule force physique. Et probablement ce concept était-il au départ associé à des notions comme « habileté », « adresse », « ruse », mais aussi « savoir », « sagesse ». Toutes ces notions sont connectées à notre idée actuelle d'intelligence. Mais sans doute le concept lui-même est-il devenu plus clair lorsqu'on a appris à distinguer la *connaissance*, c'est-à-dire l'ensemble des choses que l'on a apprises, d'une *capacité générale à résoudre des difficultés*, capacité qui, bien sûr, est aussi susceptible d'apprentissage, mais peut être exercée de manière très différente par des individus également savants.

Je ne me lancerai pas ici dans une histoire du concept « d'intelligence », qui dépasserait de loin mes propres compétences. Mais on peut raisonnablement supposer que ce concept est devenu de plus en plus important, au fur et à mesure que le développement des technologies rendait la pure force physique de moins en moins décisive pour réussir dans la vie sociale. Dès lors cette « *impression complexe et concrète de vivacité ou d'engourdissement mental* » dont parle Lazarsfeld (voir plus haut) a attiré l'intérêt des chercheurs. Au XIX^{ème} siècle, en particulier, dans la foulée des idées de Darwin sur l'évolution et la sélection naturelle, l'idée s'est peu à peu imposée que l'intelligence constituait l'élément décisif selon lequel il s'imposait de

classer les êtres humains. La mesure de l'intelligence s'est donc développée dans un contexte théorique où il s'agissait d'établir une « hiérarchie naturelle » entre les individus (hiérarchie des races, hiérarchie des sexes) et a bien du mal, aujourd'hui encore, à se débarrasser de ce contexte.

(2) *Les dimensions*. Si on veut concevoir l'intelligence comme une « aptitude » et non comme un « stock de connaissances », alors la première chose à faire est évidemment de séparer les deux aspects. On peut être *savant* sans être très intelligent et l'on peut être *intelligent* sans avoir eu l'occasion d'apprendre beaucoup de choses. Bien entendu, les deux notions sont liées : les plus intelligents sont supposés apprendre plus facilement. Mais il peut y avoir de grands écarts entre les deux : il y a avait assurément, au Moyen-âge, des gens aussi intelligents que nos contemporains, mais ils savaient beaucoup moins de choses que nous¹⁰².

On conviendra donc de réserver le terme d'intelligence à une *aptitude* et de ranger sous d'autres concepts des notions proches comme la « connaissance » ou la « sagesse », qui supposent un certain stock de savoir. Lorsqu'il s'agira de choisir des indicateurs, cette distinction prendra évidemment toute son importance.

Mais, même ainsi précisé, le concept d'intelligence peut se décomposer en de multiples dimensions différentes : quel rapport y a-t-il entre l'intelligence formelle du mathématicien, la ruse d'Ulysse ou de Pénélope, l'intelligence tactique du général sur un champ de bataille, l'intelligence « sociale » du courtisan qui sait habilement dire à chacun ce qu'il a envie d'entendre ? Une des questions qui a divisé les psychologues (et les divise encore en partie) concerne précisément la nature des ces différentes formes d'intelligence : s'agit-il de diverses variantes d'une même aptitude qui serait, en somme, une *intelligence générale* ? Ou s'agit-il au contraire d'aptitudes nettement distinctes, qui ne sont pas possédées au même degré par tous les individus ? Lorsqu'on sait que les études sur l'intelligence se sont développées notamment dans un souci de *hiérarchiser* les individus, la question est importante : si on peut mettre en évidence une « intelligence » que certains possèderaient à des degrés différents, alors il est possible – même si c'est discutable – de constituer une telle hiérarchie, qui placerait les plus intelligents au sommet et les moins intelligents à la base. Si, au contraire, on constate la diversité des aptitudes, alors la hiérarchie est beaucoup plus difficile à constituer : on peut être intelligent dans un domaine et pas dans un autre.

(3) *Les indicateurs*. L'évaluation de « l'intelligence » par des indicateurs s'est développée principalement face à des nécessités pratiques. La méthode des tests de « Q.I. » (Quotient intellectuel) a connu un boom considérable en 1917, lorsque les Etats-Unis sont entrés en guerre contre l'Allemagne et ont dû recruter rapidement deux millions de volontaires pour se battre en Europe. Pour déterminer comment répartir

¹⁰² Il faudrait sans doute nuancer cette remarque de la manière suivante : si l'intelligence est quelque chose qui peut se développer, et pas seulement une aptitude exclusivement innée, alors le progrès des techniques pédagogiques a sans doute contribué à élever le niveau moyen d'intelligence dans les sociétés contemporaines. Mais c'est certainement quelque chose qui est très difficile à évaluer.

efficacement ces individus, l'armée américaine s'est servie d'une variante du test de quotient intellectuel mis au point par le psychologue français Binet.

Mais, en premier lieu, qu'est-ce qu'un test ? Madeleine Grawitz le définit de la manière suivante : « *Un test est une épreuve définie, impliquant une tâche à remplir, identique pour tous les sujets examinés, avec une technique précisée pour l'appréciation du succès ou de l'échec ou pour la notation numérique de la réussite* »¹⁰³.

Quelles sont les conditions pour qu'un test soit valide ?

- si c'est bien une forme *d'intelligence* que l'on veut mesurer, alors les tests ne doivent faire appel qu'à des savoirs très généraux, susceptibles d'avoir été appris par tous le monde : par exemple, si on fait subir un test de mathématiques à des élèves qui ont eu des programmes de mathématiques différents dans leur cursus, alors ceux qui auront reçu un enseignement plus poussé réussiront en moyenne mieux que les autres, par définition ; mais cela ne mesurera pas leur « aptitude » mathématique, seulement leur niveau de connaissance.

- si l'on veut pouvoir faire des comparaisons entre gens issus de milieux culturels différents, alors les tests ne doivent faire référence qu'à des *éléments communs* à ces différentes cultures ; il est certain que si l'on fait passer un test où la connaissance des règles du base-ball est utile, les petits Américains réussiront mieux que les autres ; mais si le test fait référence aux techniques de chasse à l'arc, alors c'est sans doute en Afrique que le taux de réussite sera le plus élevé ; mais à nouveau, ces tests ne mesureront pas des aptitudes intellectuelles, seulement, une forme de savoir culturellement situé ;

- enfin, pour comparer des individus différents de manière valide, il faut que le test soit *étalonné*, c'est-à-dire que l'on dispose de la distribution des résultats sur une population semblable. On peut comprendre cette idée d'étalonnage à partir d'un exemple simple. Supposons que l'on veuille faire subir un test de saut en hauteur à des enfants de quatorze ans. Si on met la première barre à 2m 40, le résultat sera simple : tout le monde échouera et on n'apprendra rien sur les aptitudes différenciées des sujets. Il en va de même pour les tests d'intelligence. Il faut donc « étalonner » le texte de façon à savoir comment les autres individus du même âge le réussissent en moyenne.

Ce n'est évidemment pas le lieu de rentrer ici dans la technique même des tests de Q.I. J'ai simplement voulu illustrer à nouveau la notion d'indicateur et surtout, apprendre aux étudiants à se poser la question, lorsqu'on est devant un test de Q.I. : « Qu'est-ce que cela mesure exactement ? ». Aujourd'hui, l'importance d'un facteur « intelligence générale » reste discutée parmi les psychologues. Il est vrai que, lorsqu'on fait passer à une série de sujets des tests censés mettre en œuvre des aptitudes différentes (raisonnement discursif, raisonnement formel, manipulations spatiales, etc.), on

¹⁰³ *Méthodes des sciences sociales*, p. 648.

s'aperçoit qu'il y a une relativement forte corrélation entre les résultats : ceux qui réussissent bien certains tests ont statistiquement plus de chances de réussir les autres et vice-versa. Cette constatation plaide pour l'idée qu'il y aurait une aptitude globale que l'on pourrait appeler « intelligence » et qui serait sous-jacente à la réussite des différents tests. Mais d'autres psychologues contestent le résultat en montrant que, selon la méthode d'analyse statistique choisie, on observera plutôt une aptitude « globale » ou des aptitudes « partielles » (intelligence formelle, intelligence discursive, etc.).

Devant ces difficultés, d'autres encore ont préféré adopter une attitude « empirique » : plutôt que de tenter à tout prix de définir une notion « d'intelligence » avec tout ce que cela suppose comme engagement symbolique, certains défendent les tests en disant qu'ils permettent de prédire de manière utile certaines performances futures, sans se prononcer sur le fait que ces performances sont liées à quelque chose que l'on pourrait baptiser « intelligence ». C'est l'attitude qu'a adoptée Alfred Binet, l'un des inventeurs des tests psychologiques, lorsqu'il disait, avec une certaine ironie : « *L'intelligence, c'est ce que mesurent mes tests* ».

Je ne rentrerai pas plus avant dans cette discussion ici, mais je renvoie les étudiants qui voudraient en savoir plus aux ouvrages déjà cités¹⁰⁴.

d) La conviction religieuse.

(1) **Le concept.** L'idée de « religiosité » que j'ai déjà évoquée dans la première section de ce chapitre peut s'appliquer soit aux individus, soit à une société. On a bien une idée intuitive de ce que c'est qu'une personne religieuse et une autre qui l'est moins. Pour une société, c'est peut-être plus compliqué : on sait que certaines pratiques diminuent fortement dans notre société (la messe dominicale, par exemple). D'autres ont tendance à survivre davantage (le baptême et surtout l'enterrement religieux). Les croyances se modifient, mais ne vont pas nécessairement dans un sens univoque : si les croyances de la religion traditionnellement dominante (l'Église catholique) s'étiolent certainement, d'autres apparaissent qui lui font concurrence : voir par exemple le succès (au moins pendant un temps) de phénomènes tels le New Age ou encore l'émergence régulière de nouvelles sectes.

(2) **Les dimensions.** Lorsqu'on veut apprécier les convictions religieuses des individus, on dispose essentiellement de deux dimensions :

- leurs *croyances*, d'une part ;
- leur *pratiques*, de l'autre.

Les deux dimensions se rapportent bien au concept de « religiosité » mais sous deux aspects différents : les croyances religieuses se rapportent sans doute plus

¹⁰⁴ Madeleine Grawitz : *Méthodes des sciences sociales*, op. cit. ; Stephen Jay Gould : *La malmesure de l'homme*, op. cit.

directement à ce que nous appellerions la conviction religieuse. Mais une croyance qui ne se traduit dans aucune pratique engage-t-elle l'individu ? Est-elle le signe que la religion devient intime et personnelle (ce qui peut vouloir dire qu'elle est plus forte) ou s'agit-il plutôt alors d'une croyance « résiduelle », que l'on conserve sans trop réfléchir à sa signification ? Nombreuses sont ainsi les personnes d'un certain âge qui, sans hésiter, se déclarent croyantes lorsqu'on leur pose la question, mais sans que ces croyances viennent jamais interférer dans leur morale quotidienne.

A l'inverse, on pourrait penser que la pratique religieuse, dans la mesure où elle engage davantage les personnes, pourrait constituer une dimension plus réelle de la conviction. Mais la pratique s'inscrit de plus en plus souvent dans un contexte qui n'est religieux qu'en apparence : elle traduit en fait un besoin de *conformité sociale*. Dans une société où « cela se fait », par exemple, de faire baptiser ses enfants, on peut voir des gens qui ne sont nullement croyants au fond d'eux-mêmes tenir beaucoup à ce que leurs enfants soient baptisés, par peur d'une certaine forme de marginalisation sociale dans le cas contraire.

Si l'on s'intéresse maintenant non plus aux personnes, mais aux sociétés, la comparaison peut se faire assez naturellement à partir de la *proportion* d'individus qui suivent les prescrits religieux ou qui adhèrent à tel ou tel type de croyance. On dira ainsi que, sur base de ce type d'indicateurs, l'Irlande est certainement une société plus religieuse que la France. Mais s'agissant des sociétés, il faut tenir compte également de dimensions qui n'existent pas à l'échelle des individus : par exemple le poids institutionnel de l'Église, l'importance du clergé régulier ou séculier¹⁰⁵, etc. Ces dimensions peuvent, elles aussi, traduire des aspects très différents de la « religiosité ». Par exemple, la société belge a gardé dans son organisation des traces importantes de l'existence d'un « monde chrétien » : il existe une confédération syndicale *chrétienne*, une fédération de mutualités *chrétiennes*, un parti *social-chrétien*, des écoles et des hôpitaux *chrétiens*, etc. Mais il est clair que la relation entre l'existence de ces institutions et la croyance a évolué : de nombreuses personnes fréquentent les mutualités, les écoles ou les hôpitaux chrétiens sans être croyants. De la même façon, il y a de plus en plus de croyants qui, pour des raisons diverses, s'affilient à une mutualité non chrétienne ou mettent leurs enfants dans l'enseignement « officiel ».

(3) *Les indicateurs*. A partir de là, on voit facilement comment on peut construire des indicateurs pour chacune de ces dimensions.

- s'agissant des *croyances*, on peut soumettre aux personnes interrogées une série de croyances et leur demander si elles y adhèrent ou non. On peut alors construire un indicateur numérique schématique : plus nombreuses sont les croyances auxquelles une personne adhère, plus elle sera supposée religieuse. Mais on imagine facilement les difficultés qui peuvent surgir.

¹⁰⁵ Pour rappel, le clergé « régulier » désigne les ecclésiastiques qui décident de suivre une *règle* et se « retirent » partiellement du monde, c'est-à-dire les moines. Le clergé *séculier* désigne les ecclésiastiques qui assurent leur mission « dans le siècle », ce que l'on traduirait aujourd'hui par « dans la société », c'est-à-dire les curés.

* En premier lieu, comment comparer le degré de religiosité de personnes appartenant à des religions différentes ? Certaines religions n'exigent pas à proprement parler la foi en un dieu révélé (le Bouddhisme, par exemple). Certaines religions laissent plus de place à l'interprétation personnelle d'une référence commune (comparons, par exemple, la lecture de la Bible dans les différentes églises protestantes et dans les églises catholiques). Il semble donc prudent d'établir des indicateurs spécifiques à chaque religion. Mais dans ce cas, il devient difficile de comparer la conviction religieuse de personnes appartenant à diverses religions...

* Deuxièmement, on l'a déjà vu plus haut, la *signification des croyances* évolue avec le temps. Je l'ai signalé pour la croyance à l'enfer et au purgatoire : elle constituait il y a encore un siècle, un signe de religiosité « modérée », alors qu'aujourd'hui, elle distingue des gens particulièrement croyants. Il faut donc faire attention à ce que la distance entre l'indicateur et le concept ne se modifie pas.

- En ce qui concerne les *pratiques*, on peut également constituer des indicateurs simples : adhésion ou non à certaines pratiques (baptême, communion, mariage religieux, enterrement religieux) ; fréquence des pratiques supposées récurrentes (avec quelle régularité on assiste à la messe dominicale). Mais là aussi, des problèmes surgiront : doit-on considérer comme davantage religieuse une personne qui assiste régulièrement à la messe mais qui pratique la sexualité en dehors du mariage ou bien plutôt celle qui, sans suivre les offices de manière très fréquente, conforme sa vie sexuelle aux prescrits de l'Eglise ? Dans ce dernier cas, est-ce encore d'une morale religieuse qu'il s'agit, ou plutôt d'une morale de conformité sociale ?

Les problèmes soulevés ici se multiplient lorsqu'on compare deux sociétés : faut-il accorder plus de poids à l'importance institutionnelle de l'Eglise, à la pratique effective des habitants, à l'évolution des vocations sacerdotales ? Ces problèmes sont résolus *si les différences vont dans le même sens sur tous les indicateurs* : si lorsqu'on compare deux sociétés, il y en a une où le nombre de prêtres par habitant est plus important, et où, en même temps, le nombre de pratiquants réguliers est plus important, la morale quotidienne est davantage influencée par les prescriptions religieuses, etc., alors, celle-là pourra sans conteste être considérée comme la plus religieuse des deux. Mais cette convergence n'est pas toujours réalisée. Dans ce cas, il appartient au chercheur de proposer une *pondération* des différents indicateurs et de justifier cette pondération.

e) Les valeurs politiques : matérialisme versus postmatérialisme.

(1) **Le concept.** Dans le chapitre II, j'ai décrit abondamment l'opposition entre valeurs matérialistes et postmatérialistes, proposée par Ronald Inglehart pour expliquer

ce qu'il appelle « *the crisis in the middle of affluence* » : pourquoi assiste-t-on à des révoltes importantes dans des pays qui connaissent une situation de prospérité sans égale, révolte qui, de surcroît est portée principalement par une partie des catégories sociales les plus favorisées de la société ? Je rappelle brièvement l'hypothèse principale d'Inglehart : la prospérité des années 45-75 a précisément produit une génération d'individus nettement plus sensibles que leurs aînés aux valeurs non matérielles. De plus cette « tendance postmatérialiste » est la plus marquée chez les membres des catégories sociales les plus favorisées parce que ce sont eux qui ont bénéficié le plus de cette prospérité durant leur période de socialisation. Dès lors, les révoltes étudiantes ne sont en somme que le « sommet de l'iceberg » c'est-à-dire la manifestation la plus visible d'une « révolution silencieuse » constituée par l'influence grandissante des valeurs postmatérialistes. Tout cela a été détaillé plus haut et je ne m'y attarde donc pas davantage.

(2) *Les dimensions*. Le concept « postmatérialiste » est assez complexe et illustre bien la notion de concept *multidimensionnel*.

- La dimension principale est la *sensibilité aux questions politiques liées au « mode de vie »*. Les postmatérialistes sont en effet ceux qui attachent davantage d'importance aux besoins d'affiliation, d'estime de soi et de réalisation de soi et moins d'importance aux besoins de subsistance et de sécurité. Comme le concept de « postmatérialisme » est, du point de vue d'Inglehart, fondamentalement politique, c'est la traduction de l'importance relative de ces différents besoins en termes de *valeurs politiques* qui l'intéresse avant toute chose. Et, à cet égard, les valeurs postmatérialistes se traduisent par une sensibilité à des thèmes comme la liberté d'expression, le droit à la parole, l'égalité entre hommes et femmes, le respect de l'environnement, etc.

- une seconde dimension est ce que l'on pourrait appeler *l'ouverture* : ouverture plus grande à une perspective globale, d'une part, ouverture au changement, de l'autre.

C'est la combinaison de ces deux premières dimensions qui amène Inglehart à penser que les postmatérialistes voteront plus facilement pour des partis « de gauche ».

Mais l'opposition matérialistes/postmatérialistes ne s'exprime pas exclusivement à travers les valeurs politiques. Comme elle fait référence à des traits structurants de la personnalité (la prédominance de tel ou tel besoin), elle est supposée avoir un impact également sur d'autres aspects de la vie. Et on peut ainsi dégager une troisième dimension proposée par Inglehart :

- dans leur *travail*, les matérialistes sont censés attacher plus d'importance au salaire et à la sécurité d'emploi, les postmatérialistes étant supposés plus intéressés par les conditions de travail et la possibilité de se réaliser.

On pourrait certainement concevoir d'autres dimensions du concept de « postmatérialisme ». Certains ont discuté l'idée qu'il y avait d'ailleurs là *un* concept *unique* et y voient plutôt un « mixte » de réalités différentes¹⁰⁶. Mais je ne rentrerai pas dans cette discussion. L'important ici est plutôt de voir comment Inglehart a tenté *d'opérationnaliser* son concept.

(3) *Les indicateurs*. Deux indicateurs de matérialisme/postmatérialisme ont été construits successivement. Le premier, plus « exploratoire » se rapporte à une série d'enquêtes de 1970-71. Le second, plus élaboré, tente de pallier les défauts du premier et sera utilisé dans les enquêtes menées à partir de 1973.

• **LA PREMIERE SERIE : 1970-71.**

Le premier indicateur d'Inglehart est à ce point rudimentaire qu'on peut se demander s'il ne s'agissait pas au départ de questions simplement *exploratoires*. Probablement l'idée des valeurs postmatérialistes a-t-elle émergé à partir des résultats à cette première série de questions.

Concrètement, il était demandé aux personnes interrogées de choisir parmi quatre objectifs possibles de la politique gouvernementale, les deux qui leur paraissaient les plus souhaitables. Les quatre objectifs étaient les suivants :

1. *Maintenir l'ordre dans le pays.*
2. *Donner plus la parole aux gens pour les décisions politiques importantes.*
3. *Combattre la hausse des prix.*
4. *Protéger la liberté de parole.*

Les objectifs (1) et (3) sont supposés exprimer des valeurs matérialistes (besoin de sécurité et besoin de subsistance). Les objectifs (2) et (4) sont supposés refléter davantage les valeurs postmatérialistes (besoin d'affiliation et de réalisation de soi). L'objectif d'Inglehart est donc, à partir des choix des individus, de construire un indicateur permettant de les classer en fonction de leur « degré » de matérialisme ou de postmatérialisme.

1°) vérification de la cohérence interne de l'indicateur.

Il s'agit dans un premier temps de vérifier qu'il y a bien une *association spécifique* entre les items¹⁰⁷ supposés « matérialistes » d'un côté et les items supposés

¹⁰⁶ Voir Scott Flanagan (1987) : « Changing values in industrial societies revisited : towards a resolution of the value debate », *American Political Science Review*, vol. 81, N° 4, p. 1303-1319.

¹⁰⁷ Dans le cadre des enquêtes par questionnaire, on appelle « item » de manière générale, toute proposition ou question soumise aux personnes interrogées et à propos desquelles on leur demande une réaction.

« postmatérialistes » de l'autre. Cette association spécifique est établie par Inglehart de la manière suivante :

* La probabilité de choisir l'item « *Maintenir l'ordre...* » est deux fois plus importante si on a choisi l'item « *Combattre la hausse des prix* ».

* La probabilité de choisir l'item « *Donner plus la parole aux gens...* » est deux fois plus importante si on a choisi l'item « *Protéger la liberté de parole* ».

* Au total, sur les six combinaisons possibles, la moitié des répondants choisissent *soit* deux items « matérialistes » *soit* deux items « postmatérialistes » ; l'autre moitié choisit une combinaison « mixte ».

On peut se demander pourquoi la mise en évidence de cette association spécifique est importante.

Pour répondre à cette question, il me faut revenir sur la théorie des indicateurs et notamment sur la notion de *distance* par rapport au concept. Il faut bien prendre conscience qu'il n'est pas possible de mesurer *empiriquement* la distance entre l'indicateur et le concept. Pourquoi ? Parce que, *par définition, le concept n'est pas directement observable*. Il n'est « représenté » dans la réalité empirique que par les indicateurs. Le concept est en quelque sorte une *construction sous-jacente*, dont la pertinence peut toujours être remise en question. Peut-on, par exemple, mesurer la « distance » entre la dilatation du mercure et la température ? Non, à partir du moment où l'on a *défini* la mesure de la température par la dilatation du mercure. Bien sûr, on peut avoir des doutes. Par exemple, on se posera des questions si le thermomètre nous indique une température identique pour un objet qui nous paraît froid et un autre qui nous paraît chaud. Mais comment allons-nous vérifier si nos *sensations* ne nous induisent pas en erreur ? En observant le thermomètre ! Ainsi, nous disposons, pour observer la température corporelle, d'un instrument particulier qui est le thermomètre médical. Nous pouvons avoir une « sensation » de fièvre alors que le thermomètre nous indique 36 °. Dans ce cas, nous dirons qu'il s'agit effectivement d'une sensation mais qu'*en réalité*, nous n'avons pas la fièvre. Mais comment savoir si le thermomètre médical n'est pas, pour une raison ou une autre, déréglé ? En vérifiant avec un autre thermomètre médical !

Tant que nous n'aurons pas défini une *autre mesure opérationnelle* de la température, nous ne pourrons pas vérifier si l'instrument « thermomètre » en général constitue ou non un bon indicateur de la température. Mais cela ne nous empêche pas d'avoir des *raisons de douter* : par exemple, il paraît raisonnable, a priori, de supposer que la pression atmosphérique puisse jouer un rôle dans la dilatation. Mais comment vérifier si le mercure se dilate ou se contracte à *température constante* ? Ce n'est pas possible tant que notre définition opérationnelle de la température est liée à la dilatation du mercure. Tout ce que nous pourrons faire, c'est décider que le thermomètre ainsi conçu mesure la température, *toutes autres choses étant égales*, c'est-à-dire dans un

milieu où la pression est constante¹⁰⁸. La démarche scientifique ne peut, par définition, établir de relation empirique qu'entre des *variables observables*. La manière dont ces variables observables rendent effectivement compte des concepts sous-jacents ne peut que faire l'objet d'une discussion rationnelle.

La question se pose de la même façon dans les sciences sociales, avec une difficulté supplémentaire, comme on l'a vu, à savoir que les concepts y sont davantage multidimensionnels. Ainsi, on ne peut pas *vérifier* si le PNB mesure effectivement la richesse ou le « niveau de développement » d'un pays, tant que nous n'avons comme mesure du niveau de développement que le seul PNB. Par contre, bien sûr, nous pouvons *discuter rationnellement* pour savoir si le PNB représente bien ce que nous tentons de dire lorsque nous parlons de « pays riche » et de « pays pauvre ». Nous pouvons donc critiquer cet indicateur au nom d'arguments conceptuels et dire, par exemple, qu'il ne tient pas compte de toutes les dimensions qui nous paraissent pertinentes pour définir un « niveau de développement ». On ne s'est d'ailleurs pas privé de le faire dans le paragraphe consacré à ce thème.

La situation est la même dans le cas de l'opposition matérialisme/postmatérialisme. Avec une différence, toutefois : les théoriciens discutent de la richesse depuis l'antiquité, alors que l'opposition proposée par Inglehart est nouvelle. Nous disposons donc d'une longue tradition d'analyse critique du concept de « richesse » dont il n'y a pas d'équivalent pour le concept de « postmatérialisme ». Il s'agit d'une hypothèse nouvelle, destinée à rendre compte d'un certain nombre de phénomènes politiques observés au cours des années précédentes. La satisfaction hiérarchisée des besoins, qui est au cœur du concept, n'est elle-même qu'une conjecture, certes plausible et partiellement étayée, mais qui reste discutée. ***Il n'est donc pas du tout certain qu'il existe « réellement » une opposition entre valeurs matérialistes et postmatérialistes qui puisse expliquer les comportements observés.*** Il s'agit donc moins, pour Inglehart, de trouver des indicateurs pertinents pour un concept admis par tout le monde (comme la « richesse »), que de ***proposer un concept*** pour rendre compte des événements qui ont fait l'objet de son étude.

Dans ces conditions, la première chose à faire est d'établir que ces indicateurs mesurent effectivement « quelque chose » de spécifique. Il faut donc étayer l'idée que les réponses aux quatre items repris ci-dessus ne sont pas des opinions indépendantes les unes des autres mais qu'elles expriment une *réalité sous-jacente*, une « dimension » qui oppose les valeurs matérialistes aux valeurs postmatérialistes. C'est pour cela qu'il est utile, dans une première étape, de montrer qu'il existe une association spécifique entre les deux items « matérialistes » et les deux items « postmatérialistes » : les choix ne s'effectuent pas purement au hasard mais sont partiellement polarisés¹⁰⁹.

¹⁰⁸ Aujourd'hui que les physiciens définissent la température comme un niveau d'excitation des électrons, il existe certainement des moyens de vérifier si un thermomètre à mercure mesure correctement la température. Mais c'est un domaine où je ne suis pas compétent et je ne m'y engagerai donc pas davantage.

¹⁰⁹ Si les choix s'effectuaient purement au hasard, chacune des six combinaisons serait choisie de manière égale et on aurait donc $\pm 16\%$ de réponses sur chaque modalité.

2° : construction d'une typologie

A partir des quatre questions posées plus haut, Inglehart propose de classer les répondants en trois catégories¹¹⁰ :

- Les *matérialistes* : ceux qui ont choisi deux items jugés matérialistes.
- Les *postmatérialistes* : ceux qui ont choisi deux items jugés postmatérialistes.
- Les *mixtes* : ceux qui ont choisi un item matérialiste et un item post-matérialiste. On ne sait guère faire de classement à l'intérieur de cette catégorie : on ne voit pas très bien comment on hiérarchiserait les différentes réponses « mixtes ».

3° : test du pouvoir prédictif de l'indicateur

A nouveau, il s'agit de voir si l'interprétation des réponses que suggère Inglehart est plausible. Si c'est le cas, alors les répondants catalogués comme « postmatérialistes » doivent se montrer plus sensibles aux thématiques politiques nouvelles exprimant les besoins d'affiliation, d'estime de soi ou de réalisation de soi. On va donc, dans le langage des statisticiens, construire des *tables de contingence* (voir plus bas), où la *variable indépendante* sera constituée par l'indicateur en trois modalités que l'on vient d'élaborer et où les *variables dépendantes* seront des questions relatives et attitudes et comportements politiques. On constate ainsi que :

- les postmatérialistes sont quatre fois plus nombreux que les matérialistes à approuver les manifestations étudiantes ;
- les postmatérialistes sont sensiblement plus nombreux que les matérialistes à approuver l'aide aux pays sous-développés (dimension *ouverture*) ;
- les postmatérialistes sont nettement plus nombreux à exprimer leur soutien à l'égalité hommes/femmes (dimension *estime de soi*) ;
- dans ces différents domaines, les différentes catégories « mixtes » ont des positions intermédiaires (ce qui tend à valider la pertinence de la catégorisation).

A nouveau, il s'agit ici d'un test de cohérence interne : on voit que les postmatérialistes d'un côté, les matérialistes de l'autre, tendent à avoir sur différents sujets les opinions et attitudes que prévoit la théorie d'Inglehart. Cela donne une certaine plausibilité à *l'existence réelle* d'une dimension opposant les deux pôles. Mais cette

¹¹⁰ Ce paragraphe peut donc servir d'illustration pour les concepts de catégorisation et de mesure qui sont vus ultérieurement dans le chapitre sur l'analyse et la présentation de données.

existence n'est encore que plausible. D'autres éléments viennent jeter le doute et, en particulier, le fait que l'on peut montrer certaines faiblesses de l'indicateur.

4° Les faiblesses de l'indicateur

La première de ces faiblesses est évidente : il y a très peu de questions, de sorte que chacune d'entre elles prend un poids excessif dans la construction de l'indicateur. Et cet indicateur est donc très sensible aux *circonstances externes* qui prévalent au moment de l'enquête, ce que l'on pourrait appeler « l'effet de période ».

Pour illustrer cet argument, prenons la question sur l'inflation. Dans la logique d'Inglehart, choisir « *combattre la hausse des prix* » comme un objectif essentiel est un indicateur (partiel) d'une position plutôt matérialiste. C'est plausible. Mais si l'on veut analyser l'évolution de la proportion de matérialistes au fil des années, alors on voit apparaître un biais évident. Supposons, par exemple, que l'on interroge les Belges en 1975 et en 1990. On verra certainement en 1990 que la proportion de ceux qui choisissent « *combattre la hausse des prix* » a beaucoup diminué. Cela veut-il dire que les gens sont devenus en moyenne moins matérialistes ? Ce n'est pas certain du tout. En 1975, le taux d'inflation (pourcentage annuel de hausse de l'indice des prix) était de 12,3 %, notamment suite aux effets de la brusque hausse du prix du pétrole. En 1990, le taux d'inflation n'était plus que de 3,1 %. Il y avait donc beaucoup plus de *raisons objectives* pour être inquiet du taux d'inflation en 1975 qu'en 1990 : avec l'inflation de 1975, un billet de mille francs perdait la moitié de sa valeur en moins de six ans. En 1990, il faut compter plus de 23 ans pour arriver au même résultat. On peut donc imaginer que la plupart des gens soient moins préoccupés par l'inflation aujourd'hui, tout simplement parce que l'inflation est un problème *objectivement moins préoccupant*. Cela ne veut pas dire que les gens soient devenus globalement moins matérialistes : leurs préoccupations matérialistes s'exprimeront autrement.

La deuxième faiblesse liée au petit nombre de questions est que la « catégorisation » est très limitée : on peut distinguer des gens clairement matérialistes et des gens clairement postmatérialistes mais la moitié environ de la population ne rentre ni dans une catégorie, ni dans l'autre et on doit donc se contenter de les affecter à une catégorie « entre deux ».

Ces deux réflexions, principalement, ont amené Inglehart à proposer un indicateur plus élaboré pour les enquêtes suivantes.

• DEUXIEME SERIE : 1973 ET APRES.

Le deuxième indicateur reprend le principe du premier : on tente d'évaluer le degré de « matérialisme » ou de « postmatérialisme » des individus en leur posant des questions sur les objectifs de politique gouvernementale qui leur paraissent souhaitables. Mais tant la procédure de questionnement que la procédure de construction de l'indicateur sont davantage raffinées.

1° La construction des questions

Alors que dans la première série d'enquête, on soumettait aux répondants une carte avec quatre propositions, ici, on leur soumet successivement trois cartes de quatre propositions chacune.

La question générale se présente donc de la manière suivante :

« On a beaucoup parlé ces jours-ci de ce que devraient être les buts de ce pays pour les dix prochaines années. Voici, sur cette carte, une liste de certains des objectifs auxquels certaines personnes donneraient la priorité maximale. Pourriez-vous dire lequel de ces objectifs, vous, personnellement, considérez comme le plus important ? Et lequel viendrait en second lieu ? »

CARTE A

- (a) Maintenir un taux élevé de croissance économique*
- (b) Faire en sorte que ce pays ait de puissantes forces de défense*
- (c) Faire en sorte que les gens aient plus à dire sur la manière dont les choses sont décidées au travail et dans leurs communautés.*
- (d) Essayer de rendre nos cités et paysages plus jolis.*

CARTE B

- (e) Maintenir l'ordre dans la nation*
- (f) Donner davantage la parole aux gens dans les décisions gouvernementales importantes*
- (g) Combattre la hausse des prix*
- (h) Protéger la liberté de parole.*

CARTE C

- (i) Maintenir une économie stable*
- (j) Progresser vers une société moins impersonnelle et plus humaine*
- (k) Combattre la criminalité*

(l) *Progresser vers une société où les idées sont plus importantes que l'argent.*

Après avoir demandé les deux objectifs plus importants pour chacune des cartes, l'enquêteur devait recueillir trois autres informations :

- l'objectif le plus important, toutes cartes confondues
- l'objectif venant en deuxième lieu
- l'objectif le moins désirable de tous.

2° Vérification de la pertinence de l'échelle (cohérence interne)

Comme pour la version simplifiée de l'indicateur, Inglehart commence par en vérifier la « cohérence interne ». Dans le cas précédent, où il y avait deux choix à faire sur quatre items, on pouvait assez aisément vérifier s'il y avait une association particulière entre les deux items matérialistes, d'une part, et les deux items postmatérialistes, de l'autre (voir plus haut). Ici, l'opération est un peu plus compliquée puisqu'il y a trois fois deux items à choisir, soit six propositions en tout. On remarquera aisément que, sur l'ensemble des trois cartes, six items sont naturellement connotés « matérialistes » et six autres « postmatérialistes ». Il s'agit donc de voir si, à travers l'ensemble des corrélations entre les choix, on voit apparaître une *association générale* entre les six items matérialistes et entre les six items postmatérialistes. Pour opérer cette vérification, Inglehart utilise une technique mathématique appelée « analyse factorielle des correspondances » et dont l'objectif est précisément de voir si, derrière une structure complexe de corrélations, on peut dégager des « dimensions » sous-jacentes. Sans rentrer le moins du monde dans la description de la technique, la principale de ces dimensions oppose clairement les items supposés postmatérialistes aux items supposés matérialistes. Ce qui signifie, pour rester simple, que les items matérialistes sont plutôt choisis *ensemble* et que les items postmatérialistes sont plutôt choisis *ensemble*. Il s'agit bien sûr d'une tendance : seule une minorité de répondants choisissent exclusivement soit des items « postmat », soit des items « mat ». Ce qui est important ici, c'est que, à nouveau », les choix manifestent une certaine cohérence globale et ne sont pas distribués de manière purement aléatoire.

3° Construction de l'indicateur

Comment l'indicateur mat/postmat a-t-il été construit dans cette deuxième série ? Inglehart a opté pour la construction d'un « score » : il attribue des « points » en fonction des choix faits par les individus et additionne ensuite ces points. Plus on a de points, plus on est supposé postmat ; moins on a de points, plus on est classé du côté matérialiste. L'attribution de ces points se fait d'une manière assez arbitraire, mais cela vaut la peine de la détailler quelque peu, précisément pour discuter ce qu'un tel score peut signifier.

Pour refixer les idées, rappelons que les personnes interrogées doivent désigner au total *neuf* propositions : deux items préférés pour chaque carte, soit six items ; le premier choix global, le second choix global et le dernier choix global. Cela fait bien neuf items en tout. Inglehart attribue ensuite les points suivants :

* trois points sont d'abord attribués en fonction des choix « globaux » :

- on reçoit deux points si les deux items globalement préférés sont postmat, un point si un seul l'est et rien si les deux sont matérialistes.
- on reçoit un point supplémentaire si le *dernier* choix global est un item matérialiste.

* trois autres points sont ensuite attribués en fonction des « paires » choisies sur chacune des cartes :

- on reçoit un point pour chaque paire « postmat »,
- un point négatif pour chaque paire matérialiste,
- rien pour les paires mixtes.

Lorsque l'opération est terminée, une personne qui n'a choisi que des items postmat se verra donc créditée de *six points* et une personne qui n'a choisi que des items matérialistes aura trois points en négatif. A ce stade du processus, on procède encore à deux opérations :

- * les catégories cinq et six, (les plus postmatérialistes) qui comprennent peu de monde, sont fusionnées.
- * les catégories inférieures à zéro sont fusionnées avec la catégorie zéro.

Au terme de ce processus, toutes les personnes sont donc affectées à une catégorie qui varie de « 0 » à « 5 » à l'issue d'un « *algorithme* », c'est-à-dire d'une procédure de décision mécanique qui permet de décider de manière automatique qui ira dans quelle catégorie. Pour visualiser l'algorithme, le mieux est encore de le faire fonctionner ; je vous conseille donc de vous appliquer à vous-même la procédure d'Inglehart : répondez aux questions selon vos préférences personnelles et ensuite, calculez le « score » de matérialisme/postmatérialiste selon l'algorithme.

Pourquoi ai-je insisté de manière aussi détaillée sur l'élaboration concrète de l'indicateur ? En premier lieu, parce que la meilleure façon de comprendre comment cela fonctionne, c'est encore de le faire fonctionner soi-même. En second lieu, pour insister sur le fait que tout indicateur est partiellement arbitraire. On aurait pu choisir d'autres items, qui auraient donné des résultats différents. Mais surtout, dans le cas présent, le *mode de calcul* apparaît particulièrement arbitraire. On aurait pu, par

exemple, décider de calculer pour chacune des trois cartes de la même façon que pour l'ensemble : chaque paire d'items postmatérialistes vaut deux points, chaque item postmatérialiste pris individuellement vaut un point et lorsqu'aucun item postmat n'est choisi, on met zéro. On aurait pu appliquer une procédure qui paraît encore plus évidente : ne pas tenir compte des trois cartes et demander les quatre choix préférés sur l'ensemble des 12 items. Chaque item postmat vaudrait un point et chaque item matérialiste un point négatif. On aurait pu proposer encore d'autres modes de calcul. Il n'y a *pas de raison objective* d'en préférer un en particulier. Et s'il y a éventuellement des arguments en faveur de celui qu'Inglehart a retenu, ces arguments ne sont pas expliqués dans *The silent revolution*.

Bien sûr, il faut bien retenir un mode de calcul à un moment donné et aucun n'échappe totalement à l'arbitraire, comme j'y ai souvent insisté. Mais dans le cas présent, il y a quelque chose de sensiblement plus dérangeant : il n'est pas sûr du tout que les individus seraient catégorisés *de la même façon* selon les divers algorithmes possibles utilisés pour construire l'indicateur. Bien sûr, les postmat « purs » et les matérialistes « purs » seront sans doute les mêmes personnes quel que soit le mode de calcul. Mais la hiérarchie des catégories mixtes, qui va de « un » à « quatre » est pour le moins sujette à caution. Selon moi, cela fragilise toute la construction : même si l'on admet que la dimension « mat/postmat » constitue une réalité, on n'est plus trop sûr de ce que l'on « mesure » vraiment au moyen de l'indicateur construit pour la représenter.

S'il ne répond pas à cette question, Inglehart tente au moins de *valider* son indicateur en montrant qu'il est *corrélé à d'autres dimensions* liées à l'opposition mat/postmat. Synthétiquement, on peut mettre en évidence les résultats suivants, qui confirment notamment ceux obtenus pour la première série d'enquête :

- * Les postmat attachent effectivement plus d'importance dans le travail aux possibilités de se réaliser, alors que les matérialistes sont plus sensibles au salaire et à la sécurité d'emploi.
- * Les postmat se définissent plus par rapport au « monde » dans son ensemble et moins par rapport à leur nation (*cosmopolitisme*).
- * Les postmat sont plus ouverts à l'innovation en général.
- * Les postmat se positionnent effectivement plus à gauche sur l'échelle gauche-droite.

(4) Conclusion.

Je me suis étendu longuement sur le travail d'Inglehart pour deux raisons :

D'abord, *The silent revolution*, avec ses qualités et ses défauts, est sans doute un des ouvrages qui expose de la manière la plus détaillée la « cuisine interne » de la recherche menée. On perçoit le travail du chercheur qui tente de rendre compte d'un

ensemble de phénomènes à partir d'une analyse théorique, puis de confronter cette analyse théorique aux données factuelles et construisant une série d'indicateurs, qu'il faut d'abord imaginer, puis justifier, et ensuite, dans la mesure du possible, valider. On peut ainsi suivre le raisonnement et prendre de la mesure de tout le travail qui consiste à *opérationnaliser* un concept pour le mettre en contact avec la réalité empirique.

Le deuxième intérêt de l'ouvrage est que son concept central, l'opposition mat/postmat constitue une *création largement nouvelle*. Lorsque nous parlons du Produit National Brut, de la pauvreté, de la religiosité ou de l'intelligence, nous sommes familiarisés avec ces notions au point d'oublier que *ce ne sont pas, en soi, des réalités empiriques* : ce sont, comme le dit bien Benjamin Matalon dans une phrase déjà citée : « *les produits d'une construction à partir de ce que nous pouvons observer* ». Lorsque Inglehart nous parle des « matérialistes » et des « postmatérialistes », nous avons moins tendance à oublier qu'il s'agit de constructions théoriques, parce que ces notions sont nouvelles et nous ne sommes pas certains qu'il existe une réalité empirique correspondant à la construction théorique. C'est donc un exemple particulièrement frappant du va-et-vient opéré par la démarche scientifique, entre variables observables, d'une part, et concepts de l'autre.

f) La pauvreté.

La pauvreté a fait un retour remarqué dans les préoccupations des sciences sociales à la fin des années 70. Beaucoup avaient cru, à la suite des trente années de croissance continues (1945-75) qui avaient caractérisé les économies de l'Europe occidentale, du Japon et des Etats-Unis, que la pauvreté était un phénomène résiduel dans les pays riches et qu'elle serait progressivement « éradiquée », comme le sont certaines maladies.

Le retournement économique majeur de 1973-74 a mis fin à ce bel optimisme. La proportion de « pauvres » dans la population a cessé de diminuer, puis a recommencé à augmenter. Ce fut particulièrement sensible dans les années 80, qui virent la mise en cause de « L'Etat-Providence » et un nouvel accroissement de l'inégalité des revenus (alors que celles-ci avaient plutôt diminué dans la décennie précédente). Dès lors, la question de la pauvreté et des remèdes à y apporter redevenait d'actualité. Celle-ci s'est fait encore plus pressante avec l'installation dans les années 80 d'un fort chômage structurel : rappelons que le taux de chômage en Belgique, qui n'était encore que de 2 % en 1970, est monté à 12 % en 1984 et, depuis, est resté la plupart du temps proche des 10 %¹¹¹.

L'idée de pauvreté a pris de plus en plus de place dans les sciences sociales et s'est diversifiée : on a vu se développer des concepts comme « exclusion sociale » ou, dans un registre plus politique, la fameuse « fracture sociale », slogan électoral de

¹¹¹ Au milieu des années 90, le taux de chômage était de nouveau à 12 %, selon le *Bilan économique et social 1993* du Journal « Le Monde ». Je rappelle (voir plus haut) que le taux de chômage est lui-même un indicateur susceptible de discussion.

Jacques Chirac aux élections présidentielles de 1995. Le concept même de « pauvreté » a donc évolué. On a également commencé à parler de *seuil de pauvreté* et de *taux de pauvreté*. Le seuil de pauvreté désigne le niveau de revenu en dessous duquel on est supposé être pauvre et le taux de pauvreté, le pourcentage de la population qui est jugée pauvre d'après ce critère. On a commencé également à voir se développer des comparaisons entre les grandes régions développées : y a-t-il, par exemple, davantage de pauvres aux Etats-Unis qu'en Europe. Mais ***comment mesure-t-on le seuil de pauvreté ?*** C'est évidemment la question qui nous intéresse dans le cadre de ce cours.

Dans ce paragraphe, je ferai le cheminement en sens inverse : j'expliquerai d'abord comment, de façon habituelle, on mesure le seuil de pauvreté dans les études économiques – en Belgique, du moins – ; ensuite, je discuterai cette mesure (l'indicateur de pauvreté) en fonction des conséquences qu'elle entraîne sur le concept même de pauvreté.

(1) L'indicateur classique du seuil de pauvreté.

Gardons bien en tête la définition : le *seuil de pauvreté* indique le niveau de revenu en dessous duquel on estimera qu'une personne est pauvre. Si par exemple, on estime le seuil de pauvreté à 20.000 francs par mois, toutes les personnes gagnant moins de 20.000 francs seront dites « pauvres ».

Dans la plupart des enquêtes, le seuil de pauvreté est fixé à *la moitié du revenu standardisé médian de la population belge*. Qu'est-ce que cela veut dire ? Pour déterminer le seuil de pauvreté

- on va d'abord observer la distribution des revenus dans la société belge (ou, par exemple, dans la société wallonne, si l'étude est menée à l'échelle de la Wallonie) ;
- on va appliquer à ces revenus une opération que l'on appelle « *standardisation* » ;
- on se trouve ainsi devant une nouvelle distribution des revenus, qui est la distribution des revenus standardisés ;
- on calcule la *médiane* de cette nouvelle distribution, c'est-à-dire le revenu qui « partage la distribution en deux », pour dire les choses simplement ;
- toutes les personnes qui gagnent moins de la moitié de cette médiane seront dites « pauvres ».

Je vais reprendre plus en détail cet ensemble d'opérations afin de les rendre plus concrètes.

• LA STANDARDISATION DES REVENUS

« *Standardiser* » signifie, dans le cas présent, « rendre comparable ». Pourquoi les revenus de la population doivent-ils être standardisés afin de devenir comparables. Parce que, du point de vue de la science économique, l'unité pertinente pour l'estimation de la pauvreté (et pour la théorie du consommateur en général) est le *ménage*, supposé unité de décision pour les choix économiques. Dans le cadre du fonctionnement actuel de notre société, on peut en effet difficilement comparer autre chose que des « ménages ». Si on comparait exclusivement les individus, les enfants et les femmes au foyer seraient tous pauvres, puisqu'ils ne disposent d'aucun revenu propre.

Pour éviter ces difficultés, on mesure donc le revenu du ménage. Mais tous les ménages ne sont pas comparables au départ. En effet, ils ne comptent pas le même nombre de personnes. Cinquante mille francs pour une personne seule ne représente évidemment pas le même niveau de vie que cinquante mille francs pour une famille avec quatre enfants. La première ne sera pas considérée comme « pauvre », alors que la seconde, bien.

La première forme de *standardisation* qui vient à l'esprit consiste donc à diviser le revenu du ménage par le nombre de personnes qui le composent. Dans ce cas, si une famille avec quatre enfants dispose d'un revenu total de cinquante mille francs, son revenu « standardisé » serait $50.000/6$ soit 8.333 francs. Ou, pour dire les choses autrement, une personne seule disposant de cinquante mille francs aurait le même revenu standardisé qu'une famille de quatre enfants disposant de trois cent mille francs.

Mais cette méthode simple de standardisation a été jugée inadéquate pour deux raisons :

- la première est qu'un enfant n'a pas les mêmes *besoins* qu'un adulte ; ou, en d'autres termes, un enfant ne « coûte » pas aussi cher qu'un adulte : non seulement il consomme moins en nourriture, en vêtements, en loisirs (du moins, en général)¹¹², mais il n'ajoute pas beaucoup aux frais de loyer, de chauffage, de voiture, etc. Dès lors, pour avoir le même niveau de vie qu'un couple sans enfant, un couple avec enfant ne doit pas disposer de 50 % de budget en plus.
- la seconde est que même entre adultes, la vie en communauté produit des *économies d'échelle*. Vivre à deux ne coûte pas deux fois plus cher que vivre seul : il ne faut pas deux machines à laver, deux lave-vaisselle, deux télévisions ; le loyer moyen d'un couple n'est pas le double du loyer d'un célibataire ; souvent, également, on n'utilisera qu'une voiture pour deux. Bref, le budget consacré à ce qu'on appelle les *biens de consommation durable* n'est pas multiplié par deux. D'où, à nouveau, pour avoir le même niveau de vie qu'un célibataire, un ménage de deux personnes n'a pas besoin d'un revenu double.

¹¹² Le pouvoir réel des enfants dans la décision d'achat d'une famille est aujourd'hui bien connue des spécialistes en marketing, qui consacrent des budgets importants à la publicité destinée aux *teenagers*.

En fonction de ce raisonnement, les économistes considèrent que pour comparer les niveaux de vie des ménages, il ne suffit pas de diviser le revenu total du ménage par le nombre de personnes. Il faut affecter à chaque personne un coefficient de pondération, qui sera inférieur à 1 pour toutes les personnes au-delà de la première. Dans le cas des études statistiques en Belgique, on adopte les pondérations suivantes :

- le premier adulte est compté pour 1, ce qui est logique (une personne avec un revenu de cinquante mille francs a donc également un revenu standardisé de cinquante mille francs) ;

- le deuxième adulte et tous les suivants sont comptés chacun pour 0,7. On tient compte ainsi du fait qu'ils n'ajoutent pas un « besoin supplémentaire » équivalent à celui du premier adulte, pour les raisons d'économies d'échelle que je viens d'expliquer. Si un ménage de deux adultes dispose pour vivre d'un revenu de cinquante mille francs, il aura donc un revenu standardisé de $50.000/1,7 = 29.412$ francs.

- chaque enfant est compté pour 0,5 en fonction de ce qui a été dit plus haut. Une mère qui dispose d'un revenu de 50.000 francs et élève seule son enfant aura donc un revenu standardisé de $50.000/1,5 = 33.333$ francs.

En synthèse, pour obtenir le *revenu standardisé* d'un ménage on divise le *revenu total* du ménage par un *coefficient de pondération* exprimé par la formule suivante :

$$1 + 0,7 A + 0,5 E$$

où

A = le nombre d'adultes au-delà de un.

E = le nombre d'enfants.

• LE REVENU MEDIAN

Dans la définition que j'ai donnée plus haut, le seuil de pauvreté est défini comme la moitié du revenu standardisé *médian*. Qu'est-ce que le revenu « médian » ?

La *médiane* d'une distribution au sein d'une population est celle qui divise la distribution en deux parties égales. Je précise d'emblée cette définition.

Supposons que nous devions évaluer les tailles des étudiants appartenant à une classe de 1^{ère} candi. Ces tailles se répartissent de la manière suivante :

TAILLES	FREQUENCES
---------	------------

1m 60	10
1 m 70	45
1m 80	35
1m 90	10

La *médiane* de la population est la taille pour laquelle la moitié des individus ont une taille plus petite ou égale (et la moitié ont donc une taille plus grande ou égale). Dans ce cas-ci, la médiane de la distribution de tailles est clairement 1 m 70 puisque 55 % des individus ont une taille plus petite ou égale à 1 m 70 et que 90 % des individus ont une taille plus grande ou égale à 1 m 70. Autrement dit, pour dire les choses de manière très « imagée », *si on range les individus par ordre de taille, celui « du milieu » aura 1 m 70.*¹¹³

Quel est l'intérêt de la médiane ? Elle constitue, comme la *moyenne arithmétique* (que l'on appelle, le plus souvent, tout simplement « moyenne »), une ***mesure de tendance centrale***, c'est-à-dire un « résumé » de la distribution. On peut calculer la médiane pour n'importe quelle série de nombres : la médiane sera le nombre qui divise la série en deux parties égales, *une fois que ces nombres sont ordonnés*. Pourquoi calculer la médiane plutôt que la moyenne, par exemple ? En fait, c'est un chiffre fort utile lorsque les nombres sont très dispersés autour de la moyenne. Dans l'exemple précédent, ce n'est pas le cas : la taille *médiane* de notre classe de première candi est de 1 m 70 alors que la taille *moyenne* est de 1m 74 (je vous laisse vérifier le calcul).

Dans d'autres situations, la médiane peut être nettement plus représentative que la moyenne d'une série de nombres. Supposons, par exemple, que, dans une petite ville fictive, la distribution des revenus ait la forme suivante :

990 personnes gagnent chacune 10.000 francs par mois.

10 personnes gagnent chacune 5.000.000 F par mois.

Le revenu *médian* dans cette petite ville est évidemment 10.000 F : lorsqu'on range les personnes par ordre de revenu croissant, la personne « du milieu » gagne 10.000 F

Le revenu *moyen*, lui est très différent : $(10.000 \text{ F} \times 990 + 5.000.000 \text{ F} \times 10)/1000 = 59.900 \text{ F}$.

Dans le cas, présent, le revenu des dix personnes les plus riches « pèse » très lourdement dans le calcul de la moyenne des revenus. Le revenu médian (10.000 F) est celui de l'immense majorité de la population, alors que le revenu moyen (59.900 F) est une fiction arithmétique qui ne représente la réalité de personne.

¹¹³ Ceci constitue bien sûr une définition « intuitive » de la médiane. Pour une définition rigoureuse, je vous renvoie aux ouvrages de statistique.

Dans le calcul du seuil de pauvreté, les économistes préfèrent généralement partir du revenu (standardisé) médian plutôt que du revenu (standardisé) moyen, pour éviter justement ce poids excessif des valeurs élevées.

• **LE SEUIL DE PAUVRETE**

On dispose donc maintenant de la définition du seuil de pauvreté : si le revenu standardisé médian en Wallonie est de l'ordre de 30.000 F (ce qui est approximativement le cas), alors le seuil de pauvreté est fixé à 15.000 F de revenu standardisé.

Petit exercice pour vérifier : si on suppose que le seuil de pauvreté est fixé effectivement à 15.000 F de revenu standardisé, en dessous de quel montant de revenu total une famille comprenant deux adultes et trois enfants sera-t-elle classée comme « pauvre » ? Je vous laisse faire l'exercice.

TEXTE PROVIS

(2) Critiques de l'indicateur : quel concept de pauvreté ?

J'avais annoncé que, pour cet exemple, je mènerais le raisonnement dans l'autre sens.

Je suis donc parti de la manière dont on définit classiquement le seuil de pauvreté dans les enquêtes statistiques en Belgique, c'est-à-dire de l'*indicateur* de la pauvreté. Je me propose de discuter maintenant à *quel concept de pauvreté* correspond cet indicateur, afin de voir si ce concept nous paraît adéquat. En d'autres termes, fixer le seuil de pauvreté à la moitié du revenu standardisé médian nous permet-il de proposer un concept « acceptable » de la pauvreté ?

• PAUVRETE ABSOLUE ET PAUVRETE RELATIVE

Il y a fondamentalement deux grandes manières de définir la pauvreté :

- soit on tente de la définir *dans l'absolu*, c'est-à-dire par rapport à un certain nombre de *besoins fondamentaux*, considérés comme universels, indépendants de tout contexte ;
- soit on tente de la définir de manière *relative*, c'est-à-dire par comparaison avec le *contexte social* dans lequel les personnes vivent ; la même situation matérielle objective peut alors être considérée comme une situation de pauvreté dans certains contextes et pas dans d'autres.

Lorsqu'on définit la pauvreté comme étant le fait de disposer d'un revenu inférieur à la moitié du revenu standardisé médian, on choisit clairement une définition relative : le seuil de pauvreté est défini par comparaison avec le niveau des revenus dans la société où l'on vit. En partant d'une définition telle que celle-là, on peut avec un même niveau de vie, être pauvre en Belgique et pas au Portugal ou en Grèce, parce que le niveau des revenus est plus élevé en Belgique que ce qu'il est au Portugal ou en Grèce.

1° Pourquoi définir un seuil relatif ?

On peut se demander pourquoi la plupart des études statistiques définissent la pauvreté par rapport aux revenus de la population environnante. Lorsqu'on manque du minimum vital, n'est-on pas pauvre, *dans l'absolu*, que l'on soit à Bruxelles, à Pékin ou à Madagascar ? Mais précisément, définir un tel seuil absolu de pauvreté (le minimum vital) paraît particulièrement difficile.

Au siècle dernier, des chercheurs ont tenté de définir ce que pourrait être le « minimum vital » en dessous duquel on devrait être défini comme « pauvre ». Toutes les tentatives d'aller dans ce sens ont montré que même le minimum vital varie d'une société à l'autre ou d'un individu à l'autre : il ne faut pas la même ration de calories lorsqu'on est chasseur-cueilleur en Papouasie ou employé de banque à New-York, pour prendre les deux extrêmes. Les besoins d'un homme adulte ne sont pas ceux d'un enfant.

Pete Alcock donne un exemplaire célèbre du degré d'absurdité que peut parfois atteindre cette tentative de définir un *minimum de survie* : « *Lors d'une enquête sur le salaire des dockers, on avait défini les besoins sous la forme d'un panier de biens minimal. Bevin (leader syndical des dockers) est allé acheter la quantité recommandée de morceaux de bacon, de poisson et de pain et l'a proposée au chercheur en lui demandant s'il trouvait cela suffisant pour un homme qui devait transporter toute la journée de lourds sacs de grains* »¹¹⁴.

De plus, comme le fait remarquer Pierre Rosanvallon, si on définit la pauvreté à partir du critère littéral de la survie, il ne peut, logiquement, plus exister de pauvres vivants. La recherche d'un critère de pauvreté absolue doit donc dépasser le critère de la simple survie. Adam Smith (1776) dans son ouvrage célèbre *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* partait du critère d'une « vie décente » : « *Par nécessités, je comprends non seulement les biens qui sont indispensables pour soutenir la vie pais tout ce que, selon les habitudes du pays, il sera indécent pour des gens honorables, même de la plus basse classe, d'être privés. Une chemise de lin, par exemple, n'est pas à strictement parler une nécessité de la vie... Mais, de nos jours, un honorable travailleur journalier serait honteux d'apparaître en public sans une chemise de lin* »¹¹⁵.

Mais la définition qui précède montre bien que dès qu'on quitte le domaine de la « survie », on ne sait plus construire de critère objectif pour distinguer les pauvres des autres : la référence à la « décence », que propose Adam Smith, varie évidemment en fonction de la société considérée et aura donc toujours un caractère relatif.

Faut-il alors accepter de définir la pauvreté de manière exclusivement relative ? Cela suscite également des difficultés, comme on va le voir.

2° Critique du seuil relatif.

La principale critique que font les théoriciens sociaux à la définition relative de la pauvreté, c'est qu'elle confond pauvreté et inégalité. La critique pourrait s'exprimer schématiquement de la manière suivante : « *s'attaquer à la pauvreté est une chose, vouloir supprimer les inégalités en est une autre. Il est normal de vouloir donner à chacun un minimum, mais construire une société radicalement égalitaire relève de l'utopie* ». Bien sûr, il s'agit là d'une critique à forte connotation conservatrice. Mais elle rencontre un certain succès parmi les économistes et sociologues contemporains.

D'autres auteurs, par contre, assument l'idée que la pauvreté et l'inégalité sont deux concepts radicalement liés. Ils partent du principe, en somme, que ce qui importe, c'est le besoin *subjectif* et donc le sentiment subjectif de pauvreté. On se sent pauvre non pas parce qu'on dispose de moyens limités dans l'absolu mais parce qu'on dispose

¹¹⁴ Pete Alcock (1993) : *Understanding poverty*, London, Macmillan, p. 64.

¹¹⁵ Cité dans Pete Alcock, op. Cit., p. 59.

de moyens nettement plus limités que les autres. Ce point de vue est exprimé clairement par Pierre Rosanvallon : « *Le besoin n'existe fondamentalement que comme manifestation d'une situation de division sociale. Il naît d'une différence et du désir de la réduire : la dialectique des besoins est tout entière structurée par la dynamique de légalisation et de la différenciation. le concept de besoin n'est ainsi qu'une redondance du concept de rapports sociaux(...) L'idée de libération du besoin redouble celle d'égalité* ». ¹¹⁶

La réflexion de Rosanvallon est très séduisante : elle montre la difficulté qu'il y a à définir une notion de « besoin » et donc une notion de « pauvreté » qui ne fasse pas appel à la comparaison sociale. Pour illustrer cette difficulté, on peut penser à l'exemple de Louis XIV. A certains égards, le Roi Soleil manquait des commodités qui sont aujourd'hui à la portée de tout un chacun ou presque dans nos sociétés. Sans même parler de la télévision, de l'ordinateur ou du GSM, pensons au confort que cela représente de pouvoir prendre une douche chaude le matin ou de disposer de toilettes intérieures. Louis XIV ne pouvait s'offrir ces commodités qui n'existaient tout simplement pas à son époque. Pour autant, dirait-on qu'il était « pauvre » ? Ce serait absurde : c'était l'homme le plus riche de son temps. Mais cette richesse ne lui donnait pas accès à un certain type de confort qui est aujourd'hui à la portée de tous dans nos sociétés, et même à une partie de ceux que l'on appellerait « pauvres ». On pourrait donc dire qu'être pauvre, ce n'est pas manquer de certains biens « dans l'absolu ». C'est manquer de certains biens qui sont normalement accessibles dans la société où l'on vit.

On pourrait donc penser, en définitive, qu'il n'y a pas moyen de définir la pauvreté autrement que de manière relative. Mais certaines objections à cette définition sont plus difficiles à écarter. C'est le cas notamment de celles de l'économiste indien Amartya Sen ¹¹⁷, qui montre que si l'on s'en tient à une définition purement relative, on est inévitablement conduit à des paradoxes.

- supposons, disait-il d'abord, une société très riche où la majorité des gens peut s'acheter deux voitures (par exemple un petit émirat pétrolier, qui aurait décidé de distribuer les revenus du pétrole parmi ses citoyens) ; si quelqu'un ne peut s'en acheter qu'une, dira-t-on qu'il est pauvre ? C'est assez difficile à imaginer. Et pourtant, il est moins bien loti que la majorité de la population ;

- prenons encore un autre exemple, disait toujours Sen : imaginons un petit pays d'Amérique centrale qui est ravagé par un cyclone. Après le passage du cyclone, les revenus de tous les habitants sont divisés par deux. Donc, la situation de tout le monde a changé, mais la situation *relative* de chacun est restée la même : chaque habitant continue à gagner la même chose, par rapport aux autres. Du

¹¹⁶ Pierre Rosanvallon (1981) : *La crise de l'Etat-providence*, Paris, Le Seuil, coll. « Points », p. 34-35. Bien que l'ouvrage ait presque vingt ans, il reste un des grands classiques de la réflexion sur les aspects philosophiques et politiques de la sécurité sociale.

¹¹⁷ Amartya Sen (1983) : « Poor, relatively speaking », *Oxford economic papers*, 35.1, p 153-168. Amartya Sen a reçu récemment le Prix Nobel d'économie pour ses travaux sur l'inégalité et sur la pauvreté.

point de vue d'une définition relative de la pauvreté, il n'y a pas plus de pauvres avant qu'après le passage du cyclone. Mais une telle définition contredit clairement notre idée intuitive de la pauvreté : un certain nombre de gens qui ne nous paraissaient pas pauvres avant le passage du cyclone, parce qu'ils parvenaient à satisfaire un certain nombre de besoins minimaux, nous apparaîtront comme pauvres après le cyclone parce qu'ils ne peuvent plus satisfaire ces besoins.

A partir de ces deux exemples, Sen considère qu'au cœur de notre définition de la pauvreté, il y a bien un élément *absolu*. Certes, on ne peut pas en revenir aux aspects absurdes du « minimum vital » mais la pauvreté ne peut pas être définie uniquement par comparaison. A partir de là, l'auteur s'est lancé dans une longue réflexion sur la définition des besoins et de l'inégalité, réflexion passionnante, mais qui dépasse largement le cadre de ce cours. Son objectif est notamment de construire des indicateurs plus pertinents de la notion de pauvreté.

3° Critique du revenu standardisé médian.

Le revenu standardisé médian est évidemment, comme je l'ai dit plus haut, un critère de pauvreté *relative*. Donc, on peut lui faire les critiques que l'on vient de faire aux conceptions relatives en général. Mais, en outre, on peut émettre des remarques plus spécifiques.

En premier lieu, l'idée même du *revenu standardisé* est basée, comme je l'ai dit, sur les économies d'échelle que l'on peut faire en vivant en communauté (voir plus haut). Or cette idée est discutable. Certes, du point de vue matériel, ces économies d'échelle sont réelles. Mais il n'est pas certain qu'elles aboutissent à une augmentation du « *niveau de vie* ». Elles ont en effet un coût : c'est la *perte d'autonomie* qu'implique le choix de vivre en couple (ou en groupe). En calculant le seuil de pauvreté au niveau d'un « ménage » plutôt qu'au niveau d'un individu, le législateur (ou le statisticien) fait l'impasse complète sur ce coût, tout simplement parce qu'il n'est pas exprimable en termes matériels. Renoncer à avoir chacun son appartement réduit bien sûr le coût matériel mais peut augmenter le coût en termes de qualité de vie. On peut se demander si une définition de la pauvreté ne devrait pas être « neutre » par rapport aux *choix de vie* des individus.

En deuxième lieu, l'idée de prendre comme seuil de pauvreté *la moitié du revenu médian* pose également des problèmes.

- d'abord, on « exclut » de la comparaison les gros revenus. Reprenons l'exemple de la ville décrite plus haut où vivent 990 personnes gagnant 10.000 F et 10 personnes gagnant cinq millions. Le seuil de pauvreté, calculé à la moitié du revenu médian, est de 5.000 F. Si donc une personne nouvelle vient s'installer, elle ne sera considérée comme « pauvre » que si elle gagne moins de cinq mille francs. Par contre, si on prend comme critère de pauvreté la moitié du revenu *moyen*, alors tous ceux qui gagnent moins de 29.995 francs seront considérés

comme pauvres. Cela a évidemment une incidence considérable sur les politiques sociales de redistribution.

- Ensuite, pourquoi prendre la moitié du revenu médian ? Pourquoi pas les deux tiers ou les trois quarts ? Le choix est ici parfaitement arbitraire.

4° Conclusion : la pauvreté comme concept normatif

Ce qui ressort de la discussion précédente, c'est que toute tentative de définir « objectivement » la pauvreté ne peut qu'échouer. Parce que, comme le note encore Pete Alcock¹¹⁸, la pauvreté est un concept *normatif* et non un concept *descriptif*. Autrement dit, c'est un concept inévitablement lié à un jugement de valeur : le « seuil de pauvreté » dans une société donnée est ce que cette société définira comme le niveau d'inégalité inacceptable. La seule façon de définir la pauvreté est donc de dire que c'est le niveau de vie en dessous duquel une société estime qu'on ne peut pas laisser les gens descendre. Et cette définition, bien sûr, est le produit d'un choix politique.

Le seuil de pauvreté est-il donc un exemple de jugement de valeur au sein des sciences sociales ? Oui et non : la pauvreté n'est pas une notion exclusivement *scientifique*. Elle ne désigne pas simplement une réalité empiriquement observable, mais une réalité que l'on juge inacceptable. La « pauvreté » est donc un concept qui comprend un aspect inévitablement *pratique*, c'est-à-dire tourné vers l'action et non seulement vers la description de la réalité empirique.

g) La perception sociale des inégalités.

Un économiste qui décide de s'intéresser aux inégalités de revenus peut avoir des difficultés à récolter des données fiables (chiffres tardivement disponibles, importance de la sous-estimation et de la fraude, etc). Mais il dispose à tout le moins d'outils analytiques ou descriptifs qui lui permettent de communiquer à ses collègues une *mesure* de l'inégalité : il parlera de courbe de Lorentz, d'indice de Gini, de déciles, de percentiles, etc. Pour "mesurer" les *représentations* de l'inégalité, il n'y a pas d'instrument standard équivalent.

Dans le cadre d'une démarche qui s'intéresse aux *conceptions populaires*, il n'est pas possible, pour des raisons évidentes, de se référer aux outils statistiques dont on vient de parler. On imagine mal, par exemple, de poser à un échantillon représentatif de la population adulte, une question aussi abstraite que : "A votre avis, quel part du revenu global va aux 10 % les plus riches de la population ?" La difficulté n'est toutefois pas insurmontable. On peut la contourner en imaginant une *variable associée aux inégalités*, qui soit susceptible d'évoquer pour les personnes interrogées des représentations concrètes. Or quelle est, dans notre société, le facteur type de différenciation des

¹¹⁸ *Understanding Poverty*, p 6-7 et p 73-74.

situations socio-économiques, si ce n'est le "métier" que l'on exerce, *l'activité professionnelle* ?

L'idée, au fond, est simple et elle n'est pas neuve : on peut tenter de mesurer à la fois *l'inégalité perçue* et *l'inégalité jugée légitime* en posant des questions sur les revenus (estimés, d'une part, légitimes, de l'autre) associés à certaines professions.

C'est par exemple la procédure utilisée par Sidney Verba et ses collaborateurs dans une enquête récente où ils tentaient d'appréhender comment certains groupes de "leaders" aux Etats-Unis, en France et en Suède se représentent les revenus effectifs (*Perceived*) et les revenus jugés légitimes (*fair*) pour un certain nombre des professions (1987). Nous n'avions pas connaissance de cette enquête au moment où nous avons élaboré notre propre questionnaire. Toutefois, compte tenu des similitudes flagrantes entre notre propre démarche et la recherche de Verba et al., nous nous référons largement à leur travail, à titre de point de comparaison, dans le cadre de cette section.

Voyons plus précisément comment ils définissent leur approche :

"Dans nos enquêtes, nous avons interrogé les répondants sur une série de professions, allant de certaines parmi les mieux payées à d'autres situées au bas de la hiérarchie des revenus. Pour chacune de ces professions, nous avons demandé aux répondants ce qu'ils pensaient que le titulaire de cette profession gagnait et ce qu'il devrait gagner. Les professions citées variaient aussi bien par les revenus effectifs, les compétences nécessaires pour les exercer et leur prestige. Nous avons également choisi ces professions parmi le secteur privé et le secteur public" (1987 : 118). L'idée est donc bien d'"obtenir une vue plus claire de ce que (les personnes interrogées) considèrent comme un niveau approprié d'inégalité en observant ce qu'ils considèrent comme des revenus appropriés pour diverses professions" (1987 : 115).

C'est précisément ce raisonnement que nous avons fait lors de la construction de notre questionnaire pour l'enquête "pauvreté" de 1993. Nous avons donc posé aux personnes interrogées les deux questions suivantes :

Sachant que le salaire minimum garanti pour un ouvrier débutant et vivant seul est de 29.800 francs net par mois,

- quel est à votre avis le revenu net par mois, en milliers de francs et en moyenne pour les professions ou catégories suivantes ?

- quel est le revenu net par mois qui vous paraîtrait juste pour les professions ou catégories suivantes ?

Suivait une liste de professions dont nous donnerons le détail plus loin.

La pertinence des revenus professionnels dans le cadre de notre recherche peut alors se résumer de la manière suivante : dans quelle mesure les *écarts de revenus* que

les personnes interrogées perçoivent (respectivement souhaitent) entre catégories professionnelles constituent-ils une bonne représentation du *niveau général d'inégalité* perçu (respectivement souhaité) parmi les répondants au sein de la société ? Le choix de cette méthodologie implique bien sûr un certain nombre *de limitations*.

(1) Nous nous sommes centrés exclusivement sur les inégalités *de revenus professionnels*. C'est une triple restriction.

- En premier lieu il y a bien d'autres inégalités que les inégalités "monétaires" : il faudrait aussi parler de l'accès à la santé, à l'éducation, à la protection sociale, problèmes qui ont été abordés dans la section précédente. Mais on pourrait évoquer aussi le partage du pouvoir, et de toute une série de biens *médiatisés*, selon le vocabulaire de Philippe Bénéton (1978)¹¹⁹. Il n'en reste pas moins que le revenu monétaire est le seul type de ressources qui, dans nos sociétés, soit *généralement convertible* : il peut être échangé contre la plupart des biens et services¹²⁰.

- En second lieu, dans pratiquement toutes les sociétés, la distribution des revenus, aussi inégalitaire soit-elle, l'est bien moins que celle des *patrimoines*. Nous avons fourni quelques chiffres à cet égard dans la section II.

- Enfin, il existe d'autres *revenus* que les revenus professionnels : précisément les revenus de la propriété, dont on a vu plus haut que la part dans le revenu total de la société belge est en augmentation. Et, par ailleurs, il faut tenir compte des revenus de transferts, qui constituent pour une partie de la population des ressources importantes¹²¹. Ces derniers ont été abordés (puisqu'on a inclus "minimexé" et "chômeur" dans nos catégories professionnelles). Par contre, les revenus du patrimoine ont été négligés.

(2) Deuxième restriction : nous nous sommes limité aux différences de revenus *entre* catégories professionnelles. Nous avons donc négligé les inégalités *à l'intérieur* d'une même profession (inégalités qui peuvent être dues à la compétence, à l'ancienneté, au sexe, à l'arbitraire pur de l'employeur, mais aussi à des phénomènes aussi complexes que l'état de la conjoncture économique au moment de l'embauche...). Notre décision de faire l'impasse sur ces possibilités est liée aux contraintes pratiques de notre recherche et à l'obligation d'éviter un "questionnaire-marathon" qui aurait été inutilisable. Il n'y a

¹¹⁹ Pour Bénéton (1978), la *médiation* est le processus général à travers lequel le désir d'un bien est conditionné par le regard d'autrui. Cet autrui peut-être proche ou lointain, il peut être réel ou mythique, voire transcendant, il peut être individuel ou collectif, etc. La médiation peut-être *normative*, si elle fournit un modèle ou *comparative*, s'il s'agit surtout de ressembler (ou de se différencier) du médiateur.

¹²⁰ C'est précisément ce qui amène Walzer à considérer les sociétés occidentales modernes et, en particulier, la société américaine, comme "tyrannique".

¹²¹ Rappelons le calcul de Foidart, Perelman et Pestieau (1995) : en l'absence des transferts de sécurité sociale, 44 % de la population wallonne se trouverait en dessous du seuil de pauvreté estimé au seuil de 50 % du revenu médian.

donc derrière ce choix aucune décision théorique de considérer ces questions comme secondaires dans l'absolu.

(3) En définitive, la valeur, comme les limites, de notre méthodologie sont étroitement liées à la notion même *d'indicateur* : à savoir une *variable observable* censée représenter une *variable inobservable* ou *concept* (Boudon, 1969; Doutrelepon, 1985; Boudon et Bourricaud, 1990). Les deux concepts que nous tentons de "mesurer" ici sont, on l'a dit, la représentation de l'inégalité sociale effective et la représentation de l'inégalité sociale légitime. Dans le cadre de notre recherche, l'essentiel, nous semble-t-il, est *que nos indicateurs varient bien comme les concepts qu'il sont censés représenter*. Autrement dit, il faut et il suffit que les individus les plus "égalitaires", d'une part, les plus "inégalitaires", de l'autre, soient bien classés comme tels par nos indicateurs. Par définition, la relation entre le concept et l'indicateur ne peut être empiriquement vérifiée, mais seulement *argumentée*. Nous raisonnerons en deux étapes.

1°) Dans les sociétés complexes, il n'est assurément pas possible d'obtenir une représentation satisfaisante des *inégalités de fait* à partir d'un seul "observable". Mais lorsque, pour des raisons de faisabilité d'une étude, on ne peut en retenir qu'un, alors il nous semble que le revenu professionnel s'impose clairement : pour dire les choses platement, on est rarement riche avec un revenu professionnel bas (à l'exception, marginale, des authentiques rentiers), comme on est rarement pauvre avec un revenu professionnel élevé¹²².

2°) Le raisonnement qui précède vaut davantage encore, pensons-nous, lorsqu'on passe au plan des *représentations* de l'inégalité. Nous pensons en effet, que si la société est largement structurée autour des inégalités professionnelles, *l'imaginaire social* l'est encore davantage : la perception des situations matérielles des individus est largement déterminée par leur "job" (et, en tout premier lieu, par le fait qu'ils en ont un ou pas). En conséquence, un individu qui perçoit (respectivement admet) de grandes inégalités entre les revenus des professions du "sommet" et du "bas" de l'échelle a de très fortes chances d'être *globalement plus inégalitaire* qu'un individu qui perçoit (respectivement admet) des inégalités moindres¹²³.

A ce stade de la réflexion, la question fondamentale devient : *quelles professions retenir* (et comment les caractériser) ?

¹²² Tout en admettant que la liaison entre revenu professionnel et revenu global n'est sûrement pas linéaire à travers toutes les catégories sociales. Par ailleurs, on pourrait discuter pour savoir si une part importante des revenus professionnels de certains cadres supérieurs ou administrateurs, n'est pas une participation déguisée au revenu de la propriété.

¹²³ Dans ce cas-ci, nous avons aussi une possibilité de vérification *interne* : nous avons analysé l'évolution de nos indicateurs liés aux revenus professionnels avec l'item "*il y a trop d'inégalités sociales en Belgique*". La relation ne s'est pas révélée significative, pour une raison simple, que nous avons soulignée dans la section précédente, à savoir que cet item fait pratiquement l'unanimité.

Des échelles semblables ont été utilisées notamment dans des recherches américaines. Par rapport à ces recherches, voici les différences principales dans notre propre échelle :

- nous avons introduit une catégorie du sommet de l'appareil politique, alors qu'il n'y a rien de tel pour les enquêtes japonaise et américaine;
- nous avons introduit deux des principaux revenus de remplacement caractéristiques de notre système de sécurité sociale : l'allocation de chômage et le minimex.
- En revanche, nous n'avons pas introduit de profession relative à ce qu'on pourrait appeler le "monde du spectacle" : le sport, le *show-business*, les médias. Ce faisant, il est possible que nous ayons involontairement quelque peu "tronqué" la distribution des revenus perçus, dans la mesure, où il ne fait pas de doute que le "top niveau" dans ces catégories se situe *de facto* parmi les revenus les plus élevés; de plus, il est probable que des catégories telles que "pilote automobile", "présentateur de TV" ou "chanteur de rock" occupent sans doute une place particulière dans les représentations de la population. Dans une recherche ultérieure, il serait intéressant d'introduire une de ces catégories.
- Nous avons fourni un *point de référence fixe* : à savoir le salaire minimum garanti pour un ouvrier débutant, qui est en principe le revenu professionnel le plus bas que l'on puisse proposer dans le cadre d'un contrat de travail "normal" dans la Belgique de 1993. L'utilisation d'un *point d'ancrage commun* permet une certaine homogénéisation des *cadres de référence* des répondants. Or on a vu au chapitre précédent combien ceux-ci peuvent être importants dans la détermination des réponses (Smith, 1987; Iyengar, 1990; Tversky et Kahneman, 1991). L'idée de ce point fixe nous a été notamment suggérée par l'observation, au cours de multiples enquêtes, des difficultés rencontrées par de nombreuses personnes pour manipuler les *ordres de grandeur*.

Le choix de notre échelle s'est articulé autour de quelques réflexions méthodologiques ou théoriques.

(1) Diverses notions de revenu sont utilisables et aboutissent évidemment à des résultats très différents : le "*revenu-coût*", payé par l'employeur; le *revenu brut*, une fois défalquées les cotisations payées par ce dernier; le *revenu imposable*, lorsqu'on a déduit aussi les cotisations payées par le travailleur; le *revenu net avant transfert*, ou encore le *revenu disponible après transfert*.

Dans leur comparaison internationale, Verba et al. n'ont pu éviter le problème du choix d'une notion de revenu : "*Une question (qui se pose) lorsqu'on mesure la différenciation des revenus c'est comment traiter l'impact sur les revenus de l'intervention gouvernementale à travers les impôts et transferts. Aux Etats-Unis et au Japon, nous avons posé la question au sujet du revenu avant taxes et transferts; en Suède, nous avons posé la question à la fois sur les revenus avant et après l'intervention gouvernementale. Dans les deux premiers pays, nous pouvions interroger sur le revenu avant impôt parce que la distribution des revenus avant et après l'intervention gouvernementale est à peu près semblable; cela nous a permis de simplifier la tâche proposée à nos répondants qui, selon ce que nous avons trouvé, tendaient à penser au revenu en termes de revenus avant impôts et pouvaient répondre aisément à nos questions*" (1987 : 119; c'est nous qui soulignons).

Dans le cas de la Belgique, quel était le choix le plus adéquat ? Le taux global de prélèvement (cotisations sociales plus impôts) est, on le sait, parmi les plus élevés du monde. Mais le caractère polymorphe de l'intervention étatique, aussi bien en terme de prélèvements que de transferts, pose des problèmes conceptuels très complexes : compte tenu, par exemple, du remboursement partiel des soins médicaux et des médicaments, peut-on dire que le gros consommateur de médicaments bénéficie, toutes autres choses étant égales, d'un revenu disponible plus élevé ? D'un autre côté, les salariés et ceux qui en dépendent - qui constituent, bien sûr, la toute grosse part de notre échantillon - pensent et s'expriment généralement en termes de *revenus mensuels nets*, compte tenu de la pratique selon laquelle la quasi-totalité des impôts et des cotisations sociales sont prélevées à la source par l'employeur.

Notre ligne de conduite fut donc simple : *poser la question dans les termes qui nous semblaient correspondre le plus naturellement à la conceptualisation des personnes interrogées, à savoir le revenu mensuel net*. Dans le cas de la Belgique, ce principe nous a conduits à adopter un revenu qui est de fait *post-taxes* mais *pré-transferts*¹²⁴.

(2) Nous avons déjà signalé le problème des variations de revenu *intra-professionnelles*, qui constitue une difficulté importante si on veut estimer l'inégalité des revenus au départ d'un certain nombre de professions (Verba et al, 1987 : 120). Pour notre part, il nous a semblé à la fois plus expédient pour les enquêteurs et plus simple pour les personnes interrogées de poser la question en référence au revenu *moyen* pour la catégorie professionnelle considérée. Nos enquêteurs avaient pour consigne d'insister sur cette idée et de renforcer, autant que faire se pouvait, l'association *profession/revenu*. Le déroulement de l'enquête sur cette série de question rejoint parfaitement la propre conclusion de Verba : *"Cela s'est révélé une tâche que les répondants pouvaient et étaient désireux d'effectuer. La plupart nous donnèrent les estimations que nous demandèrent et peu d'entre eux indiquèrent qu'ils aient eu le moindre problème à le faire"* (ibidem).

(3) Dans le cadre de notre enquête nous ne sommes pas principalement intéressé par le contenu particulier de chacune des catégories prise isolément. Cela ne veut pas dire pour autant que ces catégories puissent être définies à travers une seule dimension, à savoir le revenu. Au contraire, on peut penser qu'à chaque catégorie professionnelle sont attachées un certain nombre de *représentations spécifiques*. Il n'est pas sans intérêt de savoir que, par exemple, notre population attribue, en moyenne un revenu plus élevé à un Ministre qu'à un PDG, à un médecin qu'à un cadre supérieur, etc. Comme il n'est pas indifférent de savoir que la hiérarchie des professions (en fonction de leur revenu moyen) n'est pas la même sur les dimensions *normative* et *perceptive*. Nous aborderons d'ailleurs ces thèmes dans la suite du chapitre.

¹²⁴ Avec des nuances importantes : la question ne prend pas en compte la taxe à la valeur ajoutée, qui est liée à la consommation et non au revenu. Par ailleurs, pour une partie importante de la population, les transferts constituent *l'origine* même de leur revenu. Comme nous souhaitions introduire "chômeur" et "minimexé" dans notre échelle, nous n'avons pu éviter les transferts.

Mais comme l'objet de l'enquête ne porte pas sur la représentation des professions elles-mêmes, l'intérêt principal des treize catégories choisies dépend du fait qu'elles constituent un échantillon raisonnablement représentatif *de l'ensemble des positions professionnelles caractéristiques de notre société*. De ce point de vue, nous avons tenté d'être relativement exhaustifs :

- on y trouve à la fois des professions du "haut de l'échelle sociale", des professions du "bas de l'échelle" et des professions intermédiaires.
- on y trouve des professions salariées et des professions indépendantes.
- on y trouve des professions à dominante manuelle et des professions à dominante intellectuelle.

Ce qui est central de notre point de vue, c'est donc moins les revenus attribués par les répondants aux différentes professions que les *écarts*, chez chaque personne interrogée, entre les revenus les plus hauts et les revenus les plus bas (estimés ou légitimés). Il s'agira dès lors de construire, pour chaque individu un *indicateur* de sa perception et de son acceptation des inégalités à partir de la distribution de ses réponses pour les treize professions¹²⁵.

Mais avant d'en arriver là, nous présenterons la distribution des résultats pour l'ensemble de la population.

¹²⁵ Il se peut que, malgré toutes les précautions prises, la sélection de l'échantillon de professions jugées représentatives affecte non seulement le montant absolu des écarts perçus (ou légitimes) mais aussi leur distribution au sein de la population. Dans ce cas, il y a effectivement un risque de biais, puisque ce que nous essayons de savoir c'est précisément quelles catégories de population ont des perceptions ou des préférences plus ou moins égalitaires. C'est un point sur lequel nous reviendrons dans la suite du chapitre.

TABLEAU V.17. Revenu net par mois des treize catégories socio-professionnelles, tels que perçus par les personnes interrogées

Moyenne, étendue et écart-type de la distribution pour les huit cents réponses

Chiffres donnés en francs et arrondis au millier de francs.

Source : enquête pauvreté.

PROFESSION	MOYENNE	MEDIANE	ETENDUE	Ecart-type
Ministre	246.000	200.000	959.000	176.000
PDG d'une gde société	232.000	200.000	949.000	162.000
Médecin généraliste	138.000	100.000	989.000	99.000
Cadre supérieur	108.000	100.000	969.000	76.000
Employé de banque	61.000	55.000	670.000	41.000
Petit commerçant	66.000	60.000	695.000	41.000
Infirmière	47.000	45.000	590.000	23.000
Fonctionnaire (rédacteur)	47.000	42.000	387.000	19.000
Ouvrier d'usine	43.000	40.000	290.000	13.000
Plombier indépendant	72.000	60.000	984.000	54.000
Agriculteur	64.000	50.000	485.000	44.000
Chômeur	25.000	25.000	245.000	13.000
Minimexé	18.000	18.000	196.000	9.000

TABLEAU V.18 Revenu que les personnes interrogées estiment *juste* pour les 13 "professions-types"

(Moyenne, médiane, étendue et écart-type de la distribution pour les huit cents réponses)

Chiffres donnés en francs et arrondis au millier de francs)

Source : enquête pauvreté.

PROFESSION	MOYENNE	MEDIANE	ETENDUE	ECART-TYPE
Ministre	141.000	100.000	994.000	114.000
PDG d'une gde société	165.000	150.000	994.000	133.000
Médecin généraliste	117.000	100.000	989.000	78.000
Cadre supérieur	93.000	80.000	984.000	68.000
Employé de banque	60.000	50.000	893.000	52.000
Petit commerçant	67.000	60.000	690.000	39.000
Infirmière	57.000	50.000	574.000	27.000
Fonctionnaire (rédacteur)	50.000	45.000	646.000	37.000
Ouvrier d'usine	52.000	50.000	541.000	28.000
Plombier indépendant	64.000	60.000	390.000	29.000
Agriculteur	68.000	60.000	475.000	30.000
Chômeur	28.000	28.000	195.000	10.000
Minimexé	23.000	20.000	203.000	13.000

On est inévitablement tenté, à ce stade de la recherche, de se demander dans quelle mesure les représentations (descriptives ou normatives) des personnes interrogées correspondent à la *réalité* des écarts de revenus professionnels moyens. Dans le cadre de cette recherche, nous avons renoncé à cette question vu la difficulté d'obtenir des chiffres relatifs aux catégories professionnelles précises que nous avons retenues¹²⁶.

Le Tableau V.18 nous fait quitter le domaine *descriptif* pour le domaine *prescriptif*. Nos sujets ne sont plus amenés à se prononcer sur la réalité telle qu'ils la perçoivent mais sur ce qu'ils estiment *juste*.

La comparaison des deux tableaux est assez révélatrice : pour toutes les professions dont le revenu estimé dépasse 70.000 francs, les répondants proposent en moyenne un revenu légitime *inférieur*. Pour toutes les professions dont le revenu estimé

¹²⁶ Renseignement pris, l'Institut National de Statistiques ne désagrège pas les chiffres de revenus par *professions*. Il faut donc se référer à d'éventuelles enquêtes spécifiques. Nous n'avons pas trouvé de résultat correspondant à notre propre liste de professions. Cela ne nous a pas paru gênant dans la mesure où l'intérêt principal de cette liste est de nous aider à construire des *indices d'égalitarisme*, et non à mesurer l'*adéquation* des représentations factuelles des répondants. La question mériterait cependant d'être creusée davantage, dans le cadre de recherches ultérieures.

est en-dessous de 60.000 francs, les répondants proposent en moyenne un revenu *supérieur*. Enfin, pour les professions dont le revenu estimé se situe entre 60 et 70.000, il y a à peu près correspondance avec le revenu légitime. On peut préciser et vérifier cette affirmation en testant pour chaque profession la signification statistique de la différence des moyennes. On voit ainsi que cette différence est significative au seuil de 0,01 pour toutes les catégories sauf employé de banque et petit commerçant (Tableau V.19).

Grossissons le trait : les revenus au-dessus de 70.000 francs sont jugés excessifs, les revenus en-dessous de 60.000 francs sont jugés insuffisants. Entre les deux, il y a correspondance entre le fait perçu et la norme. *La distribution "idéale" des revenus pour les répondants est donc sensiblement plus égalitaire que la distribution réelle telle qu'ils la perçoivent.*

Globalement, on peut donc confirmer les résultats de la section précédente : pour la moyenne des personnes interrogées, la distribution des revenus en Belgique est *trop inégalitaire*. Lorsqu'on passe du domaine de la perception des faits à celui des normes, les gens, en moyenne, relèvent les plus bas revenus et abaissent les plus hauts. On peut se faire une idée, encore assez grossière, de cette tendance, en calculant les rapports entre les extrêmes de la distribution pour les revenus estimés, d'une part, pour les revenus légitimes, de l'autre :

- parmi les revenus *estimés*, le rapport entre le plus élevé (Ministre) et le plus bas (Minimexé) est de 246.000/18.000, soit **13,7**;

- parmi les revenus *jugés légitimes*, le rapport entre le revenu le plus élevé (PDG) et le revenu le plus bas (minimexé) est de 165.000/23.000 soit **7,2**.

A travers les indicateurs que nous avons retenus, on pourrait donc dire que l'inégalité entre les revenus perçus est jugée par la moyenne des répondants deux fois plus élevée que ce qu'impliquerait une répartition juste. On remarquera cependant que la distribution des réponses ***ne suggère pas un bouleversement de la hiérarchie*** : on retrouve les mêmes catégories professionnelles, dans le haut ou le bas du tableau, qu'il s'agisse des revenus estimés ou des revenus légitimes. Cela peut laisser penser que si les sujets de l'enquête critiquent *l'ampleur des écarts*, ils ne mettent pas fondamentalement en cause la *structure de la hiérarchie professionnelle*.

Il reste que l'ordre des professions n'est tout de même pas identique sur les deux échelles. Parmi les modifications remarquables, on observera surtout celle entre "Ministre" et "PDG" : les répondants, en moyenne, *estiment* que les Ministres gagnent davantage que les patrons du privé et *souhaitent* que ce soit le contraire. Il y a sans doute ici une trace de *l'affaiblissement de la légitimité du politique face au "monde économique"*. Nous y reviendrons. Cette position est toutefois nuancée : la fonction

politique "suprême" se voit attribuer un revenu plus élevé que les cadres supérieurs ou les médecins, par exemple.

Enfin, une dernière remarque s'impose : collectivement, les répondants expriment leur préférence pour une réduction des inégalités, bien plus à travers une *réduction des revenus élevés* (diminution du "*plafond*") qu'à travers une *augmentation des revenus les plus bas* (augmentation du "*plancher*"). Cette remarque est importante. La plupart des études, en effet, ont montré un consensus en faveur de la définition sociale d'un *revenu minimum* mais une opposition assez large à l'imposition d'une *limite maximale au revenu*¹²⁷.

A ce stade de la réflexion, on s'est toutefois limité à une analyse "*holiste*" : nous avons comparé revenus légitimes et revenus perçus pour l'ensemble de notre échantillon. L'importance des mesures de dispersion dans les tableaux V.18 et V.19 laisse supposer une grande *variabilité inter-individuelle* dans les réponses. L'allure "moyenne" de la distribution exprime de fait une réalité fictive à partir du moment où l'opinion n'est pas homogène. Toute la question est de savoir si cette hétérogénéité est irréductiblement inter-individuelle ou si elle correspond partiellement à des variables explicatives issues de notre questionnaire. Autrement dit, peut-on construire une *explication sociologique*, fût-elle partielle et simplement esquissée des différences de réponse ?

La question qui se pose est donc bien celle de définir l'indicateur Comment, à partir des informations disponibles, calculer des indices d'inégalités perçues et légitimes ? Notre objectif est bien de pouvoir attribuer de tels indices à *chaque individu* à partir de la distribution des revenus attribués par chacun d'entre eux aux 13 catégories professionnelles. Mais quelle caractéristique de ces distributions est la plus adéquate pour notre propos ?

Classiquement, les statisticiens tendraient à écarter les mesures de dispersion trop dépendantes des valeurs extrêmes de la distribution. Mais, dans le cas qui nous occupe, ce raisonnement ne nous paraît pas adéquat. En effet, le degré d'inégalité perçue ou jugée légitime au sein de la société nous semble, précisément, représenté de manière idéale, *pour chaque individu*, par le rapport entre les valeurs extrêmes de la distribution de ses réponses pour les différentes professions. Nous avons donc défini deux nouvelles variables :

1°) $RATIO1 = \text{MAX rev perçus} / \text{MIN rev perçus}$.

2°) $RATIO2 = \text{MAX rev légitimes} / \text{MIN rev légitimes}$.

¹²⁷ voir notamment Miller (1992, 568); Verba et al. (1987 : 76, 101); Kluegel et Smith (1986 : 2, 31). Hochschild (1981), à travers ses interviews qualitatives, montre que l'idée d'un "plafond" de revenu n'est pas absente, mais elle reste là aussi très minoritaire.

On dispose donc bien de deux **indicateurs** qu'il sera possible ensuite d'analyser en fonction de toute une série de variables explicatives possibles (le sexe, l'âge, le niveau d'études, etc.).

4 Des indicateurs aux concepts.

Souvent le sociologue, le politologue, l'économiste, est confronté à une logique symétrique à celle de la construction d'indicateurs : il découvre à travers une enquête, des entretiens, des observations, un ensemble de données auxquelles il doit ensuite attribuer une *signification*. C'est le problème inverse de celui des indicateurs : il s'agit alors en quelque sorte de découvrir le « concept » qui se cache derrière une observation donnée. *De quel concept cette observation est-elle un indicateur ?*

On donnera deux exemples de cette logique : d'une part l'interprétation des changements liés au temps. D'autre part, un exemple d'interprétation de données liées à la perception des groupes sociaux.

a) *La logique temporelle : effet de période, effet de cycle de vie, effet de génération.*

1. LES PRINCIPAUX EFFETS LIÉS AU TEMPS

Les changements dans les phénomènes sociaux en fonction du temps sont généralement classés en trois types :

- **Les effets de période** : ce sont les changements liés à un événement particulier et qui touchent tout le monde à un moment donné du temps. Par exemple, si on avait pu faire des enquêtes juste avant et juste après le 11 septembre 2001, on aurait certainement vu des changements d'attitude dans l'ensemble de la population des pays occidentaux : croissance d'un sentiment d'insécurité, méfiance par rapport à l'avion, plus grande crainte de la guerre, etc. Ces phénomènes ont certainement touché toutes les catégories de la population, même si c'est sans doute de manière différenciée selon les âges, les niveaux d'étude, etc.

- **Les effets de génération** : ce sont les caractéristiques d'une génération liées au contexte dans lequel cette génération a vécu sa socialisation. Par exemple, parmi tous ceux qui ont vécu le 11 septembre, il est probable que les plus jeunes, ceux qui sont encore en phase de socialisation (et, en particulier, la première socialisation), conserveront des traces de longue durée. Ainsi, après une période de plusieurs années marquées par la crainte du terrorisme ou la crainte de la guerre, si la situation s'améliore sensiblement, les plus âgés garderont moins de trace de cette période que ceux qui étaient encore à l'âge où ils formaient leur système de valeur. Souvenons-nous du raisonnement symétrique d'Inglehart : ceux qui ont vécu leur socialisation durant une période de forte croissance économique et de paix continue auront, tout au long de leur vie, des valeurs différentes de ceux qui ont vécu cette socialisation durant une période

de crise et de guerre. C'est ainsi qu'Inglehart explique la progression du post-matérialisme (voir chapitre 2). Les plus âgés sont plus matérialistes parce qu'ils ont été socialisés dans une période de plus grande insécurité physique et économique.

On peut imaginer d'autres types d'effets de génération : par exemple, l'attrance pour un certain type de musique (le rock, la dance, la techno...) est en partie liée au fait que l'on était adolescent au moment où cette musique était en vogue. On peut dire, par exemple, que la génération née dans les années 40, qui avait entre dix et vingt ans à la naissance du rock'n roll classique, sera plus sensible à cette musique, tout au long de sa vie, que la génération née dans les années 70, au moment où cette musique était largement passée de mode (avec des « come-back », bien sûr : c'est le principe du « rétro »).

Un effet de génération se mesure donc simplement : **on voit si les résultats évoluent en fonction de l'année de naissance, à âge constant.** Si les gens de cinquante ans aujourd'hui n'ont plus les mêmes attitudes que les gens de cinquante ans il y a trente ans, il y a beaucoup de chances qu'il y ait un effet de génération en jeu.

• Les effets de cycle de vie.

Ce sont les transformations dans les attitudes et pratiques sociales liées au fait que les gens vieillissent. Il faut concevoir l'idée de « vieillissement » non simplement comme vieillissement physique, mais aussi comme passage d'une situation à une autre dans la vie sociale.

Le vieillissement physique impose des changements : la nourriture d'un tout jeune enfant n'est pas la même que celle d'un adulte ; la sexualité à vingt ans est plus active – en général – qu'à septante (et en tout cas, la préoccupation pour la contraception disparaît, chez les femmes, avec la ménopause) ; la pratique du sport est également différente à vingt ans ou à septante ; la consommation médicale également, etc...

Mais le vieillissement « social » impose des changements également : à quinze ans, on est presque toujours dépendant financièrement de ses parents, on a peu à se préoccuper de gagner sa vie ; à trente ans, au contraire, on est en plein concerné par les problèmes de sécurité d'emploi, de qualité de travail, etc. A septante ans, on est surtout préoccupé par les problèmes concernant la sécurité sociale : pension, assurance maladie...

On aura donc un effet de cycle de vie si, à l'inverse du cas précédent, on voit qu'un phénomène **évolue avec l'âge en maintenant l'année de naissance constante.** Quelle que soient leur année de naissance, les gens de cinquante ans ont des attitudes (ou des caractéristiques) différentes des gens de vingt ans.

• L'interaction des différents effets.

Dans pas mal de circonstances, les trois effets peuvent jouer en même temps. Prenons par exemple *la mode*.

- En première analyse, c'est un effet de *période* : lorsque la mode change, cela concerne tout le monde.
- Mais cet effet de période va se manifester différemment en fonction des âges des différents individus : les plus âgés ont tendance à ne pas suivre la mode et à s'habiller « neutre » quoi qu'il arrive, alors que les plus jeunes ont tendance à « switcher » tout de suite d'une façon de s'habiller à une autre. Là, on est devant un effet de *cycle de vie* : c'est parce qu'ils sont plus conformes et plus indifférents que les plus âgés vont continuer à s'habiller de la même façon.
- Enfin, on peut aussi se trouver devant un effet de *génération* : par exemple, il n'est pas impossible que le « piercing » passe de mode mais qu'il reste pratiqué par ceux qui l'ont découvert durant leur vie d'adolescent ou de jeune adulte. Autrement dit, il y a deux possibilités : soit on arrête le piercing en vieillissant (effet de cycle de vie) ; soit ceux qui ont commencé continuent, mais après un certain temps, la mode cesse de faire de nouveaux adeptes (effet de génération).

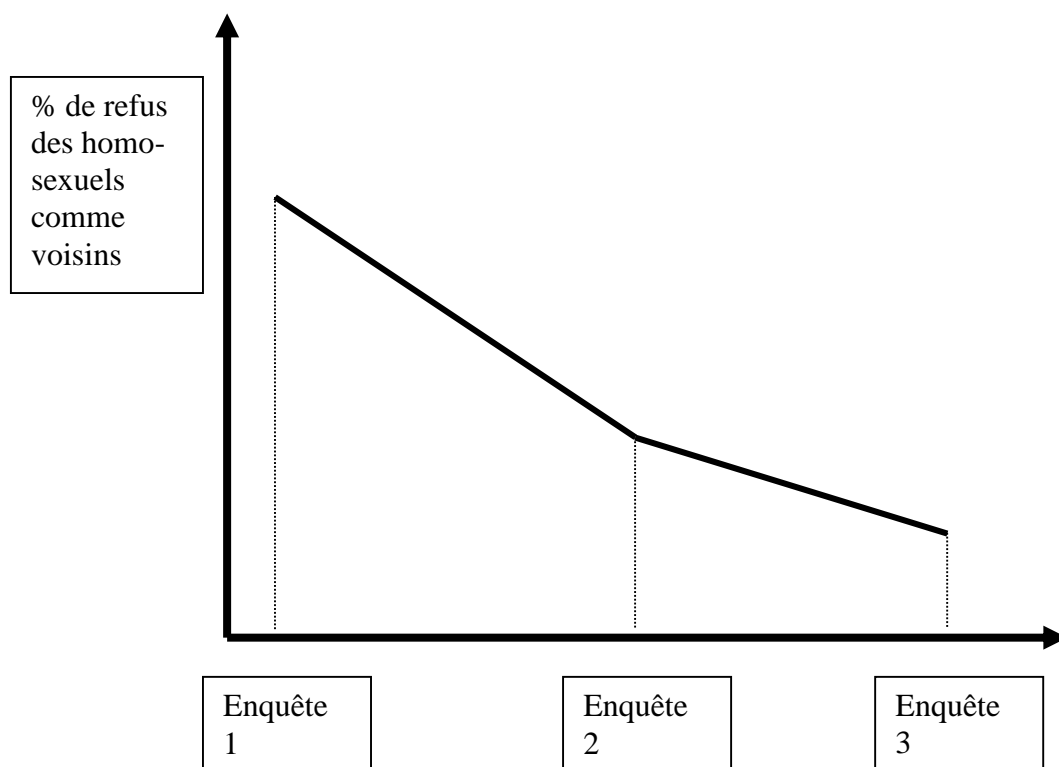
Mais comment va-t-on reconnaître les différents effets ? Dans quelles circonstances un chercheur est-il amené s'il est devant un effet de période, un effet de cycle de vie ou un effet de génération ? Et comment va-t-il interpréter les données ?

2. RECONNAITRE LES TROIS EFFETS

• Les effets de période.

Pour « détecter » un effet de période, il faut forcément disposer de plusieurs enquêtes à des moments différents du temps. On s'aperçoit alors que les comportements évoluent dans l'ensemble de la société.

Prenons un exemple : le pourcentage de gens qui **refusent des homosexuels comme voisins**, on verra une diminution caractéristique au fil du temps :

Figure 1 : effet de période

C'est un effet de période s'il caractérise toute la société ? Mais est-ce le cas ?
On reviendra sur cette question après avoir comment on mesure les effets de cycle de vie et les effets de génération¹²⁸.

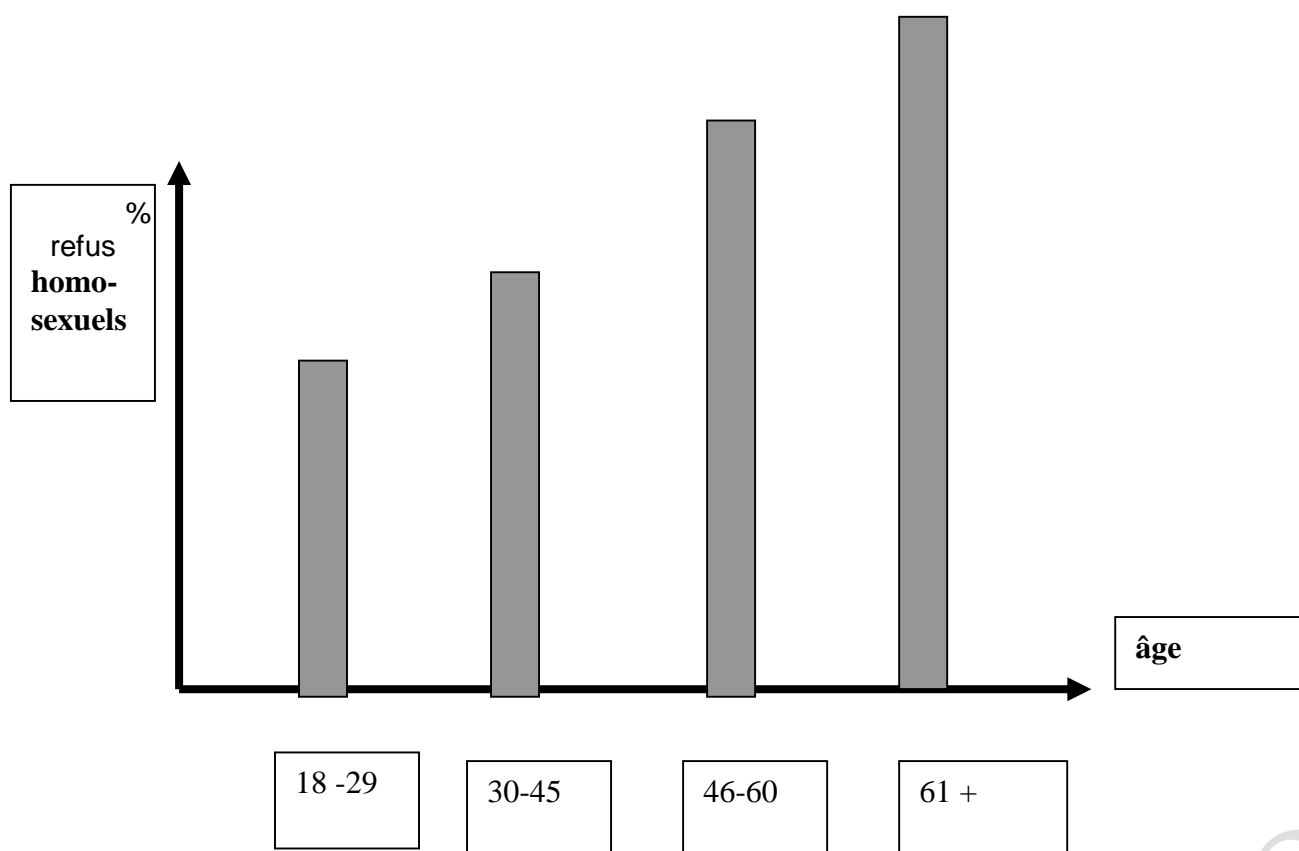
- **Effets de cycle de vie et de génération.**

Un effet de cycle de vie ou un effet de génération se manifestera d'abord par une différence entre les plus jeunes et les plus vieux.

Reprenons le même exemple : ceux qui refusent un homosexuel comme voisin.

¹²⁸ On a pris ici le phénomène de l'homophobie comme un exemple parmi des milliers d'autres possibles. Mais on sait que l'homophobie a beaucoup diminué au cours des trente dernières années et l'on sait aussi que le niveau d'homophobie est lié à l'âge des répondants. Le raisonnement (purement illustratif) qui est présenté ici est donc plausible.

Figure 2



On voit très bien sur la figure 2 que le refus des homosexuels s'accroît en fonction de l'âge. Mais est-ce un effet de cycle de vie ou un effet de génération ? Les deux interprétations sont plausibles :

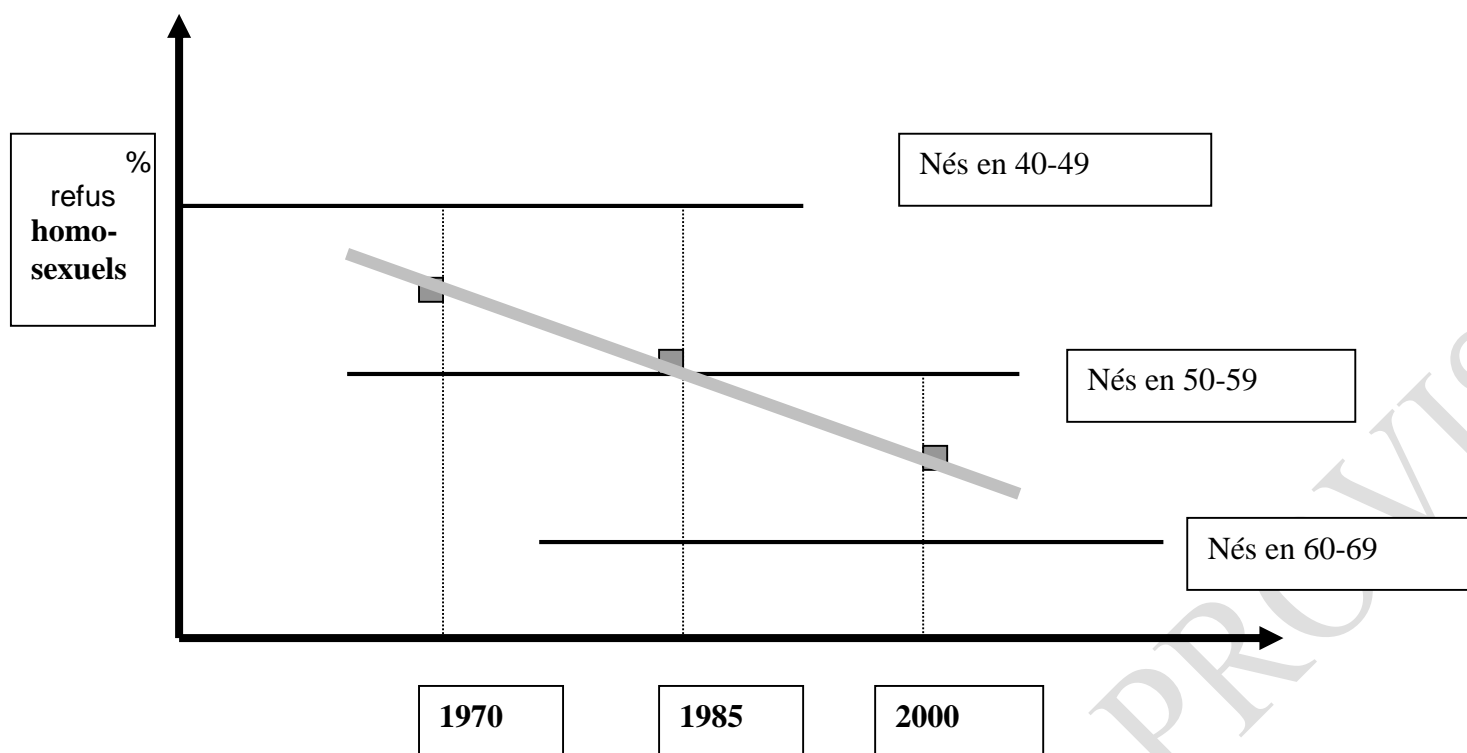
- *effet de cycle de vie* : en vieillissant, on devient moins tolérant, plus conservateur. On est donc plus réticent à avoir un homosexuel comme voisin.
- *effet de génération* : les plus âgés ont été élevés dans une société plus rigide, où l'homosexualité n'était pas du tout admise. Les plus jeunes ont été élevés dans une société plus permissive. En vieillissant, ils garderont ces valeurs spécifiques (ou ils les garderont en partie).

Comment va-t-on différencier les deux effets ? Si l'on ne dispose que **d'une seule enquête**, c'est très difficile : les deux explications sont plausibles. Et le plus vraisemblable, est qu'il y a un peu des deux : les jeunes deviennent moins tolérants en vieillissant, mais ils seront quand même plus tolérants, devenus vieux, que les vieux d'aujourd'hui.

Si on dispose de plusieurs enquêtes suffisamment étalées dans le temps, alors les choses deviennent plus faciles : on peut en effet voir si les gens d'une génération sont plus ou moins tolérants que ne l'étaient leurs aînés **au même âge**.

On peut voir des exemples dans les graphiques qui suivent.

Figure 2 : pur effet de génération.



La figure 2 montre un **pur effet de génération** : on mène trois enquêtes successivement, en 1970, en 1985 et en 2000. Les courbes horizontales représentent les opinions des gens nés respectivement dans les décennies quarante, cinquante, soixante.

On voit que les gens nés dans la décennie quarante sont globalement plus hostiles aux homosexuels que les gens nés dans la décennie cinquante et eux-mêmes sont plus hostiles que les gens nés dans la décennie 60. Mais ces personnes *ne changent pas d'opinion* au cours des trente années qui séparent la première enquête de la troisième : ils ne changent pas en vieillissant¹²⁹. Donc, dans cette hypothèse, il n'y a aucun effet de cycle de vie.

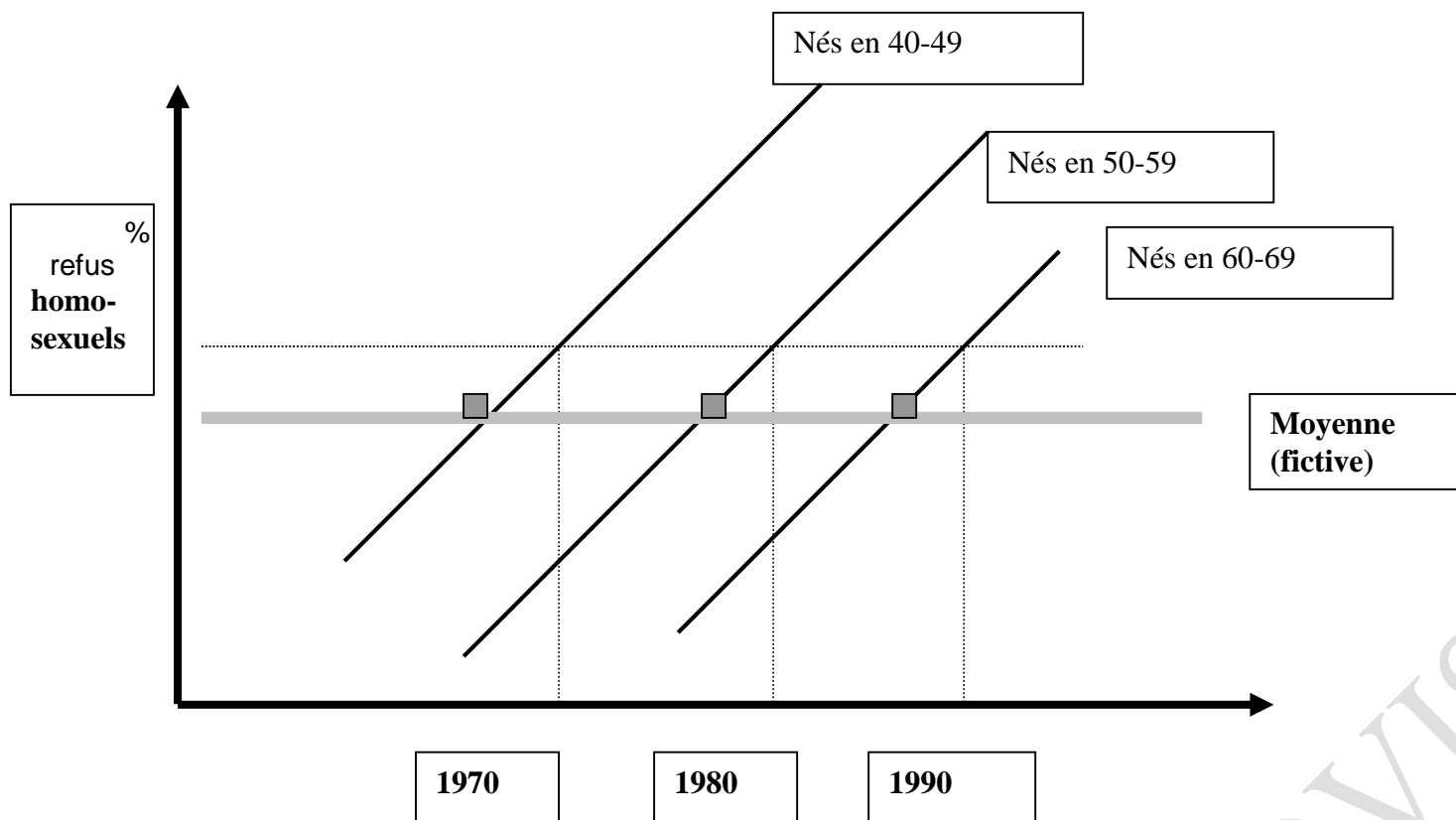
¹²⁹ Ce qui se vérifie, pour ceux qui auraient un peu oublié la logique des graphiques cartésiens, par le fait que *l'ordonnée* (qui mesure ici le « niveau d'homophobie ») est *identique* pour les trois enquêtes (alors que les gens, eux, ont vieilli, bien sûr...)

Mais quel va être le résultat global si on additionne les trois générations ? Eh bien il ressemblera à celle de la figure 1 : il y a une diminution globale au cours du temps de l'homosexualité aux homosexuels. Pourquoi ? Eh bien réfléchissons un peu :

- en 1970, les gens nés entre 60 et 69 ne sont pas du tout représentés dans l'enquête : ils ont entre 1 et 10 ans ! Donc, la moyenne se trouve entre les gens de la décennie quarante et ceux de la décennie cinquante¹³⁰.
- en 1985, il y a des gens des trois décennies. On peut supposer que la moyenne se trouve quelque part proche du milieu des trois, soit sur la ligne de la décennie cinquante.
- En 2000, il y a des gens des trois décennies, mais ceux de la décennie quarante, qui ont entre 51 et 60 ans sont moins nombreux, ils ont tout doucement commencé à disparaître. La moyenne se trouve donc un peu plus bas.
- Si l'on refaisait une enquête en 2015, les gens de la décennie quarante auraient entre 66 et 80 ans, ils seraient encore moins nombreux, mais on verrait apparaître les gens de la décennie 80 qui seraient encore moins hostiles à l'homosexualité.
- Et donc le résultat global ressemble à la courbe épaisse qui relie les petits carrés gris (supposés représentés la moyenne de chaque enquête) : *globalement, l'hostilité à l'homosexualité a diminué au sein de la société*. On est bien devant un pur effet de génération : la moyenne change par **remplacement générationnel**. Personne ne change d'avis au fil du temps, mais petit à petit les gens les moins tolérants (nés il y a longtemps) sont remplacés par des gens plus tolérants (nés plus récemment). Donc : les individus ne changent pas, mais la société dans son ensemble évolue.

¹³⁰ Je simplifie beaucoup, en supposant qu'il n'y a que trois décennies. Mais le raisonnement s'applique de la même façon, si on en additionne huit ou neuf.

Figure 3 : pur effet de cycle de vie.



Pour faciliter la compréhension, j'ai changé un peu les dates d'enquête : il y a une enquête tous les dix ans, et chaque tranche d'âge est une tranche de dix ans.

Pourquoi la figure 3 représente-t-elle un pur effet de cycle de vie ? Comme on peut le voir sur la ligne horizontale en pointillé, chaque « génération » a le même pourcentage de refus des homosexuels que la précédente génération avait dix ans auparavant¹³¹ : autrement dit, les gens deviennent moins tolérants avec l'âge et on suppose que cela se reproduit à l'identique pour toutes les générations : **chaque génération a, au moment d'une enquête donnée, la même tolérance (ou intolérance) que la génération avait au même âge lors de l'enquête précédente.** En clair : les gens nés entre 40 et 49, qui ont entre 21 et 30 ans lors de l'enquête de 1970, ont la même attitude à l'égard des homosexuels que les gens nés entre 50 et 59 ont lors de l'enquête de 1980, quand eux-mêmes ont entre 21 et 30 ans.

¹³¹ J'ai tracé les lignes en pointillé pour vérifier que le niveau atteint par une « génération » est le niveau atteint dix ans plus tôt par la « génération » dix ans plus vieille.

Entre 21 et 30 ans, les générations successives ont la même attitude. Mais pour chaque génération¹³², cette attitude change avec l'âge.

On est donc dans la situation exactement inverse de l'effet de génération : **les gens changent individuellement mais la société globale ne change pas**, parce que chaque génération passe par les mêmes étapes au fil de sa vie.

• **Interaction des différents effets.**

Dans la réalité, la plupart des phénomènes sont influencés à la fois par la période (influence au sein de la société globale), par les effets de génération (influence de la période pendant laquelle on a été socialisé) et par le moment où l'on est dans le cycle de vie (effet de cycle de vie).

C'est certainement le cas de l'homophobie :

- on est à peu près sûr que l'hostilité à l'homosexualité a diminué dans l'ensemble de la population, toutes tranches d'âge confondues, mais pas de la même façon pour tout le monde (*effet de période*).
- les jeunes générations, celles qui ont été socialisées dans une société plus tolérante, avaient au départ une plus grande tolérance (*effet de génération*).
- enfin, même ceux-là vont sans doute devenir un peu moins tolérants en vieillissant, parce qu'on devient naturellement plus réticent à la différence en vieillissant (*effet de cycle de vie*).

Les chiffres qu'observe le sociologue sont donc presque toujours issus de la **combinaison** des différents facteurs. Mais on n'ira pas plus loin ici, au risque de devenir trop compliqué.

3. QUE CONCLURE ?

Il faut bien voir ici que les **concepts** de « génération », « cycle de vie », « période » sont utilisés pour *interpréter* des données chiffrées. L'observateur dispose donc au départ :

- soit de différences, au sein d'une enquête, entre les plus jeunes et les plus vieux.
- soit de différences entre les résultats globaux sur plusieurs enquêtes.
- Soit des deux informations à la fois.

¹³² Les démographes utilisent souvent le terme « cohorte » mais j'ai préféré ici parler de génération pour garder le même vocabulaire.

Ici, en somme, le chercheur dispose d'abord des indicateurs. Il va élaborer le concept pour rendre compte de l'allure de ces indicateurs. On est donc dans la logique « symétrique » que celle expliquée au début du chapitre.

b) Les dimensions des valeurs politiques.

On trouvera dans l'article présenté en annexe un autre exemple d'observations qu'il s'agit d'interpréter en suggérant un « concept ».

Il s'agit d'un article publié en 1995 dans *Wallonie*, la revue du Conseil Economique de la Région Wallonne, qui reprend certains résultats d'une enquête sur la perception du vieillissement et de ses effets.

Dans le cas présent, il s'agit de voir comment des conceptualisations élaborées dans le champ de la sociologie politique (opposition gauche/droite et matérialistes/postmatérialistes) permettent de proposer une « lecture » de données qui n'étaient pas récoltées dans cet objectif-là au départ.

TEXTE PROVIS

BIBLIOGRAPHIE

NB : En gras précédé d'une astérisque, les textes dont je me suis le plus inspiré.

ALCOCK, Pete (1993) : *Understanding Poverty*, London, Macmillan.

BERNSTEIN, Basil (1975) *Langage et classes sociales*. Paris, Ed. de Minuit.

BOUDON, Raymond (1971) : *L'inégalité des chances*, Paris, Armand Colin.

BOUDON, Raymond (1976) : *Les méthodes en sociologie*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? »

*** BOUDON Raymond (1983) : *La logique du social*, Paris Hachette, Coll. Pluriel.**

BOUDON, Raymond et LAZARSELD, Paul (1965) : *Le vocabulaire des sciences sociales*, Paris, Mouton.

COHEN, Daniel (1997) : *Richesse du monde, pauvreté des nations*, Paris, Flammarion, coll. « Essais ».

D'ESPAGNAT Bernard (1979) : *A la recherche du réel*, Paris, Gauthier Villars.

DUKHEIM Emile (2010) : *Les règles de la méthode sociologique*, Paris Flammarion, coll. Champs (1^{ère} édition en 1895)

*** ELIASOPH Nina (2010) : *L'évitement du politique. Comment les Américains produisent l'apathie dans la vie quotidienne*, Paris, Economica.**

GENEREUX, Jacques (1993) : *Chiffres clés de l'économie mondiale*, Paris, Le Seuil, coll. « Points ».

GIRAUD, Pierre-Noël (1996) : *L'inégalité du monde. Economie du monde contemporain*, Paris, Gallimard, coll ; « Folio actuel ».

GOULD, Stephen J. (1997) : *La malmesure de l'homme*, Paris, Odile Jacob.

GOULD, Stephen J. (2005) *Le renard et le hérisson*, Paris, Ed du Seuil.

GRAWITZ, Madeleine (1996) : *Méthodes des sciences sociales*, 10^{ème} éd., Paris, Dalloz.

HARVEY, Lee & MAC DONALD, Morag (1993) : *Doing sociology. A practical introduction*, London, Macmillan.

*** HOCHSCHILD, Jennifer (1981) *What's fair. American Beliefs about Distributive justice*. Harvard University Press, Cambridge (Mass.)**

*** INGLEHART, Ronald (1977) : *The silent revolution*, Princeton, Princeton University Press**

INGLEHART, Ronald (1997) : *Modernization and postmodernization*, Princeton, Princeton University Press

JACQUEMAIN, Marc (2002) : *La raison névrotique*, Bruxelles, Labor.

* JACQUEMAIN Marc (2005) : *Le sens du juste*, Liège, Editions de l'Ulg

* JACQUEMAIN, Marc et Jérôme JAMIN (2008) : *L'histoire que nous faisons*, Bruxelles, Espace de Liberté.

* JONLET Stéphane (2010), *Pratiques islamiques et monde du travail. Regards de musulmans en région liégeoise*

* LAZARFELD, Paul : « Des concepts aux indices empiriques » in Boudon et Lazarsfeld (1965), p. 27-36

* LERNER, Melvin (1980) : *The belief in a just world. A fundamental delusion*. New York, Plenum Press.

MATALON, Benjamin (1988) : *Décrire, expliquer, prévoir. Démarches expérimentales et terrain*, Paris, Armand Colin, Coll. « U ».

MEDA, Dominique (1999) : *Qu'est-ce que la richesse ?* Paris, Alto/Aubier.

MESURE, Sylvie et Alain RENAUT (1996) : *La guerre des Dieux. Essai sur la querelle des valeurs*, Paris, Grasset.

SCHMITT, Eric-Emmanuel (2003): *La part de l'autre*, Paris, LGF, Livre de Poche, 2003.

STASSART, Joseph (1993) : *Introduction à l'économie politique*, Liège, édition de la Faculté d'Economie de Gestion et de Sciences Sociales de l'Ulg.

VAN PARIJS Philippe (1982) : *Philosophie*, notes de cours pour les 2^{èmes} candidatures en Sciences économiques

WEBER, Max (1992) *Essais sur la théorie de la science*, Paris, Agora

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	2
CH I : LA PHILOSOPHIE GENERALE DU COURS	4
1. Jugements de valeur et jugements de réalité	5
<i>a) Pourquoi cette distinction est-elle importante</i>	6
<i>b) Les difficultés spécifiques aux sciences sociales : le rapport aux valeurs</i>	9
2. Les trois aspects de la démarche scientifique	12
<i>a) L'explication</i>	13
<i>b) La vérification</i>	17
<i>c) L'intervention</i>	19
3. La classification des sciences	28
<i>a) Sciences formelles et sciences empiriques</i>	28
<i>b) Sciences de la nature et sciences de l'homme</i>	29
<i>c) Psychologie et sciences sociales</i>	29
<i>d) Les distinctions entre sciences sociales</i>	30
4. Trois grandes questions de méthodologie	31
<i>a) Compréhension et explication</i>	32
<i>b) Qualitatif et quantitatif</i>	33
<i>c) Corrélation et causalité : l'expérimentation</i>	35
CH II : L'OBJET DES SCIENCES SOCIALES	38
1. L'inégalité des chances (R. Boudon)	39
<i>a) La question de départ</i>	39
<i>b) Méthode de collecte des données</i>	41

<i>c) La nature de l'explication : l'explication modélisante</i>	42
2. The silent revolution (R. Inglehart)	46
<i>a) La question de départ</i>	46
<i>b) Méthode de collecte des données</i>	49
<i>c) La nature de l'explication : hiérarchie des besoins et socialisation</i>	51
3. What's fair ? (J. Hochschild)	57
<i>a) La question de départ</i>	57
<i>b) Méthode de collecte des données</i>	58
<i>c) Nature de l'explication</i>	60
4. La théorie du monde juste et l'intérêt personnel justifié (M. Lerner)	65
5. L'exemple de la construction médiatique des questions de justice (Sh. Iyengar)	69
6. Conclusion	71
CHAPITRE III : LA CONSTRUCTION DES FAITS PERTINENTS	74
1. Des concepts aux indicateurs : l'opérationnalisation	74
2. Les étapes de l'opérationnalisation	77
<i>a) Représentation du concept</i>	77
<i>b) Spécification des dimensions</i>	79
<i>c) Les choix des indicateurs</i>	81
<i>d) Un exemple : l'indice des prix</i>	85
3. Des concepts aux indicateurs : exemples	90
<i>a) La richesse des nations</i>	90
<i>b) Le rendement</i>	100
<i>c) L'intelligence</i>	101

<i>d) La conviction religieuse</i>	104
<i>e) Les valeurs politiques : matérialisme VS postmatérialisme</i>	107
<i>f) La pauvreté</i>	117
<i>g) La perception sociale des inégalités</i>	127
4. Des indicateurs aux concepts	139
<i>a) La logique temporelle : effet de période, effet de cycle de vie, Effet de génération</i>	139
<i>b) Les dimensions des valeurs politiques</i>	148
BIBLIOGRAPHIE	149
TABLE DES MATIERES	151