



CAPES
CONCOURS EXTERNE ET CAFEP

Section : SCIENCES ECONOMIQUES ET SOCIALES

EPREUVES D'ADMISSIBILITE

EPREUVES D'ADMISSION

CAPES externe sciences économiques et sociales

Sujets « zéro »

1° Épreuves d'admissibilité

Composition de science économique

- Sujet de dissertation : *La mise en œuvre de la politique économique au sein d'un pays est-elle compatible avec l'internationalisation des économies ?* (16 points)
- Question portant soit sur l'histoire de la science économique soit sur l'épistémologie de cette discipline : *L'analyse marginaliste constitue-t-elle une rupture dans l'histoire de la pensée économique ?* (4 points.). Il est attendu une réponse concise qui ne dépassera pas deux pages.

Composition de sociologie

- Sujet de dissertation : *Conflits sociaux et changement social.* (16 points)
- Question portant soit sur l'histoire de la sociologie soit sur l'épistémologie de cette discipline : *La sociologie est-elle une science comme les autres ?* (4 points). Il est attendu une réponse concise qui ne dépassera pas deux pages.

2° Épreuves d'admission

Leçon

- Exemple de sujet de leçon en science économique : *Progrès technique et croissance économique*
- Exemple de sujet de leçon en sociologie : *La « jeunesse » n'est-elle qu'un mot ?*

Épreuve sur dossier

Dossier en économie

L'épreuve porte sur un texte ou un dossier documentaire à dominante économique si le sujet de la leçon est à dominante sociologique.

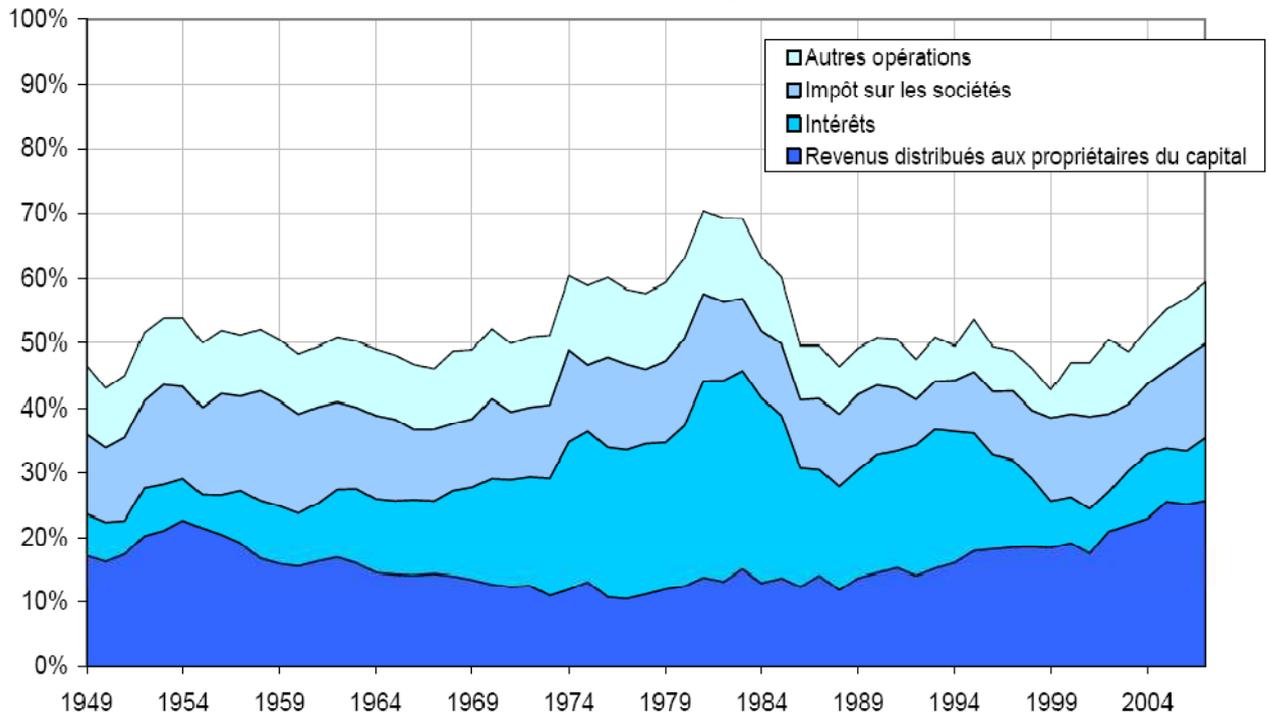
Sujet : Vous présenterez une analyse synthétique du dossier documentaire suivant :

Document 1

Source : « *Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunérations en France* ». Rapport au Président de la République. Mission présidée par Jean-Philippe Cotis, Directeur général de l'Insee 13 Mai 2009. Extraits pages 16 à 18.

L'excédent brut d'exploitation des entreprises est redistribué sous trois formes principales : une part va au paiement de l'impôt sur les sociétés, une part sert à payer les intérêts des emprunts contractés dans le passé, une part rémunère directement les propriétaires du capital. Ces deux derniers flux sont à double sens : les entreprises versent des intérêts et des dividendes, mais elles peuvent également en toucher. La comptabilité nationale permet de consolider ces flux pour raisonner en flux nets. Ce qui reste après l'ensemble de ces paiements est qualifié d'épargne. L'épargne peut soit alimenter la trésorerie, soit autofinancer les investissements nouveaux. L'entreprise peut investir au-delà de son niveau d'épargne en faisant appel à de nouveaux emprunts. Sur longue période, on relève notamment le gonflement de la charge d'intérêts à la suite du premier choc pétrolier. La contraction des marges avait fortement réduit la capacité d'autofinancement des entreprises, d'où l'appel à l'emprunt, dans un contexte de taux d'intérêt élevés. Le redressement des comptes et la baisse des taux d'intérêt ont ensuite permis à cette charge de refluer.

Figure 6 : Utilisation de l'excédent brut d'exploitation
(le complément à 100 représente l'épargne ou capacité d'autofinancement)



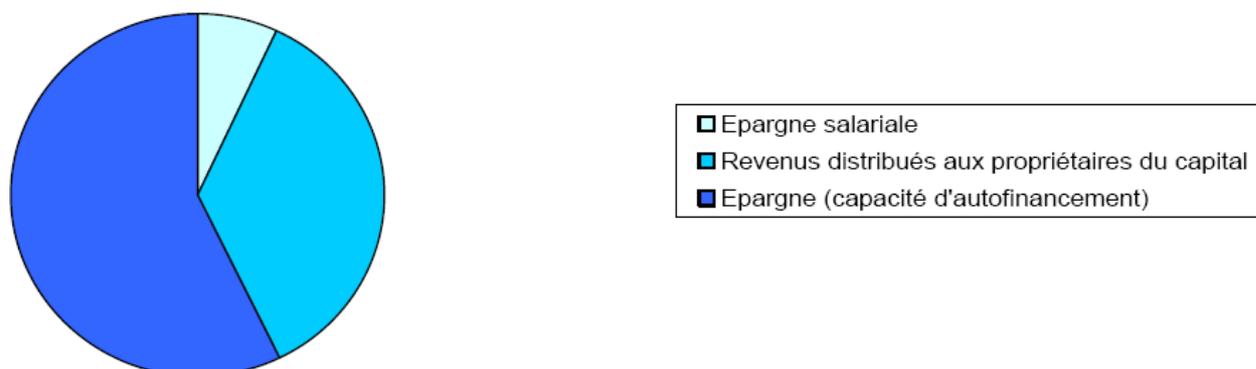
Sur la période récente, la capacité d'autofinancement se contracte à nouveau, avec pour corollaire une baisse du taux d'autofinancement. Ces évolutions trouvent leur origine dans la forte augmentation de la valeur des fonds propres des entreprises et la croissance corrélative des dividendes versés. La part de ces revenus dans l'excédent brut d'exploitation a connu un profil en U sur l'ensemble du demi-siècle : niveau élevé dans les années 1950, point bas à la fin des années 1970. Elle est actuellement de l'ordre de 25% de l'excédent brut d'exploitation.

Au niveau microéconomique, ces flux de dividendes sont encore plus visibles qu'au niveau macroéconomique. Globalement, les flux bruts de dividendes sont environ quatre fois plus élevés que les flux nets, ce qui traduit la forte croissance des flux interentreprises. Mais l'ampleur de ces flux est extrêmement variable. Seule une PME sur six distribue des dividendes. La part des grandes entreprises qui versent des dividendes est bien plus élevée, mais elle reste inférieure à 50%. Ce sont les très grandes entreprises qui versent le plus de dividendes.

S'agissant de l'endettement, il ne concerne qu'un peu plus d'une PME sur deux, mais il est la règle pour les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire. Parmi l'ensemble des entreprises ayant recours à l'endettement, le poids des charges d'intérêt est très variable d'une entreprise à l'autre, mais il ne paraît pas particulièrement lié à leur taille.

Les comportements d'investissement sont plus uniformes d'une classe d'entreprise à l'autre. En revanche, les PME se distinguent par des montants plus élevés de trésorerie, toujours en comparaison de leur valeur ajoutée. Ce comportement de prudence peut être rapproché des difficultés de financement de certaines petites entreprises. Conserver un « matelas » de liquidités permet de faire face à des dépenses imprévues, dans un contexte où l'accès au crédit de court terme est difficile et/ou coûteux.

Figure 7 : Partage du profit brut en 2007



Comme indiqué plus haut, la participation des salariés aux bénéfices est classée, en comptabilité nationale, du côté de la rémunération du travail, et représente environ 1,5% de la VA. On peut s'intéresser à sa part au sein d'un concept de profit brut qui inclut cette participation, mais qui exclut les impôts, charges d'intérêts et autres transferts (figure 7).

Avec cette convention, on conclurait qu'environ 7% des profits vont actuellement aux salariés -en sus de leur salaire-, avec une forte concentration sur les grandes entreprises, contre environ 36% aux détenteurs du capital. Le reste va à l'autofinancement de l'investissement et, éventuellement, à l'accroissement du matelas de trésorerie.

Document 2

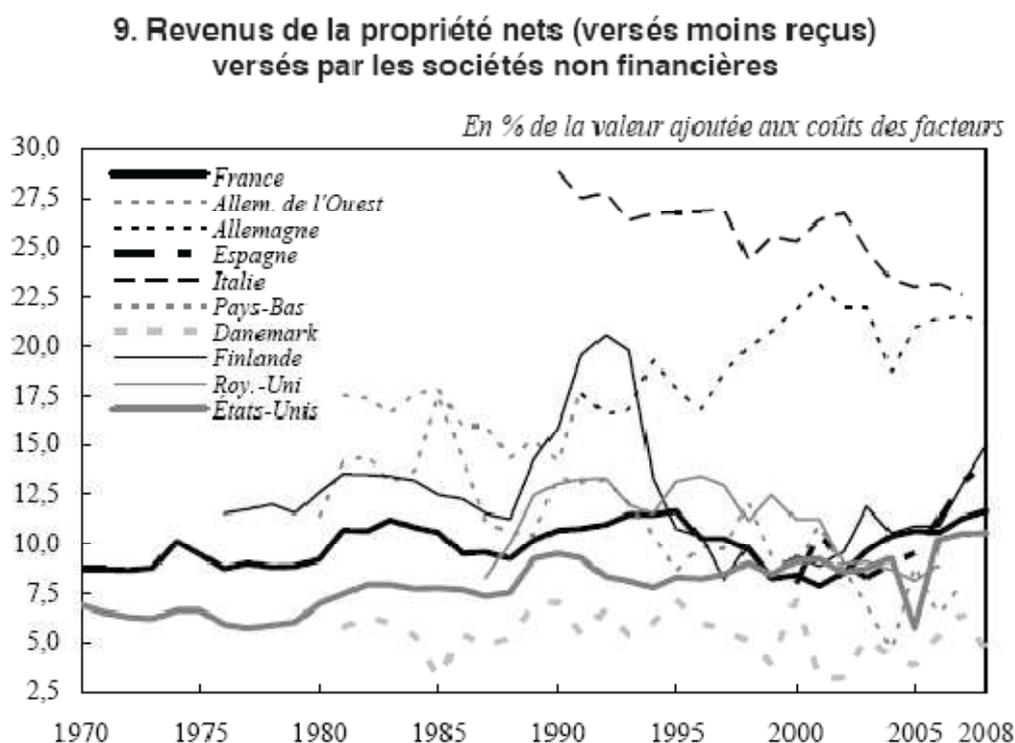
Source : « *Le partage des fruits de la croissance en France* ». Rapport Gilbert Cette, Jacques Delpla et Arnaud Sylvain. Conseil d'Analyse Economique, 2009. Extraits pages 27 à 37.

4. La part des revenus du capital

On commente successivement les évolutions des revenus de la propriété versés par les SNF, du taux d'épargne et d'autofinancement et de la rentabilité du capital. On aborde ensuite rapidement la question de la répartition des profits des entreprises françaises entre participation et intéressement, revenus de la propriété et financement interne de l'investissement.

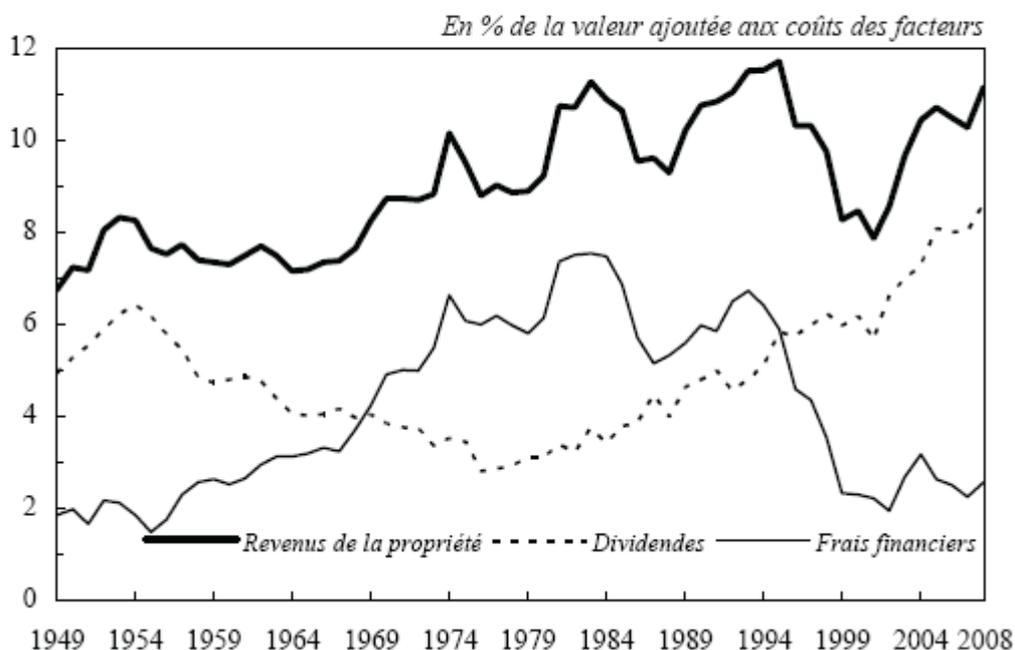
4.1. Les revenus de la propriété

Sur les dernières années, l'ensemble des revenus de la propriété (charges d'intérêts et dividendes) nets (versés moins reçus) versés par les SNF représente en France 10 à 12½ % de la valeur ajoutée. Ce niveau est comparable à celui observé dans de nombreux autres pays, comme l'Espagne, la Finlande, le Royaume-Uni ou les États-Unis (graphique 9). Il est supérieur à celui observé au Danemark (environ 5 % de la valeur ajoutée) mais nettement inférieur à celui observé en Allemagne ou en Italie (plus de 22 % de la valeur ajoutée). Sur les dernières décennies, les revenus de la propriété nets versés, exprimés en pourcentage de la valeur ajoutée, connaissent des fluctuations plus ou moins fortes autour d'un niveau assez stable dans presque tous les pays considérés. Font notamment exception l'Allemagne, qui se distingue par une forte tendance à la hausse depuis la réunification et un niveau actuel très élevé, et l'Italie où l'on observe une baisse assez marquée et un niveau actuel également très élevé.



Sur la longue période étudiée (1949-2008), l'ensemble des revenus de la propriété (charges d'intérêts et dividendes) nets (versés moins reçus) versés par les SNF a connu en France, en pourcentage de la valeur ajoutée, de fortes évolutions (graphique 10). Il fluctue autour de 7½ % jusqu'au début des années soixante, augmente ensuite fortement jusqu'au milieu des années quatre-vingt, jusqu'à un peu plus de 11 % en 1983, puis connaît de très importantes fluctuations dans un intervalle compris entre 8 et 12 %. Sur les dernières années, il connaît un point bas en 2001 à un peu moins de 8 % et augmente ensuite presque continûment pour atteindre un peu plus de 11,5 % en 2008.

10. Revenus de la propriété nets (versés moins reçus), charges d'intérêts nettes et dividendes nets versés par les SNF françaises



Les fortes fluctuations observées en France autour d'un niveau assez stabilisé résultent d'évolutions opposées des frais financiers et des dividendes (graphique 10) :

- la charge nette de la dette des SNF (intérêts versés moins intérêts reçus) a, en pourcentage de la valeur ajoutée (ou en pourcentage de l'EBE) connu trois grandes phases, marquées par d'assez fortes fluctuations : une hausse tendancielle jusqu'au début des années quatre-vingt, passant d'environ

2 % à un peu plus de 6 % de la valeur ajoutée (9 à 30 % de l'EBE) pour baisser ensuite jusqu'en 2002 à 2 % de la valeur ajoutée (6 % de l'EBE) et augmenter depuis pour atteindre environ 3 % de la valeur ajoutée (9 % de l'EBE). Les niveaux actuels de la charge de la dette sont historiquement très bas. La baisse de la charge observée de 1993 à 2002 est liée pour trois quarts à celle du taux effectif moyen et pour un quart à celle du taux d'endettement (tableau 2). Et la hausse observée depuis 2002 s'explique intégralement par l'augmentation du taux effectif moyen ;

- sur la même période, les dividendes nets (dividendes versés moins dividendes reçus) versés par les SNF ont, toujours en pourcentage de la valeur ajoutée (de l'EBE), connu deux grandes phases : une

baisse de plus de deux points jusqu'au premier choc pétrolier, passant d'un peu plus de 5 % à un peu plus de 2½ % de la valeur ajoutée (18 à 11 % de l'EBE) puis une forte hausse jusqu'à un peu plus de 8 % de la valeur ajoutée (25 % de l'EBE) sur les dernières années¹. Les niveaux actuellement atteints des dividendes versés sont, en % de la valeur ajoutée (ou de l'EBE), les plus élevés depuis 1949 et l'ampleur de la hausse observée sur la seconde sous-période, soit près de 6 points de valeur ajoutée (14 points de l'EBE), est largement supérieure à la baisse antérieure d'environ 2 points de valeur ajoutée (7 points de l'EBE). Si elle s'explique en partie par un phénomène de substitution (passage d'un financement par endettement bancaire à un financement par émission d'actions) lié au développement des marchés financiers, l'ampleur de cette progression interroge, car elle ne peut se prolonger continûment, surtout sur la période actuelle. Sur les prochaines années et tout particulièrement en 2009, les frais financiers versés par les SNF devraient sans doute être (en % de la valeur ajoutée ou de l'EBE) orientés à la hausse du fait d'une augmentation à la fois du taux d'endettement et du taux d'intérêt effectif moyen et de la contraction de la valeur ajoutée en 2009. Même si cette augmentation est contrebalancée par une baisse des dividendes versés, les revenus de la propriété globalement considérés pourraient donc continuer d'augmenter pour dépasser leur maximum historique de 11,5 % de la valeur ajoutée observé en 1995.

2. Contributions annuelles moyennes aux variations des charges d'intérêts nettes des sociétés non financières françaises...

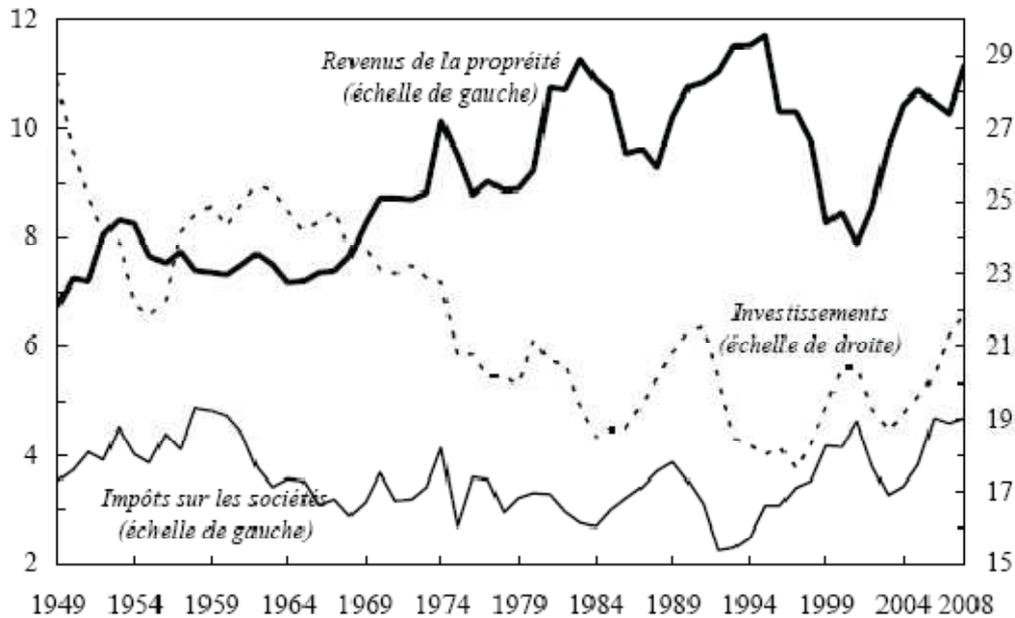
En points de valeur ajoutée aux coûts des facteurs

	... du taux d'intérêt effectif	... du taux d'endettement	Variations des charges d'intérêts
1978-2007	-0,11	0,01	-0,10
1978-1993	-0,05	0,10	0,05
1993-2002	-0,43	-0,15	-0,58
2002-2007	0,23	0,01	0,24

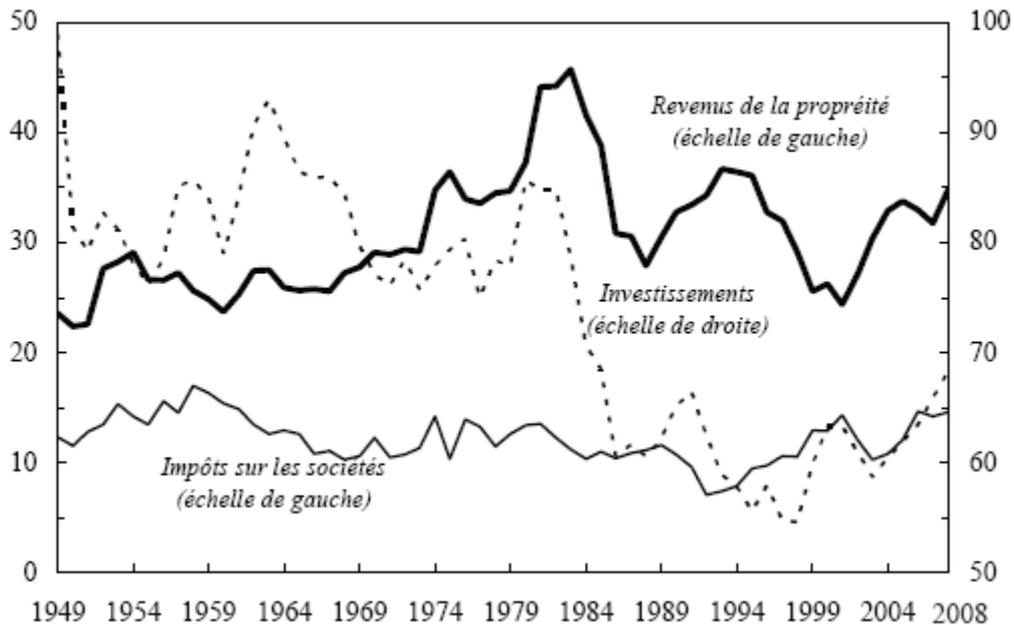
¹ Cette forte hausse des dividendes versés est également commentée dans le rapport Cotis (2009).

11. Revenus de la propriété nets (versés moins reçus), impôts sur les sociétés versés et investissement réalisés par les sociétés non financières françaises

a. En % de la valeur ajoutée aux coûts des facteurs



b. En % de l'excédent brut d'exploitation

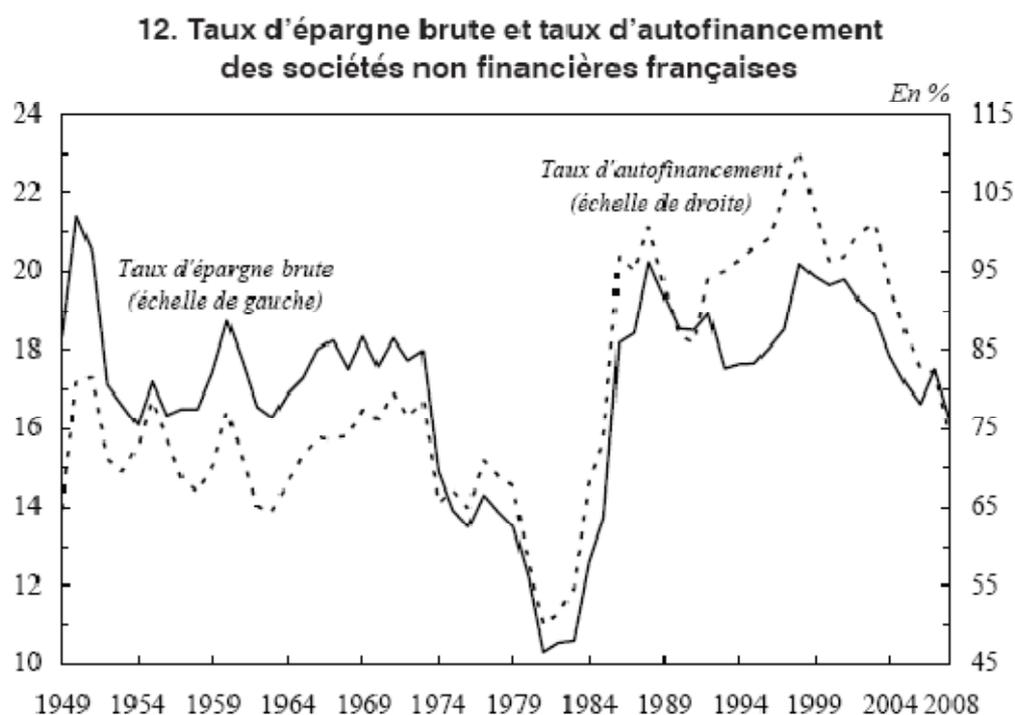


4.2. Taux d'épargne et taux d'autofinancement

Sur l'ensemble de la période 1949-2008, l'impôt sur les sociétés ne connaît pas d'évolution tendancielle notable et fluctue amplement dans un intervalle de 2 à 5 % de la valeur ajoutée (7 à 17 % de l'EBE). L'effort d'investissement des entreprises connaît également de fortes fluctuations entre

18 et 22 % de la valeur ajoutée (55 et 85 % de l'EBE) depuis le milieu des années soixante-dix, après s'être abaissé de quelques points par rapport à ses niveaux antérieurs d'avant le premier choc pétrolier (graphiques 11a et b). En conséquence des évolutions du taux de marge, des revenus de la propriété et des impôts directs exprimés en pourcentage de la valeur ajoutée, le taux d'épargne brute des SNF françaises² connaît sur l'ensemble de la période cinq grandes phases successives (graphique 12) :

- une relative stabilité entre 16 et 18 % sur deux décennies, du début des années cinquante jusqu'au premier choc pétrolier, en 1973 ;
- une baisse de près de 10 points ensuite, durant la période des deux chocs pétroliers, jusqu'au point bas d'environ 10 % en 1981 ;
- une forte remontée durant la période de désinflation compétitive, jusqu'au point haut d'environ 20 % en 1988 ;



- une ample fluctuation d'environ 2 points sur la décennie qui suit, le taux d'épargne retrouvant en 1998 son point haut d'environ 20 % ;
- une baisse de cinq points sur la dernière décennie, qui ramène en 2008 le taux d'épargne à 15 %. Cette baisse s'explique pour moitié environ par l'augmentation des dividendes, pour un quart par l'augmentation des frais financiers et pour le quart restant par les évolutions de l'impôt sur les sociétés.

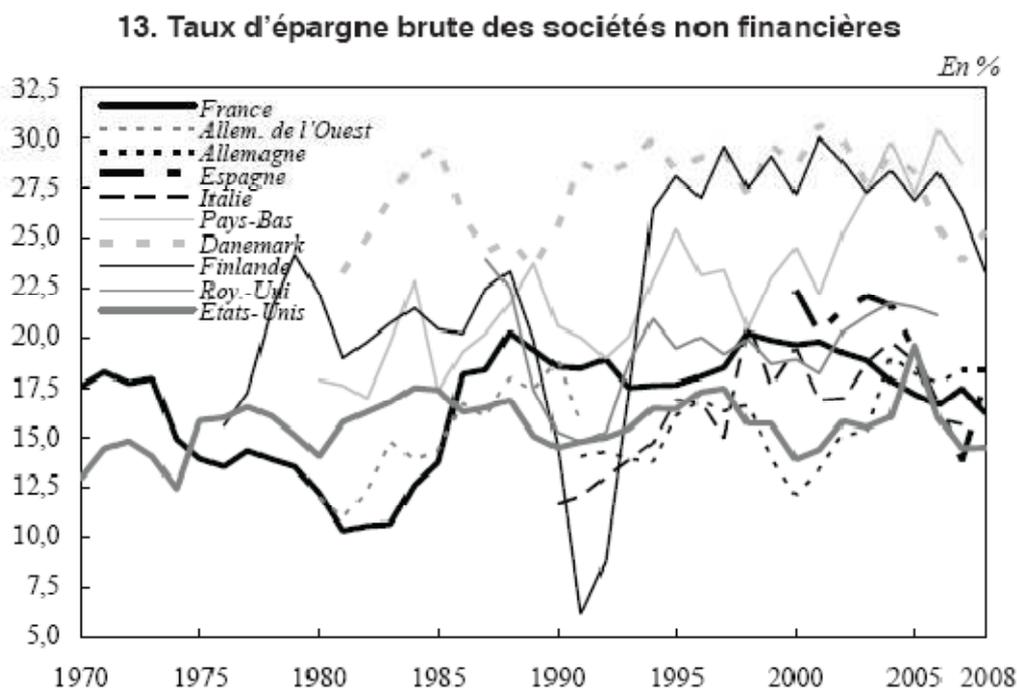
Le niveau atteint en 2008 est historiquement assez bas, bien que supérieur à celui observé durant la décennie ayant suivi le premier choc pétrolier (1974-1985).

² Le taux d'épargne brute rapporte l'épargne brute (EBE moins l'IS et les revenus de la propriété nets versés) à la valeur ajoutée (en %).

Du milieu des années quatre-vingt jusqu'à la fin des années quatre-vingt-dix, le taux d'épargne des SNF françaises était assez comparable à celui des autres pays industrialisés (graphique 13). Mais la dégradation du taux d'épargne des SNF françaises sur la dernière décennie est très spécifique par son ampleur et sa durée. Sur les deux dernières années, le niveau du taux d'épargne brute des SNF paraît particulièrement faible en France comparé à celui des autres pays. Ainsi, en 2008, il n'est plus faible qu'aux États-Unis parmi tous les pays ici comparés. Ce constat est également celui de Leythienne et

Smokova (2009) qui montrent que la France serait en 2007, avec l'Espagne et le Portugal, l'un des trois pays où le taux d'épargne brute des SNF est le plus faible parmi tous les pays de l'Union européenne.

Le taux d'autofinancement³ des SNF françaises connaît des phases assez semblables à celles du taux d'épargne. Il baisse d'environ 40 points sur la dernière décennie, passant d'environ 110 % en 1998 à environ 70 % en 2008 (graphique 12). Cette baisse s'explique à la fois par celle du taux d'épargne brute et par l'augmentation du taux d'investissement. Ici également, le niveau atteint en 2008 est historiquement assez bas, bien que supérieur à celui atteint durant la décennie ayant suivi le premier choc pétrolier (1974-1985).



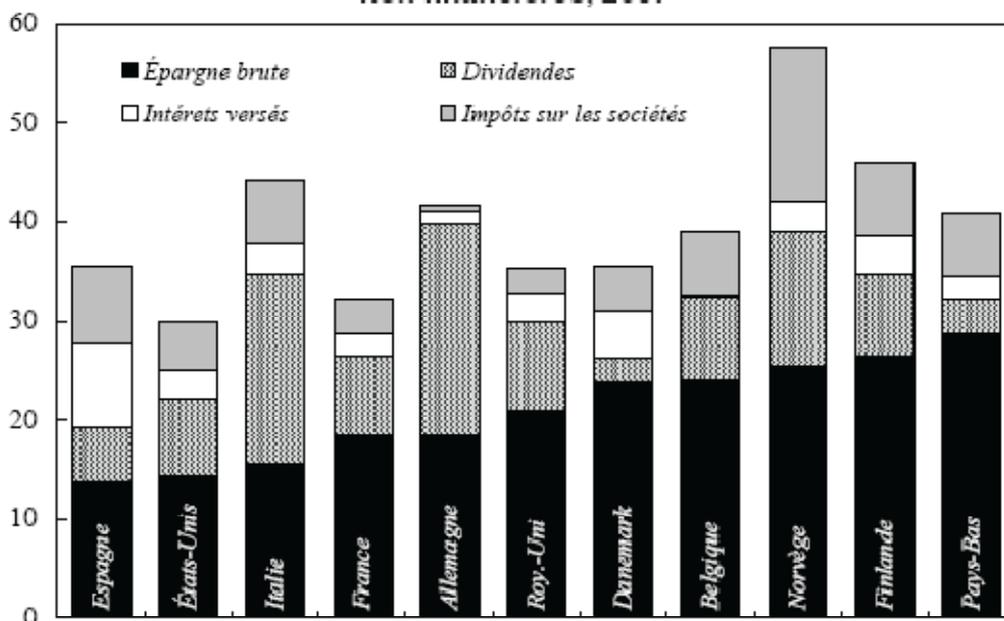
Ces évolutions récentes défavorables du taux d'épargne brute et du taux d'autofinancement témoignent d'une dégradation marquée de la situation financière des SNF françaises. Un tel constat a déjà été fait, par exemple par Cayssials et *al.* (2008) ou Givord et *al.* (2008). Cette situation défavorable peut paraître inquiétante au moment d'affronter les difficiles années 2009 et 2010, durant lesquelles le taux d'épargne des SNF devrait baisser dans tous les pays, du fait de la forte baisse

³ Le taux d'autofinancement rapporte ici l'épargne brute à la formation brute de capital fixe, autrement dit à l'investissement (en %).

anticipée du taux de marge, même si l'effet de cette dernière est atténué par une contraction de l'impôt sur les sociétés et une réduction des dividendes versés. Le financement interne de l'investissement pourrait ainsi être plus difficile. La contraction des revenus de la propriété et en particulier des actionnaires et celle de l'impôt sur les sociétés permettra moins en France que dans d'autres pays, comme par exemple l'Allemagne, l'Italie ou même l'Espagne, d'éviter que la contraction du taux de marge ne se reporte fortement sur le taux d'épargne. En effet, la part dans la valeur ajoutée des dividendes (malgré son augmentation sur les trois dernières décennies) et des impôts sur les sociétés demeure plus faible en France que dans ces autres pays (graphique 14).

Un élément favorable concernant la santé financière des SNF françaises relativement à celles d'autres pays concerne le taux d'endettement (*cf.* graphique 15) : les SNF françaises apparaissent au total moins endettées (leur dette représente en 2008 environ 120 % de la valeur ajoutée) que les SNF italiennes (150 %) ou britanniques (180 %), et plus encore espagnoles (240 %). Les SNF allemandes (100 %) ou américaines (90 %) seraient à l'opposé moins endettées⁴.

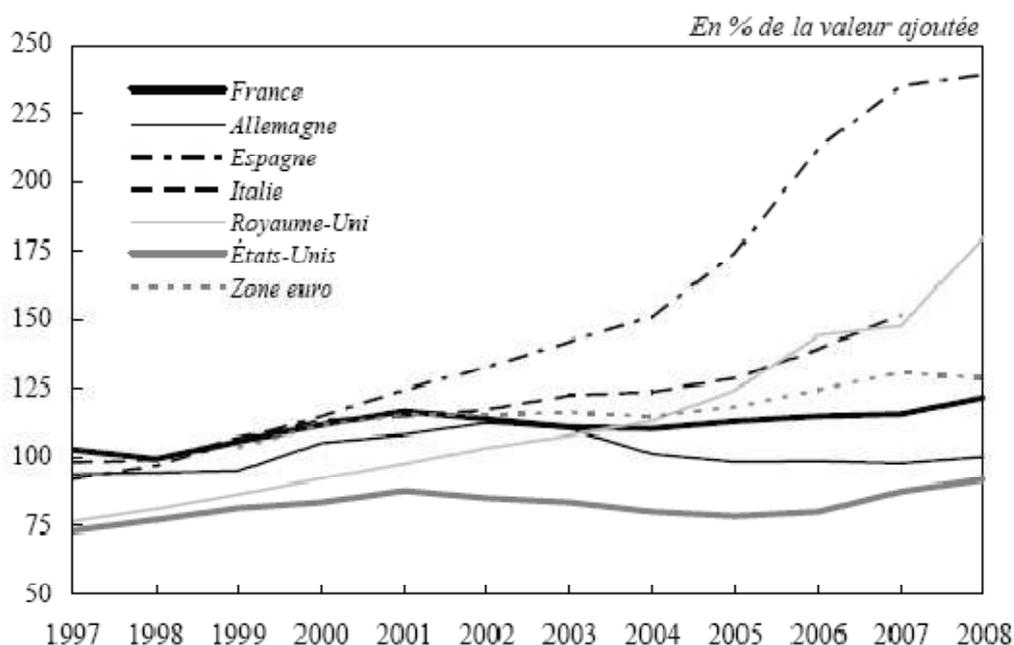
14. Du taux de marge au taux d'épargne des sociétés non financières, 2007



Note : L'épargne brute correspond donc au taux d'épargne brute, et la hauteur totale des bâtons correspond, pour chaque pays, au taux de marge.

⁴ Source de ces données de taux d'endettement : calculs SESOF, Banque de France

15. Taux d'endettement des des sociétés non financières



Note : Cette mesure du taux d'endettement rapporte la dette (prêts des institutions financières et titres de créances, c'est-à-dire obligations, billets de trésorerie et bons à moyen terme) au 31 décembre à la valeur ajoutée de l'année.

Source : Calculs SESOF, Banque de France.

4.3. Du partage de la valeur ajoutée à la rentabilité du capital

Les commentaires qui précèdent portent sur le partage de la valeur ajoutée mais ne renseignent pas directement sur la rentabilité du capital. L'étude récente de Cette, Durant et Villetelle (2008) apporte quelques éclairages à ce sujet. Ses principaux enseignements sont les suivants :

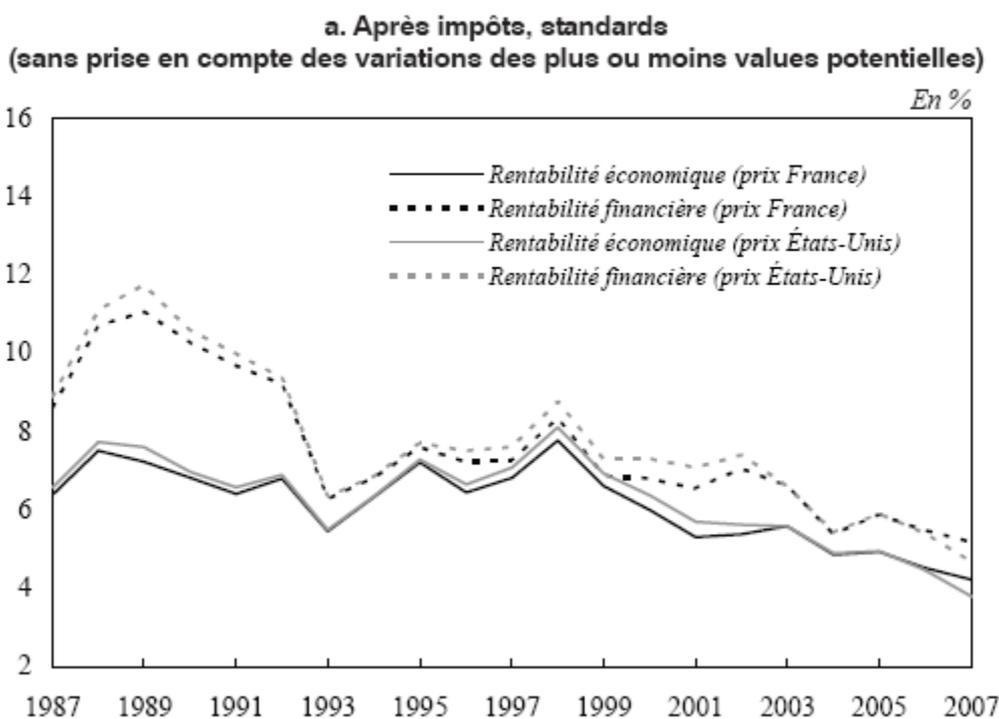
- les indicateurs usuels de rentabilité économique (résultat net sur fonds propres) et de rentabilité financière (résultat net d'exploitation sur capital net) des sociétés non financières françaises sont nettement orientés à la baisse depuis la fin des années quatre-vingt-dix, et leur niveau depuis le début des années 2000 est le plus bas observé depuis la fin des années quatre-vingt⁵. Ce résultat est robuste à la mobilisation d'indices de prix de la comptabilité nationale française ou des États-Unis pour valoriser le capital productif fixe (graphique 16a)⁶;

⁵ Ce diagnostic est cohérent avec celui de Bataille et Durant (2005).

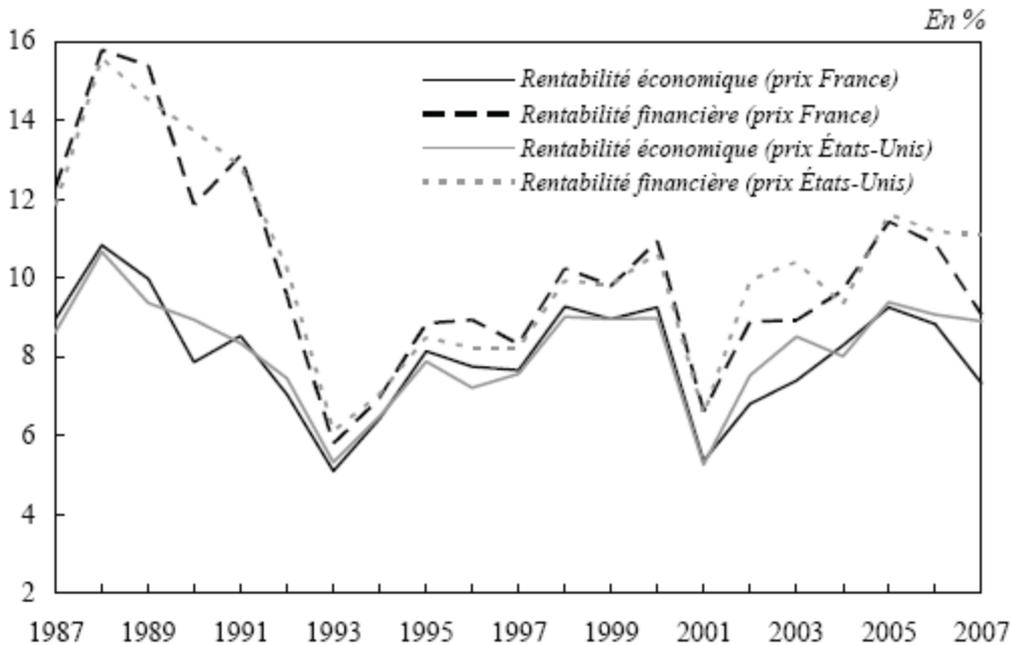
⁶ Dans cette étude, le volume du capital productif fixe est calculé en distinguant deux produits, les bâtiments et les équipements, et en appliquant une loi de mortalité, identique dans les deux pays mais spécifique à chaque produit, aux flux d'investissement en volume. Le volume de l'investissement est calculé en déflétant les flux en valeur par les indices de prix nationaux, ou également pour la France par les indices des États-Unis. Plus exactement, dans ce dernier cas, des indices de prix de l'investissement sont construits pour la France en supposant que le prix relatif de l'investissement par rapport au prix de la valeur ajoutée y sont, pour chacun des deux produits, les mêmes qu'aux États-Unis.

- les indicateurs usuels de rentabilité intègrent cependant une incohérence : leur dénominateur valorise les actifs aux prix de marché tandis que leur numérateur ne prend pas en compte les flux de plus ou moins values potentielles correspondants. La prise en compte de ces plus ou moins values potentielles sur les actifs des sociétés modifie le diagnostic : les indicateurs de rentabilité économique et financière apparaissent stabilisés depuis la fin des années quatre-vingt-dix, à des niveaux cependant inférieurs à ceux observés sur la fin des années quatre-vingt (graphique 16b). Les indicateurs de taux de marge et de rentabilité paraissent donc fournir un diagnostic assez cohérent : celui d'une stabilité depuis au moins la fin des années quatre-vingt-dix. En 2009 et 2010, ces deux types d'indicateurs devraient être orientés à la baisse.

16. Indicateurs de rentabilité des sociétés non financières françaises



**b. Après impôts, corrigés
(avec prise en compte des variations des plus ou moins values potentielles)**



Source : Calculs de Cette, Durant et Villetelle (2008) à partir des données de la Comptabilité nationale.

4.4. La répartition des profits

La question de la répartition des profits des entreprises françaises entre participation et intéressement, revenus de la propriété et financement interne de l'investissement a été récemment fortement évoquée dans le débat public. La France a été pionnière en matière de participation collective et d'implémentation de dispositifs de partage des bénéficiaires. En Europe, elle est actuellement, avec le Royaume-Uni, l'un des pays où ces dispositifs sont les plus développés (cf. Benhamou, 2009). Outre l'obligation légale concernant la participation des salariés aux résultats, pour les entreprises de cinquante salariés et plus, trois motifs peuvent expliquer le recours à de tels dispositifs :

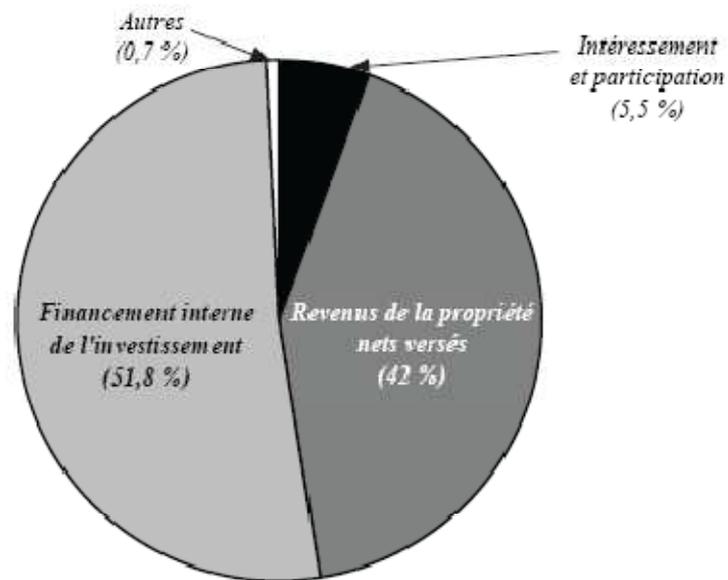
- les avantages financiers, en termes de prélèvements fiscaux et sociaux, dont bénéficient ces dispositifs. Ces derniers offrent ainsi la possibilité d'accorder des éléments de rémunérations moins coûteux, pour un même revenu net de charges sociales et d'impôts, qu'un simple surcroît de salaire ;
- un partage des risques économiques avec les salariés, les éléments de rémunérations associés à ces dispositifs pouvant fluctuer, alors que le salaire de base contractuel est rigide à la baisse (sauf modification du contrat). Un tel motif signifierait, comme le précédent, une substituabilité entre le salaire et ces autres éléments de rémunération. Les travaux empiriques sur la question semblent confirmer une substituabilité, cette dernière concernant en France essentiellement le salaire et l'intéressement, compte tenu du caractère obligatoire de la participation dans les entreprises d'au moins cinquante salariés (cf. la synthèse proposée par Benhamou, 2009). L'analyse empirique approfondie menée sur la France par Mabile (1998) à partir de données individuelles de rémunérations du début des années quatre-vingt-dix confirme une telle substituabilité. Elle montre que si, à court terme, intéressement et salaire sont assez complémentaires, «... avec le temps, une certaine substitution semble s'effectuer ». Elle constate alors que « l'intéressement s'avère donc bien être, pour les entreprises, un dispositif de flexibilisation salariale » ;

- un mode d'incitation financière parmi d'autres (primes, bonus...) à l'effort des salariés. Ce motif semble assez fortement validé par la littérature empirique qui indique que les entreprises pratiquant de tels dispositifs bénéficieraient, toutes choses égales par ailleurs, de gains de productivité supérieurs aux autres (cf. la synthèse de Benhamou, 2009). Les analyses développées par Cahuc et Dormont (1992 et 1997) à partir de données individuelles d'entreprises françaises sur les années quatre-vingt confirmaient un tel effet des dispositifs d'intéressement. Les seules données directement disponibles (cf. INSEE, 2009) ne permettent actuellement d'appréhender la répartition des profits des entreprises

françaises entre participation et intéressement, revenus de la propriété et financement interne de l'investissement que sur les dernières années et sur le champ de l'ensemble des sociétés financières et non financières (SF & NF) et non sur celui plus restreint des seules SNF correspondant à l'analyse qui précède. Cette répartition peut être faite en décomposant sur ce champ le profit mesuré par l'EBE des SF & NF après paiement de l'impôt sur les sociétés mais avant versement de l'intéressement et de la participation.

Il apparaît qu'en 2007, pour les SF & NF, les revenus de la propriété nets versés représentent 42 % du profit tandis que la participation et l'intéressement en représentent 5½ % (graphique 17). Près de 52 % du profit est mobilisé pour le financement interne de l'investissement. Ce financement interne correspond par ailleurs à environ 68 % des dépenses d'investissement. Pour autant, cette approche ne renseigne pas réellement sur les retombées pour les salariés des performances de l'entreprise (en termes de rentabilité) et de leur apport individuel à ces performances. Par exemple, des éléments de rémunération ponctuels associés aux performances individuelles des salariés peuvent aussi prendre la forme de bonus salariaux ou de stock-options, qui ne sont bien sûr pas inclus dans la participation et l'intéressement. En conséquence, les quelques éléments chiffrés qui précèdent apparaissent assez peu informatifs.

17. Répartition de l'EBE après paiement de l'IS mais avant versement de l'intéressement et de la participation



Champ : Sociétés financières et non financières
informatifs. *Source* : INSEE (2009).

Épreuve sur dossier

Dossier en sociologie

L'épreuve porte sur un texte ou un dossier documentaire à dominante sociologique si le sujet de la leçon est à dominante économique.

Vous présenterez une analyse synthétique et critique du texte suivant :

Extrait : Louis Chauvel (1999) « Du pain et des vacances : la consommation des catégories socio-professionnelles s'homogénéisent-elles (encore) ? ».

Revue Française de Sociologie 40-1, pages 86-94.

Considérons d'abord un bien particulièrement banal et dont on ne saurait dire qu'il est en tant que tel réellement « classant », puisqu'il se trouve sur toutes les tables : le pain. En 1995, la simple donnée du coefficient budgétaire que représente le pain dans un ménage dont on sait qu'il est soit cadre, soit ouvrier, permet d'en inférer sa catégorie véritable avec 71 % de chances de succès. Si le pain représente plus de 0,7 % de la consommation totale, le ménage a plus de 71 % de chances d'être ouvrier, et en deçà, il a 71 % de chances d'être cadre. Autrement dit, 29 % des ouvriers consommant le moins de pain – par rapport à leur budget total – ont un coefficient budgétaire situé au-dessous de celui des 29 % de cadres consommant proportionnellement le plus de pain.

Même si, par rapport à l'ouvrier du début du siècle, le budget consacré au pain a considérablement diminué (11), il reste classant. Pour le pain, ce chiffre de 29 % s'appellera « taux de chevauchement » ; cet indicateur permet de repérer le degré d'homogénéisation des consommations de deux groupes sociaux. Si le pain était parfaitement classant, c'est-à-dire si la mesure de son coefficient budgétaire permettait avec certitude de savoir si l'individu est cadre ou ouvrier, ce taux de chevauchement serait zéro. Si le coefficient budgétaire du pain était complètement indifférencié selon les cadres et les ouvriers, et si les dépenses étaient parfaitement homogènes, ce taux serait de 50 % : nous aurions 50 % de chances de nous tromper en inférant une catégorie sociale d'appartenance du coefficient budgétaire afférent au pain. Le pain présente l'avantage et la simplicité d'être représenté dans le budget de l'ensemble des ménages. Par conséquent, le calcul du taux de chevauchement en est simplifié d'autant, et la représentation ne pose guère de difficulté.

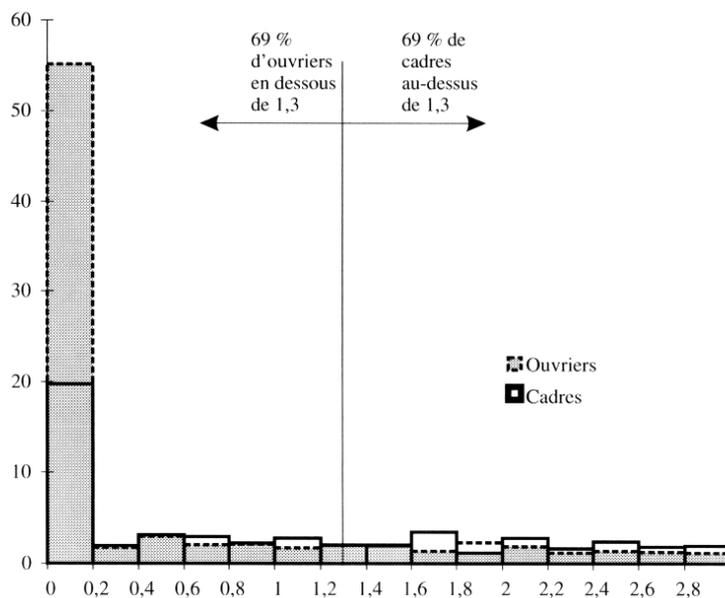
Il peut exister d'autres postes budgétaires, comme celui des vacances, dont l'analyse peut être plus complexe, puisque 54 % des ouvriers ne déclarent aucune dépense de vacances, contre seulement 19 % des cadres. Malgré cette configuration d'absence de dépense dans un nombre important de cas, on peut constater que le coefficient budgétaire 1,3 % sépare les 69 % de ménages ouvriers chez qui la dépense de vacances prend le moins d'importance des 31 % consacrant le plus à ce poste ; à l'inverse, 31 % des ménages cadres consacrent moins de 1,3 % de leur budget aux vacances et 69 % davantage. Le taux de chevauchement est alors de 31 %. Autrement dit, pour un ménage dont on sait qu'il est soit cadre, soit ouvrier, la donnée de son coefficient budgétaire permet de le reconnaître comme cadre ou comme ouvrier, avec 69 % de chances de succès, du simple fait que ce coefficient dépasse ou non 1,3 %.

Le taux de chevauchement ne peut être calculé sur certains postes, comme l'achat de bateaux, par exemple, où seuls 1,1 % des ménages cadres sont acheteurs et 0,8 % des ménages ouvriers. Pour la catégorie des cadres, la dépense sur le poste « bateaux » est six fois plus importante que pour la catégorie ouvriers, mais il n'est pas possible de calculer le chevauchement, puisque l'achat d'un bateau sur l'année est dans un cas comme dans l'autre un phénomène rare.

(11) Halbwachs (*op. cit.*, p. 346) présente les données concernant les travailleurs allemands des métaux : le pain représentait environ 10 % de la dépense totale des ouvriers du début du XX^e siècle.

Telle est la limite de cet indicateur, qui est inapplicable pour les postes rarement représentés.

GRAPHIQUE II. – Répartition des ménages cadres et ouvriers selon le coefficient budgétaire consacré aux vacances en 1995



L'analyse discriminante des profils des consommations des ouvriers et des cadres

Nous avons vu toutes les limites de la nomenclature utilisée : les postes de la nomenclature fine initiale sont classifiés d'une façon peu satisfaisante, souvent sans fondement sociologique, ni même logique. Pourtant, ces données suffisent à distinguer nettement les deux groupes que sont les cadres et les ouvriers.

Puisque la différence entre cadres et ouvriers peut se juger à la part de leurs dépenses consacrée à 108 postes budgétaires distincts, il est possible de mobiliser ici une méthode multidimensionnelle, l'analyse discriminante (12), peu usitée en sociologie (13), et qui développe une forme primitive mais proche, la segmentation (14). L'idée de l'analyse discriminante est de parvenir à séparer les modalités d'une variable nominale dépendante (15) à l'aide de variables

(12) La théorie en est exposée dans l'ouvrage de Saporta (1990, chap. 18).

(13) Au nombre des rares exemples, voir celui de Michelat (1990, pp. 81-83) sur les positions politiques.

(14) On peut citer par exemple Boy et Mayer (1990).

(15) Celle-là peut compter deux ou plusieurs modalités.

« explicatives » quantitatives rendant compte au mieux de la différence entre les modalités (16). Ici, les postes budgétaires sont les variables explicatives, l'appartenance au groupe des ouvriers ou des cadres la variable dépendante.

L'objectif de l'analyse discriminante est de repérer les postes dont les coefficients budgétaires offrent la meilleure séparation des ouvriers et des cadres ; elle fournit en outre, pour chaque ménage, un indicateur appelé « score discriminant », qui est la coordonnée sur l'axe établi par la méthode, ce qui permet d'évaluer le taux de chevauchement, et ainsi de généraliser l'analyse esquissée avec le pain et les vacances. Mieux encore, la méthode permet de calculer le score de tout ménage pour lequel nous disposons des coefficients budgétaires, même s'il n'est ni cadre ni ouvrier, ce qui permet de mesurer sa position sur l'axe séparant cadres et ouvriers. Sa position sur l'axe dépendra ainsi de la proximité de sa structure de consommation avec celle des uns ou des autres.

TABLEAU I. – Les 16 coefficients budgétaires permettant la meilleure discrimination

#	CD	Poste
C128	0,37	Dépenses de vacances
C131	0,35	Services domestiques
C118	0,21	Livres
C072	0,18	Impôts fonciers
C135	0,17	Pensions, aides à verser
C046	0,16	Repas pris dans un restaurant
C086	0,16	Entretien et réparation du logement
C063	0,15	Crédits de résidence secondaire
C119	0,15	Journaux, revues, papeterie
C103	0,14	Téléphone personnel
C058	0,13	Nettoyage, teinturerie
C021	- 0,13	Volailles
C026	- 0,14	Lait frais, condensé, en poudre
C020	- 0,14	Charcuterie et plats préparés
C125	- 0,26	Tabac, cigarettes
C001	- 0,41	Pain

Note : CD est le coefficient standardisé du poste dans la fonction discriminante ; il est d'autant plus important en valeur absolue que le poste clive les deux catégories sociales. Le signe est positif pour un poste relativement plus lourd dans le budget des cadres.

(16) Les tests que réalise l'analyse discriminante pour accepter ou refuser une variable sont dépendants d'une hypothèse de normalité sur ces variables quantitatives. Il convient donc de rester prudent dans leur lecture puisque les coefficients budgétaires n'ont pas cette caractéristique ; cependant, l'axe discriminant tel qu'il est établi

est fondé sur les propriétés géométriques du nuage de points, et pour ce faire les variables n'ont pas à être réparties selon une loi normale. D'ailleurs, l'analyse discriminante fondée non pas sur les 108 coefficients budgétaires mais sur leurs déciles conduit à des résultats tout à fait similaires.

Notre premier objectif est de repérer le degré et les variations du chevauchement des catégories cadres et ouvriers entre 1985 et 1995. Les enquêtes comptant 108 postes comparables, exprimés en coefficients budgétaires, il est possible de réaliser l'analyse discriminante sur ces deux années simultanément, de repérer ainsi un axe discriminant commun, puis d'analyser le degré auquel cet axe permet de séparer cadres et ouvriers pour les deux années.

Une première analyse discriminante permet de retenir 49 variables clivant significativement la structure du budget des ouvriers et des cadres ; le taux de chevauchement total est alors de 19,9 % en 1995, contre 19,3 en 1985, ce qui correspond à une faible croissance du chevauchement, non significative (17). Ce chevauchement est du même ordre de grandeur que celui qui résulte de l'analyse des niveaux de vie, puisque, pour la structure des revenus disponibles par unité de consommation, 21 % des cadres se trouvaient en 1989 sous la médiane des professions intermédiaires, et 14 % des ouvriers étaient au-dessus (Chauvel, 1994) ; en 1995, au vu de leurs scores, les recouvrements des répartitions sont respectivement 26 et 17 %, c'est-à-dire à peine plus. Le fait est en tant que tel intéressant puisque, dans la présente analyse, seuls les coefficients budgétaires sont analysés, et non le niveau absolu des dépenses.

Plus grand est le nombre de postes mobilisés, meilleures sont les chances de parvenir à un faible chevauchement ; cependant, seuls quelques postes clivent fortement la structure de la consommation des ménages, les autres apportant une amélioration résiduelle. Les 16 postes les plus clivants permettent à eux seuls d'obtenir un taux de chevauchement de 21,1 % pour 1995 et de 19,8 pour 1985, ce qui est presque équivalent à l'analyse en 49 postes ; les intervalles de confiance se superposent donc, et la différence n'est pas significative non plus.

Autrement dit, pour un ménage donné dont on sait qu'il est soit cadre, soit ouvrier, en observant sa structure de consommation sur 16 postes, il est possible de fournir une réponse juste sur son appartenance réelle dans 79 % des cas. Au vu des données, peu adaptées à la recherche de tels clivages, c'est la preuve qu'il reste des différences importantes dans la structure des coefficients budgétaires des dépenses de ces deux catégories socioprofessionnelles. En outre, sur la décennie 1985-1995, la croissance de ce chevauchement entre cadres et ouvriers n'est pas significative.

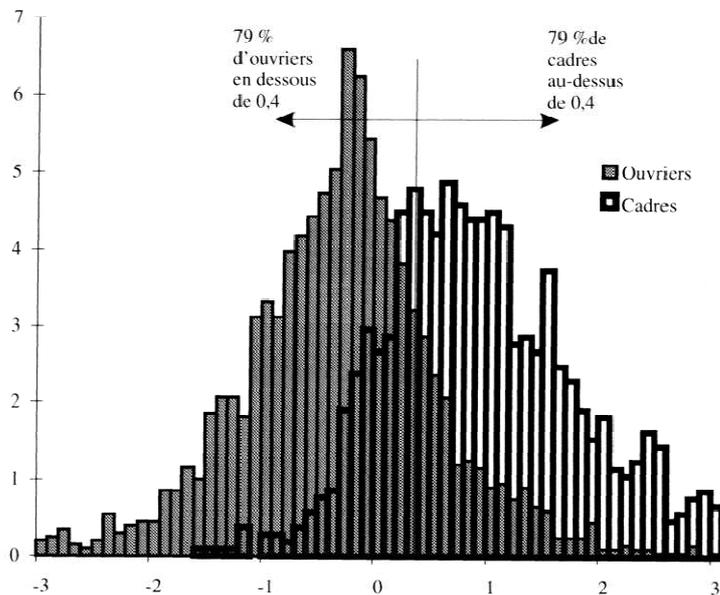
Évidemment, ce mode de typification des différences sociales par une analyse discriminante implique une vision spécifique du monde social, qu'il convient d'explicitier un peu. Il s'agit d'une représentation unidimensionnelle et continue de la structure sociale, où l'individu n'est pas vu comme le membre d'un groupe social, mais comme quelqu'un ayant une probabilité p d'être ouvrier et $1-p$ d'être cadre, p étant d'autant plus proche de 0 ou 1 qu'il est typiquement représentatif de l'un des groupes. Ainsi, 21 % des cadres ont une consommation d'«ou-

(17) Avec les effectifs des échantillons consultés, le test des fractiles unilatéral au seuil de 95 % donne une incertitude de l'ordre de 2 % pour un changement significatif du point de che-

vauchement pour les ouvriers et de 3,5 % sur les cadres ; il faudrait donc un écart de 5,5 % pour que les chevauchements soient repérés comme significativement différents.

vriers », parce qu'ils fument intensivement, consacrent une trop grande part de leur budget au pain et partent peu en vacances... Les ouvriers partant pour de longues et lointaines vacances, par exemple parce qu'ils sont issus de l'immigration et conservent des attaches familiales hors de France, et surtout s'ils aident leur famille, seront repérés comme ayant une consommation de « cadres ». C'est une faiblesse de la méthode où disparaît le contexte dans lequel la dépense se réalise.

GRAPHIQUE III. – Répartition des ouvriers et des cadres de 1995 sur l'axe discriminant (en pourcentage)



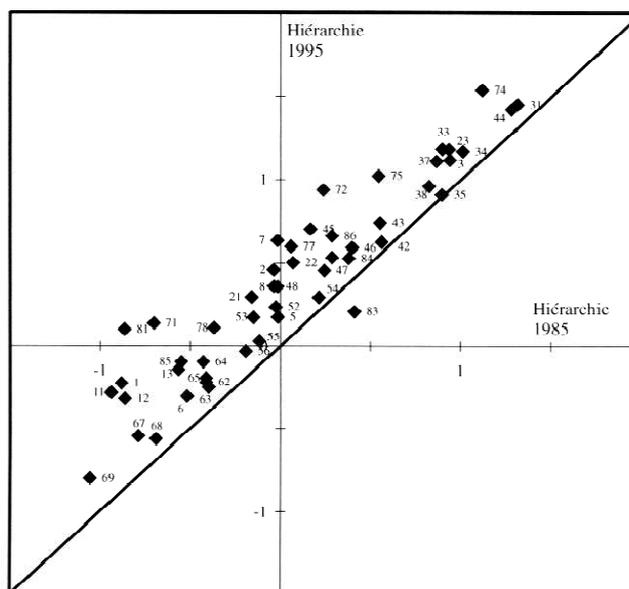
La structure sociale d'ensemble

L'un des intérêts de la méthode est de situer sur une échelle séparant au mieux cadres et ouvriers l'ensemble des ménages pour lesquels les budgets ont été établis, aux deux dates, en calculant pour chacun d'eux un « score » d'autant plus élevé que leur consommation comporte plus de caractéristiques propres aux cadres et moins de caractéristiques propres aux ouvriers.

C'est ici le second objectif de cette recherche : rendre compte de la position de l'ensemble des groupes sociaux sur une échelle sociale unidimensionnelle bâtie sur les coefficients budgétaires, comparer ces positions, et analyser leurs déplacements. En effet, il est possible d'établir la position moyenne des différentes PCS à deux chiffres (voir Annexe pour les codes) sur l'axe discriminant. Une hiérarchisation socioéconomique relativement stable au cours du temps

apparaît alors, satisfaisante par rapport à ce que l'on connaît par ailleurs de la forme de la structure sociale. Les cadres actifs et retraités, les professions libérales et les chefs d'entreprise de plus de 10 salariés sont au sommet, et les ouvriers et les agriculteurs sont tout en bas. Ici, comme pour de nombreuses échelles, les ouvriers agricoles ont les conditions de vie les plus modestes. Rares sont les groupes dont la position est étonnante (18).

GRAPHIQUE IV. – Hiérarchie des PCS (personne de référence) en 1985 et en 1995



Note : Voir en annexe pour les codes ; le code à un chiffre est représenté lui aussi.

Entre 1985 et 1995, les changements sont faibles mais interprétables. D'une façon générale, les différentes catégories ont connu une aspiration vers le haut de leur structure de consommation : les coefficients budgétaires se sont déplacés vers les postes plus spécifiques de la consommation cadre. L'ampleur de ces changements varie selon la catégorie. Les plus grandes avancées sont celles des retraités, qu'ils soient d'anciens agriculteurs, chefs d'entreprise ou cadres (codes 71, 72, 74). Les chômeurs n'ayant jamais travaillé (code 81) connaissent aussi une forte progression, effet vraisemblable de l'extension du chômage des jeunes à des milieux sociaux plus favorisés. En revanche, les catégories d'actifs, plus particulièrement les salariés de statut privé, connaissent une élévation

(18) Il faut noter la position étrange des membres du clergé séculier : ils sont titulaires de revenus extrêmement faibles, mais leurs dépenses de voyage et de livres sont importantes ; en

outre, ils ne fument pas, d'où des scores fort élevés, malgré des revenus déclarés proches du Revenu minimum d'insertion (RMI).

moindre sur cette hiérarchie des modèles de consommation. Et surtout, entre cadres et ouvriers, l'écart des moyennes n'a pas varié en 10 ans.

L'activité de la conjointe et hiérarchie sociale

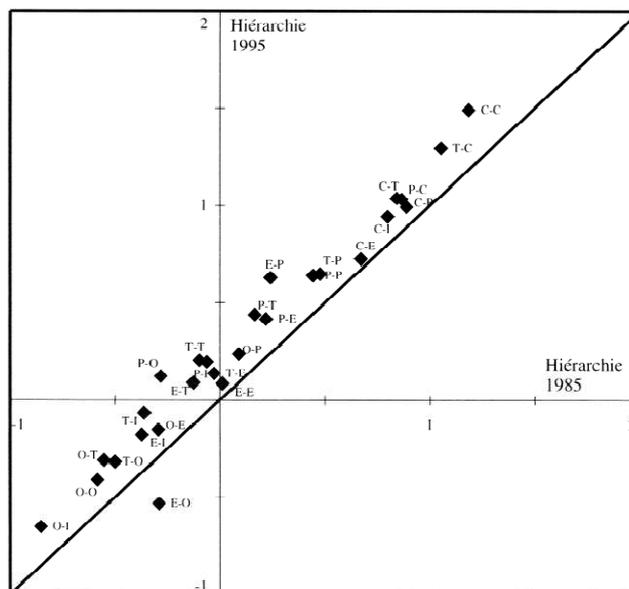
Considérer que la position sociale d'un ménage est celle de la personne de référence (l'homme, lorsque c'est un couple) conduit à ignorer un facteur essentiel : l'activité de la conjointe, et les modifications de la position sociale de la famille qui résultent de l'hétéro- et de l'homogamie (19). Pour l'analyse de la forme de la structure sociale, ces effets de combinaison ne sont pas neutres. En effet, on peut penser que « par un effet purement mécanique, le travail féminin contribue à la diversification de l'échelle sociale et renforce les échelons moyens [...] car la position professionnelle de la femme coïncide de moins en moins souvent avec celle de l'homme » et que « le plus souvent, la position la plus élevée définit celle de la famille » (Mendras, *op. cit.*, p. 231). Par conséquent, les hommes de condition modeste ont plus de chances de s'élever dans la hiérarchie sociale que ceux des catégories aisées, les premiers ayant plus de chance d'avoir une conjointe dont la position est supérieure à la leur. Le développement de l'activité féminine serait donc un facteur d'homogénéisation, parce qu'elle bénéficierait plus aux hommes des catégories modestes. Cette question peut être abordée ici.

Analysons en premier lieu la position moyenne des différents types de couples, selon la PCS à un chiffre de l'homme et de la femme. Entre 1985 et 1995, la forme de la hiérarchie des couples est stable. Derrière la PCS de la personne de référence, celle de la conjointe a une importance déterminante. Par rapport à la moyenne des hommes cadres (C-T) – peu différents des cadres dont la conjointe est inactive (C-I) –, selon que l'épouse est employée (C-E) ou cadre (C-C), les écarts sont importants, de même ampleur qu'entre la moyenne des ménages où l'homme est cadre (C-T) et celle où il est profession intermédiaire (P-T). La position du ménage résulte de la combinaison des situations respectives des deux conjoints, les ouvriers étant en général d'autant mieux situés par rapport au couple ouvrier-inactive (O-I) que leur épouse travaille en une catégorie sociale plus élevée. Il y a bien une élévation de la position sociale des ouvriers lorsque ceux-ci sont hétérogames. Pourtant, l'effet de la composition des couples n'est pas univoque : les couples homogames de cadres (C-C) sont au sommet de la hiérarchie, nettement au-dessus de la moyenne des ménages dont l'homme est cadre (C-T), alors que les ouvriers homogames (O-O), ou plus encore ceux dont la conjointe est inactive (O-I), sont tout en bas. Par conséquent, si l'hétérogamie rapproche bien les groupes sociaux, l'homogamie, en revanche, les éloigne nettement.

(19) L'homo- et l'hétérogamie sont définies ici en fonction de l'activité professionnelle personnelle des deux conjoints. Le couple homo-

game, précisément, sera celui dont l'activité des deux époux est identique au sens de la PCS à un chiffre, et hétérogame sinon.

GRAPHIQUE V. – Hiérarchie des pcs (couples) en 1985 et en 1995



Note : En 1985 et 1995, position des couples sur l'axe des scores ; la première lettre correspond à la pcs des hommes et la seconde à celle des femmes ; C : Cadre ; P : Profession intermédiaire ; E : Employé ; O : Ouvrier ; I : Inactive ; T : Total ; C-T est la moyenne des hommes cadres en couple, et C-C les couples homogames de cadres. Seuls sont représentés les couples pour lesquels les échantillons sont assez importants pour obtenir des écarts-types de l'estimateur de la moyenne inférieurs à 0,1.

En second lieu, il faut évaluer les conséquences de l'homo- et hétérogamie en termes de chevauchement entre les cadres et les ouvriers. Considérons, en 1995, le taux de chevauchement des couples dont l'homme est cadre ou ouvrier. Lorsque la femme est inactive, le chevauchement est de l'ordre de 19 % et de 22 % pour la moyenne de l'ensemble des couples ; ces différences sont non significatives. Autrement dit, il n'est pas possible d'affirmer que l'activité de l'épouse rapproche les milieux sociaux. En effet, les couples hétérogames sont plus homogènes que la moyenne de l'ensemble des couples, puisque leur taux de chevauchement est de 26,5 % (20), significativement supérieur au taux de chevauchement de la moyenne des couples, mais aussi des couples où la femme est inactive. En revanche, les couples homogames ont un taux de chevauchement de 13 % seulement, significativement inférieur aux taux de chevauchement des autres types de couples.

(20) Évidemment, le taux de chevauchement des couples hétérogames est loin du 50 % fatidique qui marque la fin des différences : l'homo-

généisation par l'hétérogamie n'implique pas l'indifférenciation.

TABLEAU II. – *Taux de chevauchement par type de couple dont la personne de référence est ouvrier ou cadre en 1985 et en 1995*

	Couples homogames (femme active)	Femme inactive	Moyenne	Couples hétérogames (femme active)
1985	12,2	17,5	19,1	24,1
1995	13,0	18,8	21,7	26,5

Par conséquent, la combinaison de l'activité de l'homme et de la femme n'a guère d'effet, puisqu'elle implique deux mouvements contradictoires : d'un côté, l'hétérogamie brouille les limites des catégories sociales, et de l'autre l'homogamie les renforce. La résultante de ces deux mouvements est à peu près nulle. Par ailleurs, en dix ans, il n'existe aucune évolution significative des taux de chevauchement des différents types de couple (21).

*
* *

Permanence des différences

De tels résultats ouvrent plus de débats qu'ils ne répondent à des questions. Cependant, certaines conclusions s'en dégagent. D'une part, il faut souligner que les structures de la consommation révèlent les différences de position sociale. Il est possible d'élaborer un indicateur unidimensionnel, créé à l'aide de 16 postes budgétaires, qui hiérarchisent nettement les PCS selon un ordre clairement interprétable : au-delà des différences entre cadres et ouvriers, une hiérarchie socioéconomique stable dans le temps apparaît dans les coefficients budgétaires. D'autre part, l'examen de l'évolution sur dix ans des différences des consommations des cadres et des ouvriers montre la permanence des différences de structure : l'indifférenciation totale est loin d'être réalisée.

Certes, les chevauchements existent, et peuvent ne pas être négligeables : un cinquième des ménages cadres a une structure de consommation plus « ouvrière » que le cinquième des ménages ouvriers qui ont une consommation plus « cadre ». Inversement, les quatre cinquièmes de ces populations sont ordonnés selon un axe clairement hiérarchique. De plus, la prise en compte de la composition des couples révèle les effets contradictoires de l'activité féminine : l'homogamie renforce les clivages et l'hétérogamie les affaiblit. L'un dans

(21) Il faut noter que Vallet (1986) repère une lente croissance de l'hétérogamie des années soixante aux années quatre-vingt. Il pourrait en

résulter une homogénéisation, sur le long terme, mais ce mouvement est imperceptible sur dix ans.

l'autre, la résultante de ces deux mouvements est nulle du point de vue des chevauchements.

Eu égard à la complexité des données, où les postes utilisés semblent mélanger de nombreuses consommations sociologiquement différentes et ne prennent pas en compte la qualité des biens, ces chevauchements restent somme toute modestes. En outre, ils ne semblent pas se modifier significativement dans le temps, même si leur croissance pourrait indiquer la possibilité d'un mouvement dans un plus long terme. Il se peut que des recherches similaires sur des périodes plus longues puissent mener à des conclusions différentes, particulièrement pour la période des Trente Glorieuses. Pour autant, au rythme observé sur les dix années étudiées, à raison d'une croissance de 2 % du taux de chevauchement tous les dix ans, il faudrait attendre un siècle et demi pour que les structures convergent parfaitement.

En cette fin de XX^e siècle, il est difficile d'établir que les catégories sociales se rapprochent. Quant à l'affirmation selon laquelle les catégories socioprofessionnelles ne permettent plus de repérer, de façon descriptive, de clivage substantiel, il s'agit, pour la consommation comme pour d'autres champs de recherche, d'un jugement trop rapide et peut-être même erroné.

Louis CHAUVEL

*Observatoire Français des Conjonctures Économiques – FNSP
69, quai d'Orsay, 75007 Paris*

*Observatoire Sociologique du Changement – FNSP-CNRS
27, rue Saint Guillaume, 75007 Paris*

chauvel@ofce.sciences-po.fr

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aron R.**, 1969. – *Les désillusions du progrès, essai sur la dialectique de la modernité*, Paris, Calmann-Lévy.
- Baudelot C., Establet R.**, 1994. – *Maurice Halbwachs, consommation et société*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Bayet A., Chambaz C., Guegano Y., Hourriez J.-M.**, 1991. – « Les choix de consommation des ménages : une question de revenu avant tout », *Économie et statistique*, 248, pp. 21-31.
- Becker G.**, 1981. – *A treatise on the family*, Cambridge (MAS), Harvard University Press.
- Boltanski L.**, 1970. – « Taxinomies populaires, taxinomies savantes : les objets de consommation et leur classement », *Revue française de sociologie*, 11, 1, pp. 34-44.
- Boy D., Mayer N.**, 1990. – « L'électeur français en question » dans **D. Boy, N. Mayer** (éds.), *L'électeur français en question*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, pp. 197-217.
- Chauvel L.**, 1994. – « Répartition des revenus, catégories socioprofessionnelles et stratification sociale », dans **Louis Dirn** (éd.), *Tendances de la société française, Revue de l'OFCE*, 50, pp. 130-139.
- 1998. – *Le destin des générations : structure sociale et cohortes en France au XX^e siècle*, Paris, Presses Universitaires de France.

Exercice de mathématiques

Dans le cadre de l'épreuve sur dossier, le candidat traitera un court exercice de mathématiques (cet exercice n'a pas nécessairement un lien avec le texte ou le dossier documentaire). À titre illustratif, deux exemples sont donnés ci-dessous :

Exercice 1

Dans un pays européen, le taux marginal d'imposition est donné suivant les tranches suivantes.

Revenu annuel en milliers d'euros	$[0; 7[$	$[7; 30[$	$[30; +\infty[$
Taux marginal d'imposition	0 %	20 %	50 %

1°) Déterminer le montant de l'impôt pour un revenu annuel de 15 000 euros, pour un revenu annuel de 29 999 euros et pour un revenu annuel de 30 001 euros.

2°) Pour chacun des revenus précédents, calculer le taux moyen d'imposition.

3°) Pour un revenu annuel de x euros, on appelle $I(x)$ le montant de l'impôt. Exprimer $I(x)$ en fonction de x .

4°) Dans un repère orthonormal d'unité 5 000 euros pour 1 centimètre, représenter la courbe de la fonction I .

5°) On envisage de fusionner les deux dernières tranches en une seule tranche dont le taux marginal d'imposition serait 35 %.

Déterminer l'expression de $J(x)$ le montant de l'impôt dans ce cas en fonction de x et tracer sur le même graphique la courbe représentative de J .

6°) Qui seraient les gagnants et les perdants de cette réforme ?

On pourra présenter un raisonnement géométrique et/ou un raisonnement algébrique.

EXERCICE 2

Un Directeur des Ressources Humaines (DRH) souhaite recruter de nouveaux collaborateurs pour son entreprise. Les emplois à pourvoir correspondent à des postes de chef de projet, pour lesquels la capacité à innover et celle à entraîner une équipe sont des compétences primordiales.

Il a présélectionné des candidats à l'aide de leurs CV et d'entretiens, mais ces méthodes ne lui permettent pas de détecter correctement les compétences requises. Il craint de recruter des personnes ne pas possédant pas ces compétences ou, au contraire, de ne pas recruter un candidat les possédant.

Il décide alors de leur faire passer un test de graphologie, pensant que les résultats l'aideront dans son choix, sans pour autant s'en servir de critère exclusif de sélection.

On suppose que les candidats possédant les compétences recherchées représentent une proportion p des candidats présélectionnés. On suppose aussi que le résultat du test graphologique donne des indications sur le candidat : le type de candidat recherché réussit le test dans 60 % des cas en moyenne, alors que les autres ne le réussissent que dans 50 % des cas.

On choisit un candidat au hasard.

1°) Calculer, en fonction de p , la probabilité que le DRH ne prenne pas la bonne décision concernant ce candidat.

2°) Calculer, en fonction de p , la probabilité que le candidat considéré réussisse le test.

3°) On note $f(p)$ la probabilité qu'un candidat ayant réussi le test possède réellement les compétences recherchées. Montrer que

$$f(p) = \frac{0,6 p}{0,5 p + 0,1}$$

4°) Étudier le sens de variation de la fonction f , puis construire son tableau de variation.

5°) Résoudre l'inéquation $f(p) \geq 0,9$ et interpréter le résultat.

Deuxième partie du dossier : interrogation portant sur la compétence « Agir en fonctionnaire de l'État et de façon éthique et responsable ».

Sujet : À partir du document suivant et de vos connaissances, vous répondrez à la question suivante :

Dans quelle mesure l'obligation de neutralité du fonctionnaire est-elle compatible avec la liberté d'exprimer ses opinions ?

Document support :

S'ils restent libres d'exprimer leurs convictions en dehors de leur service, ils doivent dans le cadre de celui-ci veiller à une stricte neutralité. Le Conseil d'Etat a réaffirmé sa jurisprudence dans un arrêt de mai 2000. Le commentaire du commissaire du gouvernement, Rémy Schwartz, est éclairant. Il précise que si la liberté de conscience, proclamée dans l'article 10 de la Déclaration des droits de l'Homme et du Citoyen du 26 août 1789, et constamment réaffirmée depuis, est un principe, elle a cependant des limites que lui fixe un autre principe, celui de la laïcité de la République, confirmée dans l'article 2 de la Constitution. « La laïcité est la neutralité, le respect de la liberté de conscience de chacun ». Il rappelle aussi que la neutralité ne doit pas seulement être de fait, mais aussi d'apparence « afin qu'en aucun cas l'utilisateur ne puisse douter de celle-ci ». Il revient sur le devoir de réserve : « Ainsi, même hors service, l'agent doit veiller à ce que son comportement ne retentisse pas sur son service », mais le limite aux fonctionnaires d'autorité dans les critiques qu'ils pourraient émettre à l'encontre du pouvoir politique en place.

Ce respect d'une neutralité stricte des fonctionnaires de l'Etat peut aller jusqu'au refus d'accès aux concours de recrutement : l'exemple le plus célèbre est celui de l'Abbé Bouteyre : ce dernier s'était inscrit à l'agrégation de philosophie, mais le ministre l'avait exclu de la liste des candidats autorisés à concourir au motif que l'agrégation constitue un concours de recrutement des enseignants publics et qu'un prêtre ne pouvait être admis dans le personnel de l'enseignement public en raison du caractère laïc de ce dernier. Le Conseil d'Etat rejeta le recours de l'abbé Bouteyre et consacra ainsi le principe de la laïcité du personnel dans l'enseignement secondaire. Cependant, rappelle R. Schwartz, les conceptions ont évolué : le refus du ministre devra se faire sous contrôle du juge administratif, et par ailleurs ne pourra être motivé que par une faute ou des prises de position individuelles de l'intéressé, et non à cause de son appartenance au clergé : « *C'est donc, non pas telle ou telle catégorie de citoyens qu'il s'agit de frapper de déchéance, mais un individu auquel on pourra refuser l'entrée de certaines fonctions publiques si un acte accompli par lui ne permet pas au ministre de les lui confier...* »

Cette règle ne s'applique pas dans l'enseignement supérieur en vertu de la traditionnelle liberté universitaire, reconnue comme une exigence constitutionnelle.

La neutralité de l'État est réaffirmée par le Conseil Constitutionnel et constitue « *un des principes constitutionnels régissant le service public* ». La jurisprudence de la Cour Européenne des Droits de l'Homme reconnaît cette notion française de neutralité stricte : elle admet que les services publics imposent des contraintes le cas échéant incompatibles avec les convictions religieuses des intéressés.

Cette neutralité stricte s'applique aux agents, parce qu'elle garantit la libre expression de croyance des usagers. Elle est donc une contrainte absolue. Dans le cas de l'Education Nationale (« *ceux qui ont la charge de l'encadrement et de la formation des élèves* »), le Conseil d'Etat ne retient pas la distinction entre ceux qui sont en contact avec le public et les autres agents.

Source : Mission interministérielle de vigilance et de lutte contre les dérives sectaires (Mivilitudes) .