

Synthèse de cours de SES – programme de Première

SCIENCE ECONOMIQUE

THEME 1. LES GRANDES QUESTIONS QUE SE POSENT LES ECONOMISTES

1.1. DANS UN MONDE AUX RESSOURCES LIMITEES, COMMENT FAIRE DES CHOIX ?

Ce chapitre adopte un point de vue **microéconomique** : on analyse les décisions prises par un acteur économique. On s'intéresse plus particulièrement aux **ménages**, c'est-à-dire une personne ou un groupe de personnes partageant un même lieu de vie. Comme souvent en science économique, on fait l'hypothèse que ces ménages sont **rationnels** : cela signifie qu'ils prennent des décisions avec leur raison et non avec leurs émotions, afin de satisfaire au maximum leur intérêt, et qu'ils ne prennent pas de décisions qui vont contre leur intérêt. Ainsi, on fait comme si avant de prendre une décision économique, ils effectuent un **raisonnement coût-bénéfice** : ils évaluent à tout instant les coûts et les bénéfices de chaque option qui s'offrent à eux et choisissent la meilleure.

I) LES CHOIX DEPENDENT DE L'UTILITE DES BIENS

L'**utilité** d'un produit est sa capacité à satisfaire un besoin lorsqu'on le consomme. Celle-ci varie en fonction de trois déterminants :

- Les goûts subjectifs du consommateur. *Ex* : si je préfère l'eau gazeuse à l'eau plate, la première a une plus grande utilité pour moi.
- La rareté relative du produit. La rareté est opposée à l'abondance : elle désigne un produit disponible en quantité limitée. L'adjectif « relatif » signifie « par rapport à ». La **rareté relative** d'un produit désigne ainsi la rareté de ce produit par rapport à un certain contexte. *Ex* : un verre d'eau dans le désert a une plus grande utilité qu'un verre d'eau à la maison.
- La quantité consommée. En effet, plus l'on consomme un produit, moins celui-ci est utile. *Ex* : plus je bois de verres d'eau, moins ces verres d'eau me sont utiles. Il convient donc de distinguer :
 - l'**utilité totale** qui renvoie à la satisfaction tirée de la consommation de plusieurs unités d'un produit :
 - et l'**utilité marginale**, qui renvoie à la satisfaction tirée de la consommation d'une unité supplémentaire du produit. *Ex* : si je bois 5 verres d'eau, l'utilité totale est la capacité des 5 verres d'eau à étancher ma soif, et l'utilité marginale est celle du dernier verre d'eau, c'est-à-dire le 5^e, sans prendre en compte les 4 verres précédents. L'utilité totale croît donc mais de moins en moins vite (les derniers verres d'eau peuvent toujours me satisfaire, mais de moins en moins), tandis que l'utilité marginale est décroissante (chaque verre d'eau m'est moins utile que le précédent). Comme on suppose que les individus, ces derniers s'arrêtent de consommer le produit avant que l'utilité marginale soit négative (avant que la consommation « ne fasse du mal »).

II) LES CHOIX DEPENDENT DU BUDGET

Pour se procurer un produit, les consommateurs sont contraints par leurs ressources. Ils ont une contrainte temporelle (ils n'ont pas un temps de vie illimité), mais surtout une **contrainte budgétaire**. C'est le montant maximal qu'un individu peut dépenser pour acquérir des produits ; autrement dit, c'est la quantité maximale de produits qu'il peut consommer.

Chaque choix réalisé sous cette contrainte implique d'évaluer plusieurs coûts.

- Des coûts directement liés au choix. *Ex* : les coûts d'un billet d'avion et d'un hôtel pour des vacances d'été.
- Des **coûts d'opportunité** qui correspondent au coût du renoncement aux autres options. *Ex* : le salaire que l'on pourrait gagner en travaillant au lieu de partir en vacances l'été. Comme le budget (ou le temps) n'est pas illimité, chaque choix a un coût d'opportunité (on ne peut pas tout acheter, ou tout faire en même temps).
- Cependant, on ne prend pas en compte les coûts non liés au choix. *Ex* : le coût de la nourriture, car que l'on parte en vacances ou non, il faut bien se nourrir.

Ces coûts ne s'expriment pas nécessairement en unités monétaires. On peut être amené à mesurer des **prix relatifs**, qui expriment le prix d'un bien en unités d'un autre bien. *Ex* : une bouteille de vin vaut 3 tablettes de chocolat.

1.2. QUE PRODUIT-ON ET COMMENT LE MESURE-T-ON ?

I) QUE SIGNIFIE PRODUIRE ?

Pour l'Insee, toutes les activités ne sont pas comptabilisées comme de la production. La **production** est une activité a) légale b) déclarée et c) rémunérée qui donne lieu à la création d'un produit. Ainsi, ne sont pas prises en compte :

- les activités domestiques qui ne sont pas rémunérées (*ex* : faire du repassage chez soi) ;
- les activités clandestines qui ne sont pas déclarées (*ex* : faire du baby-sitting pour des voisins) ;
- et les activités illégales (*ex* : la production d'héroïne).

On distingue deux types de produits :

- les **biens**, qui sont des produits matériels (ils sont tangibles, on peut les stocker) ;
- et les **services**, qui sont des produits immatériels (ils sont intangibles, on ne peut pas les stocker).

On distingue deux utilisations possibles des produits :

- la **consommation finale** est l'utilisation d'un produit pour satisfaire un besoin sans qu'on ne puisse le réutiliser (*ex* : manger une pomme) ;
- et la **consommation intermédiaire** est la transformation d'un produit dans le but de le produire un autre produit avec (*ex* : faire de la compote de pommes).

Enfin, on distingue deux modes de production.

- La **production marchande** regroupe les produits qui sont vendus, ou qui sont destinés à être vendus. Ces produits vendus s'appellent des **marchandises**.
- La **production non marchande** regroupe les produits qui ne sont pas vendus, ou qui sont vendus à un prix inférieur à la moitié de ce qu'ils ont coûté à produire. Ce qui est produit de manière non marchande varie dans chaque société (*ex* : l'éducation est gratuite en France, payante dans d'autres pays). Certaines productions sont non marchandes parce que ce n'est pas souhaitable ou possible de les marchander (*ex* : les services de police).

II) COMMENT MESURER LA PRODUCTION ?

Le **chiffre d'affaires** est la valeur de la production vendue par une entreprise (ce qu'il y a dans la caisse du vendeur à la fin de la journée). On le calcule ainsi :

$$\text{Chiffre d'affaires} = \text{prix de vente} \times \text{quantité vendue}$$

La **valeur ajoutée** est l'indicateur de mesure de la production de richesse. Elle permet de connaître la richesse réellement produite par l'entreprise, c'est-à-dire sans prendre en compte les richesses produites par les fournisseurs. C'est donc la valeur que l'entreprise a ajoutée aux produits des autres entreprises. Elle est calculée ainsi :

$$\text{Valeur ajoutée} = \text{chiffre d'affaires} - \text{valeur des consommations intermédiaires}$$

La mesure de la valeur ajoutée souffre des limites.

- Elle mesure mal la production non marchande qui n'a pas de prix de vente (ou alors celui-ci n'est pas significatif). Dans ce cas, on la calcule ainsi :

$$\text{Valeur ajoutée non marchande} = \text{coûts de production} - \text{consommations intermédiaires}$$

- Elle ne compte que les créations de richesses nouvelles, et valorise les destructions : reconstruire quelque chose qui a été détruit est considéré comme une production nouvelle de richesses et cela fait augmenter la valeur ajoutée.

Le **produit intérieur brut (PIB)** est l'indicateur de la production de richesses totale d'un pays. Il se mesure comme la somme des valeurs ajoutées, marchandes comme non marchandes, réalisées sur un territoire au cours d'une année. Attention à ne pas le confondre avec le **Revenu national brut (RNB)** (cf Terminale)

1.3. COMMENT REPARTIR LES REVENUS ET LES RICHESSES ?

I) LA REPARTITION PRIMAIRE

La **richesse** est un stock. Elle est synonyme du patrimoine, c'est-à-dire l'ensemble des biens possédés à un moment donné (*ex* : avoir une maison, avoir 100 000 euros...). Le **revenu** est un flux : il se rapporte à une quantité de temps et se mesure entre deux dates. C'est l'ensemble des richesses reçues sur une certaine période de temps qu'il faut préciser (*ex* : le revenu mensuel).

Il existe deux manières de contribuer à la production de valeur ajoutée.

- Le **travail** consiste à fournir l'effort de réalisation de l'activité de production. Les ménages qui apportent du travail sont rémunérés par un revenu du travail, qu'on appelle le **salaire**.
- Le **capital** est un élément du patrimoine que l'on utilise pour produire (*ex* : un local, une machine, des finances...). Les propriétaires du capital sont rémunérés par des revenus du capital, qu'on appelle des **profits**.

La **répartition primaire** des revenus est le partage de la valeur ajoutée immédiatement après sa production entre les différents contributeurs à la production : les travailleurs, les capitalistes, et les administrations publiques qui reçoivent des **impôts sur la production**. Salaires et profits sont donc les **revenus primaires**, c'est-à-dire les revenus des ménages avant toute opération de redistribution.

II) LA REPARTITION SECONDAIRE

La **répartition secondaire** est une redistribution des revenus qui intervient après la répartition primaire. Elle consiste d'une part à obliger les travailleurs et les capitalistes à mettre une partie de leur revenu de côté : ce sont les **cotisations sociales**, qui sont un versement obligatoire et sans contrepartie à la Sécurité sociale. De plus, chaque individu paye des **impôts** (*ex* : impôts sur le revenu), qui sont un versement obligatoire et sans contrepartie à l'État. D'autre part, face à des situations de risque de réduction ou de suppression de leur revenu (*ex* : maternité, chômage, maladie...), ils reçoivent des **revenus de transfert**. Ce sont des revenus versés par les administrations publiques aux ménages en situation de risque qui ont pour but de les protéger et de maintenir leur revenu.

Le **revenu disponible** des ménages est donc le revenu restant après toutes les opérations de redistribution. Il est disponible car l'agent économique est « libre » d'en faire ce qu'il veut. Il se calcule ainsi :

$$\text{Revenu disponible} = \text{revenus primaires} + \text{revenus de transfert} - \text{impôts et cotisations sociales}$$

Les ménages utilisent leur revenu disponible de deux manières : ils le dépensent en **consommation** (pour se procurer des biens et services qu'ils vont utiliser pour satisfaire leurs besoins), ou l'**épargne** (partie du revenu disponible qui n'est pas consommée). C'est l'épargne qui va alimenter le stock de capital.

1.4. QUELS SONT LES GRANDS EQUILIBRES MACROECONOMIQUES ?

Ce chapitre adopte un point de vue **macroéconomique** : on s'intéresse aux relations entre l'ensemble des acteurs économiques (ménages, entreprise, administrations, associations) et à l'ensemble des ressources du pays.

I) COMMENT DECRIRE L'ACTIVITE ECONOMIQUE NATIONALE ?

Pour décrire l'activité économique nationale, on utilise un outil comptable : l'**équilibre emplois-ressources**. Il liste d'un côté l'ensemble des ressources disponibles d'un territoire, et d'un autre côté décrit comment celles-ci sont utilisées. On distingue trois provenances de ressources :

- les richesses produites localement, mesurées par le PIB ;
- les **importations** : les richesses produites à l'étranger et que l'on a fait venir sur le territoire ;
- les **stocks** : les richesses produites précédemment et qui n'ont pas encore été utilisées.

On distingue quatre utilisations possibles de ces ressources :

- la consommation finale ;
- l'**investissement** : l'acquisition de capital productif, c'est-à-dire de biens qui serviront à produire davantage ;
- les **exportations** : l'envoi de richesses produites localement à l'étranger ;
- la **mise en stock** : la non-utilisation immédiate des ressources, qui sont stockées pour plus tard.

Comme les ressources ne disparaissent pas, elles sont intégralement utilisées, et comme on ne peut pas employer des ressources que l'on n'a pas, les ressources sont nécessairement égales aux emplois. Ainsi, on a :

$$\text{PIB} + \text{Importations (M)} + \text{Stocks} = \text{Consommation finale (C)} + \text{Investissement (I)} + \text{Exportations (X)} + \text{Mise en stock}$$

$$\text{PIB} + \text{M} = \text{C} + \text{I} + \text{X} + \text{Mise en stock} - \text{stocks précédents}$$

$$\text{PIB} + \text{M} = \text{C} + \text{I} + \text{X} + \text{Variation des stocks (VS)}$$

En résumé, il y a donc trois définitions du PIB :

- PIB = somme des productions d'un territoire au cours d'une année = somme des valeurs ajoutées
- PIB = somme des revenus = salaires + profits + impôts sur la production
- PIB = somme des emplois = $\text{C} + \text{I} + \text{VS} + \text{X} - \text{M}$

Toute production de valeur ajoutée est intégralement versée sous forme de revenus. Ces revenus vont être dépensés et utilisés de diverses manières, ce qui va contribuer à alimenter la production. Cette façon de décrire l'activité économique consiste à la représenter sous forme d'un **circuit économique**.

II. ÉQUILIBRE COMPTABLE ET EQUILIBRE ECONOMIQUE

Le point de vue **comptable** se place après la réalisation des opérations économiques (consommation, investissement, production, etc). Comme le mot l'indique : on « compte » (à la fin de l'année) combien a été produit et comment cela a été utilisé pendant l'année. L'économiste cherche un peu à regarder l'avenir : le point de vue **économique** se place donc avant la réalisation des opérations économiques et se demande si elles vont être compatibles. Par exemple, au début de l'année, l'économiste se demande si les décisions des producteurs seront proches des décisions des consommateurs. Mais par définition, on ne le sait pas encore.

Ainsi, l'équilibre emplois-ressources, qui décrit comment ont été utilisées les ressources de l'économie l'année passée, est un équilibre comptable : il y a toujours égalité entre les ressources et les emplois. Mais il peut masquer des **déséquilibres économiques** à venir (*ex* : surproduction par rapport aux attentes des consommateurs, trop d'importations par rapport aux exportations...) qui résultent du fait que les acteurs économiques ne se concertent pas dans leur décisions de consommation, production...

THEME 2. LA PRODUCTION DANS L'ENTREPRISE

2.1. COMMENT L'ENTREPRISE PRODUIT-ELLE ?

Une **entreprise** est une organisation qui produit des biens et des services afin de les vendre sur un marché en combinant des facteurs de production apportés par différents agents.

I) LA DIVERSITE DES ENTREPRISES

On peut distinguer les entreprises selon plusieurs critères.

- Par leurs objectifs :
 - les entreprises privées ont un objectif de maximisation du profit ;
 - les entreprises de l'économie sociale et solidaire sont des entreprises privées dont l'objectif premier n'est pas la recherche d'un profit maximal. Parmi leurs autres objectifs, il peut y avoir la volonté de développer l'économie locale, d'embaucher des travailleurs en réinsertion, développer l'agriculture biologique, réduire les inégalités de revenu... ;
 - les entreprises publiques qui sont possédées principalement par l'État qui leur impose une mission de service public (le service doit être continu, les usagers doivent être traités également, le tarif doit être le même quelque soit le lieu...).
- Par leur secteur d'activité :
 - le secteur primaire produit des matières premières (*ex* : agriculture, sylviculture...)
 - le secteur secondaire regroupe les activités de transformation de ces matières premières dans l'industrie et la

construction ;

- et le secteur tertiaire regroupe tous les services.
- Par leur taille, en fonction de leur nombre de salariés et de leur chiffre d'affaires :
 - les microentreprises (moins de 10 salariés et de 2 millions d'euros) ;
 - les petites et moyennes entreprises (moins de 250 salariés et de 50 millions d'euros) ;
 - les entreprises de taille intermédiaire (moins de 5 000 salariés et de 1,5 milliards d'euros) ;
 - les grandes entreprises (plus de 5 000 salariés et de 1,5 milliards d'euros).
- Par leur statut juridique :
 - les entreprises individuelles (l'autoentrepreneur est le seul propriétaire et dirigeant de l'entreprise, son patrimoine et celui de l'entreprise sont le même) ;
 - l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (un seul propriétaire de l'entreprise, l'entreprise a un patrimoine propre) ;
 - la société à responsabilité limitée (entre 2 et 100 propriétaires de l'entreprise, l'entreprise a un patrimoine propre) ;
 - la société anonyme (minimum 7 propriétaires de l'entreprise, capital minimum de 37 000 €, l'entreprise doit être dirigée par un conseil d'administration de minimum 3 personnes).

II) COMMENT ANALYSER LA PRODUCTION DE L'ENTREPRISE ?

On mesure l'efficacité productive de l'entreprise par la **productivité**.

- La productivité du capital est la quantité produite par une unité de capital.
- La productivité du travail peut être calculée par heure ou par travailleur :
 - la productivité par tête est la quantité produite par un travailleur ;
 - et la productivité horaire du travail est la quantité produite par tous les travailleurs en une heure de travail.

Attention à ne pas confondre la production, qui est la quantité produite, avec la productivité qui est l'efficacité de la production et est mesurée par un rapport entre la production et un facteur de production. La **productivité marginale** est la production supplémentaire apportée par une heure de travail en plus, un travailleur en plus (pour le facteur travail) ou une unité de capital en plus (pour le facteur capital).

Pour analyser l'augmentation de la production de l'entreprise, on distingue deux cas de figure.

- Imaginons qu'une entreprise augmente dans les mêmes proportions son facteur travail et son facteur capital (elle double ses salariés et ses machines par exemple). La production augmente donc nécessairement dans cette proportion (dans cet exemple, elle double).
- Imaginons que l'entreprise ne décide d'augmenter qu'un seul des deux facteurs, le travail ou le capital. Il apparaît des problèmes de congestion (les salariés n'ont pas de place) ou de coordination (il apparaît un travail supplémentaire pour coordonner les travailleurs) dans l'entreprise qui ralentissent l'augmentation de la production. La production augmente toujours (au pire, elle stagne), mais de moins en moins vite. C'est ce que dit la **loi des rendements (factoriels) décroissants** : plus on augmente un seul des deux facteurs de production, moins la production augmente vite (sa productivité marginale est décroissante).

Pour suivre l'activité de l'entreprise, elle est obligée de produire deux documents.

- Le **compte de résultat** retrace l'activité de l'entreprise sur une période, généralement d'un an. Il compare d'un côté les charges de l'entreprise (l'ensemble de ses dépenses) et d'un autre côté les produits de l'entreprise (l'ensemble de ses recettes). La différence entre les produits et les charges s'appelle le résultat de l'exercice. Il permet de savoir si elle a réalisé un profit ou si elle a perdu de l'argent sur l'année.
- Le **bilan comptable** montre l'ensemble de ses possessions à un moment donné. Il présente l'actif de l'entreprise, c'est-à-dire l'ensemble de ses possessions, et le passif qui regroupe la provenance de ses ressources qui ont permis d'acquérir l'actif. Le bilan est un document comptable, il est par définition nécessairement équilibré. Il permet de savoir ce que l'entreprise possède, et ce qu'elle doit, à un moment donné.

III) QUELS SONT LES CHOIX DU PRODUCTEUR ?

Le premier choix du producteur est celui de la **combinaison productive**. Elle consiste à combiner ses facteurs de production (capital et travail) de manière à produire de façon optimale (c'est-à-dire de la meilleure façon pour atteindre son objectif). Une entreprise à but lucratif cherchera un coût minimal pour un profit maximal. Différents déterminants entrent en compte : a) le coût du travail b) le coût du capital c) la possibilité de remplacer du travail par du capital ou non. En effet, les facteurs de production doivent pouvoir être **substituables**, c'est-à-dire qu'on peut remplacer l'un par l'autre. S'ils sont **complémentaires**, le producteur n'a pas d'autre choix que de maintenir une quantité de travailleurs par unités de capital constante. *Ex* : dans un call-center, il faut un salarié par téléphone ; mais on peut remplacer les poinçonneurs de tickets de métro par des tourniquets automatiques.

Le second choix du producteur est celui de la quantité à produire, c'est-à-dire le volume de production. Il faut donc examiner la **recette totale** (c'est-à-dire le chiffre d'affaires) et le **coût total** (le montant à dépenser pour produire) pour connaître le **profit total** de l'entreprise. Mais le producteur s'intéresse plutôt au **profit marginal** : c'est le profit reçu pour la production d'une unité supplémentaire. En effet, si la **recette marginale** (le chiffre d'affaires supplémentaire reçu en vendant une unité de plus) est supérieure au **coût marginal** (le coût de production d'une unité de plus), le producteur a

intérêt à augmenter la quantité produite. La quantité qui maximise le profit de l'entreprise et celle pour laquelle la recette marginale est égale au coût marginal.

THEME 3. LA COORDINATION PAR LE MARCHE

3.1. QU'EST-CE QU'UN MARCHE ?

Un **marché** est un lieu de rencontre, virtuel ou réel, entre une offre et une demande, organisé de manière à réaliser un échange de bien ou de service. L'**offre** est la quantité de produits que les producteurs souhaitent vendre, la **demande** la quantité de produits que les consommateurs souhaitent acheter

I) LE FONCTIONNEMENT DU MARCHE SUPPOSE L'EXISTENCE DE REGLES

Les **droits de propriété** sont l'ensemble des règles qui protègent le détenteur d'un bien contre le vol et qui l'autorisent à l'utiliser comme bon lui semble, d'en tirer un revenu et de le céder. Lors de l'échange marchand d'un bien, il y a échange du droit de propriété sur ce bien. On distingue :

- les **marques** pour les droits protégeant une image, un symbole, des mots... ;
- les **brevets** pour les droits protégeant une invention, une idée ;
- les **droits d'auteur** pour les droits protégeant une œuvre culturelle.

On appelle **institutions marchandes** toutes les conventions qui régulent les activités économiques sur un marché pour permettre à celui-ci de bien fonctionner (*ex* : interdiction du plagiat), ainsi que les organismes qui appliquent ces règles (*ex* : autorité des marchés financiers).

II) TOUT PEUT-IL ETRE ECHANGE ?

Un certain nombre de **conventions** existent qui définissent les produits qui peuvent être échangés sur le marché ou non. Ces conventions ont une origine morale ou politique. Ainsi, l'interdiction de la marchandisation du vivant en France empêche de vendre des organes, et n'autorise que leur don.

3.2. COMMENT UN MARCHE CONCURRENTIEL FONCTIONNE-T-IL ?

I) COMMENT SE DETERMINE L'EQUILIBRE SUR UN MARCHE CONCURRENTIEL ?

Un marché **concurrentiel** est un marché dans lequel a) chacun est libre d'acheter et de vendre, et b) chacun accepte le prix tel qu'il est donné. On dit que chaque agent est **preneur de prix** : il ne peut pas imposer son prix aux autres, et son action individuelle ne peut modifier le prix. Un **prix** est une mesure chiffrée de la valeur d'échange d'un bien ou d'un service

Sur un tel marché, l'offre est une fonction croissante du prix (plus le prix du produit augmente, plus le nombre de producteur qui peuvent le vendre augmente) ; et la demande est une fonction décroissante du prix (plus le prix du produit augmente, plus le nombre de consommateurs qui ont le budget pour l'acheter diminue).

Le marché a un rôle de **coordination** : il doit rendre compatibles des actions et des intérêts d'acheteurs et de vendeurs *a priori* incompatibles. Le **prix d'équilibre** est le prix pour lequel l'offre est égale à la demande, c'est-à-dire qu'il y a autant de quantités mises en ventes que de quantités achetées pour ce prix. Cette quantité échangée est la **quantité d'équilibre**, c'est-à-dire la quantité maximale qui puisse être échangée sur un marché concurrentiel.

II) POURQUOI SE COORDONNER PAR LE MARCHE CONCURRENTIEL ?

L'**allocation des ressources** est la manière dont sont réparties les ressources en vue de la production ou de la consommation. Elle peut être centralisée et gérée par un planificateur qui décide pour tout le monde qui aura quoi ; ou décentralisée et gérée par tous les producteurs et les consommateurs se rencontrant sur le marché et qui décideront à partir du prix combien ils consommeront et combien ils produiront.

L'intérêt de l'allocation des ressources par le marché est de procurer des **gains à l'échange**, c'est-à-dire une amélioration de la situation des deux participants à l'échange par rapport à la situation où il n'y a pas d'échange. En effet, pour l'économiste Adam Smith, il serait impossible de satisfaire tous nos besoins si nous devons produire par nous-mêmes tous nos biens. Il vaut mieux se spécialiser dans ce que l'on sait produire de mieux, et l'échanger avec les autres. De plus, si nous sommes obligés d'échanger pour faire du profit, nous sommes contraints de fournir une production de qualité : ainsi, par le marché concurrentiel, chacun sert l'intérêt collectif en recherchant son intérêt individuel.

Les gains à l'échange se mesurent grâce au **surplus**, qui est la différence entre le prix d'échange sur le marché à l'équilibre concurrentiel et le prix auquel chaque acheteur ou vendeur était prêt à échanger. Le surplus total, de tous les consommateurs et producteurs du marché, permet de mesurer les gains à l'échange puisqu'il s'agit de ce que chacun a gagné par rapport à ce à quoi il s'attendait.

Il arrive que le libre fonctionnement du marché concurrentiel soit bloqué par l'intervention des pouvoirs publics. Cela conduit à une situation de **rationnement**, c'est-à-dire une situation dans laquelle le prix de la marchandise échangée n'est pas flexible. On en distingue plusieurs types.

- Le rationnement par un **prix plancher** en-dessous duquel il est impossible d'échanger. C'est problématique s'il se situe au-dessus du prix d'équilibre : dans ce cas, l'offre est supérieure à la demande (tous les acheteurs ne peuvent être satisfaits). *Ex* : le salaire minimum (attention, dans ce cas les travailleurs offrent du travail, et les entreprises demandent du travail).
- Le rationnement par un **prix plafond** au-dessus duquel il est impossible d'échanger. C'est problématique s'il se situe en-dessous du prix d'équilibre : dans ce cas, l'offre est inférieure à la demande (tous les vendeurs ne peuvent

être satisfaits). Cela mène à une situation de **pénurie**. *Ex* : le plafonnement des loyers.

- Le rationnement par les quantités, quand les pouvoirs publics fixent une quantité de marchandises échangeables. S'il y en a trop, l'offre est rationnée ; s'il n'y en a pas assez, la demande est rationnée. *Ex* : le marché des licences de taxi.

3.3. COMMENT LES MARCHES IMPARFAITEMENT CONCURRENTIELS FONCTIONNENT-ILS ?

I) LES MARCHES REELS NE SONT PAS TOUJOURS CONCURRENTIELS

La première raison pour laquelle les marchés dans la réalité ne suivent pas le modèle du marché parfaitement concurrentiel se trouve dans les structures de marché. Une **structure de marché** désigne l'état durable dans lequel se trouve le marché du fait du nombre de participants qui interviennent sur ce marché. On distingue notamment :

- le **monopole**, un marché dans lequel il n'y a qu'un seul offreur (qui peut donc imposer son prix : il est faiseur de prix). *Ex* : le monopole de SNCF réseau sur le réseau ferroviaire français ;
- et l'**oligopole**, un marché dans lequel il n'y a que quelques offreurs. *Ex* : la grande distribution en France.

La deuxième raison est liée aux stratégies mises en place par les vendeurs qui recherchent du **pouvoir de marché**. Cette expression désigne la capacité d'une firme à se comporter durablement de manière différente de ce qu'elle ferait sur un marché concurrentiel : autrement dit, le pouvoir de marché est sa capacité à peser sur le prix d'échange. Il existe plusieurs types de stratégies.

- La **différenciation des produits** consiste pour une firme à donner une spécificité à son produit qu'on ne retrouve pas chez les firmes concurrentes. En différenciant le produit, elle est davantage capable de peser sur le prix car les concurrents n'offrent pas exactement le même produit (on dit que les produits ne sont pas homogènes). Cela passe notamment par la publicité qui présente le produit comme unique. La structure de marché dans laquelle les vendeurs différencient leurs produits s'appelle la **concurrence monopolistique**. *Ex* : le marché des voitures de luxe.
- La **guerre des prix**, dans un oligopole, consiste à proposer un prix de vente tellement bas, quitte à perdre du profit, dans le but d'éliminer les concurrents qui sont incapables de proposer des prix aussi bas. Quand une firme puissante adopte cette stratégie pour éliminer de petits concurrents, on parle d'**abus de position dominante**.
- L'**entente**, ou le cartel, consiste pour un petit groupe d'entreprises en concurrence à se mettre d'accord sur leurs pratiques commerciales. Elles peuvent décider collectivement d'un prix élevé de réduire leur production pour faire grimper les prix. *Ex* : le cartel des opérateurs téléphoniques en France.
- La création d'une **demande captive** : cela consiste à empêcher les consommateurs d'avoir une alternative entre plusieurs offreurs. *Ex* : les jeux vidéo en exclusivité sur une console.

II) COMMENT REGULER LA CONCURRENCE ?

Les institutions marchandes telles que l'Autorité de la concurrence, ou la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) peuvent sanctionner les entreprises qui adoptent des stratégies réduisant trop la concurrence – ce qui est en défaveur des consommateurs. Par ailleurs, certaines conventions marchandes permettent d'éviter la concurrence quand celle-ci n'est pas jugée souhaitable. *Ex* : le marché du livre est régulé par la loi du prix unique du livre, pour que les librairies ne se fassent pas concurrence sur les prix mais sur la qualité des livres proposés.

3.4. QUELLES SONT LES PRINCIPALES DEFAILLANCES DU MARCHE ?

Attention à ne pas confondre concurrence imparfaite et défaillance du marché. Dans le premier cas, la concurrence n'existe pas ou peu, mais l'échange marchand est possible. Une **défaillance du marché** est une incapacité du marché à coordonner efficacement l'offre et la demande, ce qui peut conduire à l'impossibilité de l'échange marchand.

I) LE MARCHE EST DEFAILLANT QUAND L'INFORMATION EST INDISPONIBLE

Une **asymétrie d'information** est une situation dans laquelle les différents participants à l'échange ne possèdent pas la même information sur le produit échangé ou sur le comportement de l'autre. C'est typique des marchés de voitures d'occasion : le vendeur connaît la qualité réelle de sa voiture, ce qui conduit les vendeurs de mauvaises occasions à surévaluer leur prix. Comme les vendeurs de bonnes occasions refusent de sous-évaluer leur prix, ils se retirent du marché, et les consommateurs se retirent également car ils sont insatisfaits de la qualité des occasions proposées. On retrouve des mécanismes similaires dans le marché des soins (le malade n'est pas sûr que le médecin va bien le soigner et non le rendre dépendant des consultations), de l'assurance (l'assureur n'est pas sûr que l'assuré va bien se comporter et ne pas prendre trop de risque), etc.

L'information peut être rendue plus transparente par la création de labels de qualité décernés par des institutions marchandes (*ex* : le label agriculture biologique), par la loi (*ex* : Code du commerce), par des entreprises privées (*ex* : les comparateurs de prix, les magazines de consommateurs) et par les vendeurs eux-mêmes (*ex* : les garanties).

II) LE MARCHE EST DEFAILLANT QUAND IL ECHOUE A ALLOUER EFFICACEMENT LES RESSOURCES

Cela arrive dans deux situations.

- En présence de **biens collectifs**. À la différence d'un bien privé, il s'agit d'un bien dont tout le monde peut profiter (on ne peut exclure certaines personnes de son utilisation) en même temps. Cela crée des **situations de passager clandestin** : comme tout le monde peut profiter du bien collectif, personne n'a intérêt à le financer et

tout le monde préfère laisser les autres le financer. Mais si tout le monde pense de la même manière, le bien ne sera jamais financé. *Ex* : l'éclairage public.

- En présence d'**externalités** (ou effet externe), c'est-à-dire quand l'action économique d'un acteur (producteur ou consommateur) a des conséquences sur le bien-être des autres sans que cela ne fasse l'objet d'une transaction marchande entre eux. Ces conséquences peuvent être :
 - positives quand elles améliorent le bien-être des autres (*ex* : les abeilles d'un apiculteur pollinisent les fleurs et améliorent la production des maraîchers), mais l'auteur de l'externalité n'est pas incité à continuer, il faut donc le subventionner pour qu'il continue ;
 - ou négatives quand elles le détériorent (*ex* : le pollueur dégrade la santé des autres et n'est pas incité à s'arrêter). Dans ce cas, il faut contraindre le pollueur à payer pour dédommager les autres ou pour qu'il cesse de polluer.

THEME 4. LA MONNAIE ET LE FINANCEMENT

4.1. À QUOI SERT LA MONNAIE ?

La monnaie ne doit pas être confondue avec les **moyens de paiement**, qui sont de simples supports pour utiliser de la monnaie (*ex* : carte bleue, chéquier).

I) LES FONCTIONS DE LA MONNAIE

La monnaie remplit trois fonctions.

- C'est une **unité de compte** : elle sert d'étalon de mesure de la valeur de tous les autres biens de l'économie. Tous les prix s'expriment ainsi dans la même unité. Cela évite de calculer des milliers de prix relatifs.
- Elle a une fonction de **réserve de valeur** : elle peut maintenir le pouvoir d'achat dans le temps. Elle permet d'attendre avant de réaliser une dépense.
- Elle sert d'**intermédiaire des échanges** : elle facilite les échanges car elle permet de régler toutes les transactions. Cela permet de surmonter le problème posé par le troc qui oblige à trouver un vendeur qui a besoin du bien qu'on a à lui proposer.

La **monnaie** est donc le seul actif (possession) qui permet de régler toutes les transactions et toutes les dettes. Elle repose sur la confiance de chacun en sa valeur et en sa capacité à régler les transactions et les dettes.

II) LES FORMES DE LA MONNAIE

La monnaie prend plusieurs formes.

- La **monnaie divisionnaire** est les pièces métalliques en métaux non précieux qui permettent de faire l'appoint dans les transactions quotidiennes.
- La **monnaie fiduciaire** est les billets (*fiducia* signifie la confiance). Toute monnaie repose sur la confiance, mais les billets particulièrement puisque que leur valeur intrinsèque (le papier) est différente de sa valeur faciale (le montant inscrit dessus).
- La **monnaie scripturale** est la monnaie non matérielle, présente sur les comptes courants bancaires. Scripturale signifie qu'elle est écrite (la banque a un « cahier » où elle écrit le montant détenu par chaque client). Elle est utilisable par virement, chèque, carte bancaire. Quand on réalise un paiement dématérialisé (par carte bancaire par exemple), l'acheteur reçoit son produit et envoie un ordre à sa banque de virement de monnaie scripturale de son compte courant vers celui du vendeur. Si le vendeur a un compte courant dans une autre banque, la banque de l'acheteur doit envoyer la monnaie à la banque du vendeur. Tous les jours a lieu la **compensation bancaire** : chaque banque regarde combien ses clients ont envoyé aux autres banques, et combien les clients des autres banques leur ont envoyé, puis elles règlent la différence.

4.2. COMMENT L'ACTIVITE ECONOMIQUE EST-ELLE FINANCEE ?

I) LES DIFFERENTES POSSIBILITES DE FINANCEMENT

Un agent est dit en **besoin de financement** quand ses dépenses de consommation ou d'investissement sont supérieures à ses ressources disponibles. Il est en **capacité de financement** quand ses dépenses sont inférieures à ses ressources : il a une capacité d'épargne.

Le **financement interne** (ou autofinancement) consiste à financer la dépense de consommation ou d'investissement d'un agent économique par ses fonds propres. Le **financement externe** consiste à la financer par les fonds mis à disposition par d'autres agents en capacité de financement. Les deux ne sont pas incompatibles : une dépense peut être financée en partie en interne, en partie en externe. Plus une entreprise récupère une part importante de la VA en profits, plus elle peut autofinancer ses investissements.

Le financement externe peut se faire de deux façons.

- Le **financement externe intermédié** (ou indirect) : l'agent en besoin de financement se finance auprès d'un **intermédiaire financier** (banque, assurance, fond d'investissement...) dont la fonction est de collecter l'épargne d'agents en capacité de financement pour la prêter à des agents en besoin de financement.
- Le **financement externe direct** : l'agent en besoin de financement est en relation directe avec l'agent en capacité de financement et négocie avec lui sans intermédiaire. Le premier émet un **titre financier**, qui est un contrat d'engagement à rémunérer celui qui achète le titre. Il y a deux grandes catégories de titres.

- Les titres de propriété sur l'entreprise, c'est-à-dire les **actions** : dans ce cas, l'actionnaire (le détenteur du titre) possède une part de la propriété de l'entreprise correspondant au capital apporté. Il fait partie des propriétaires de l'entreprise, et a donc le droit de participer aux décisions collectives. Il est rémunéré par une partie des profits de l'entreprise, les **dividendes**.
- Les titres de créance (de dette), qui correspondent à un emprunt : ce qu'on appelle une **obligation**. L'émetteur du titre, en besoin de financement, s'engage à rembourser l'acheteur du titre, en capacité de financement, au bout d'un certain temps. Il lui verse également des **intérêts** régulièrement, un montant qui s'ajoute au montant à rembourser.

II) LE PRIX DU FINANCEMENT

Fournir des financements à un agent en besoin de financement est un service qui lui est vendu. Comme tout service échangé sur un marché, il a un prix. Le **taux d'intérêt** représente le prix d'un financement. Il est calculé comme le rapport entre le montant de l'intérêt versé et la somme prêtée (et s'exprime donc en pourcentage du total prêté). Attention à ne pas confondre le taux d'intérêt (en %) et l'intérêt (en euros). Il s'agit bien d'un prix puisqu'il doit être payé par l'agent en besoin de financement (c'est un coût pour lui), mais il rémunère l'agent en capacité de financement, qui vend le service de financement au détriment de ses dépenses personnelles.

Le montant du taux d'intérêt varie en fonction :

- de l'échéance du remboursement : plus le remboursement est éloigné dans le temps, plus le taux sera élevé ;
- du **risque de crédit**, c'est-à-dire le risque que l'emprunteur soit incapable de rembourser sa dette lorsque celle-ci arrive à échéance : plus le risque est élevé, plus l'investisseur exigera une prime de risque qui fera augmenter le taux d'intérêt. *Ex* : c'est ce qui s'est passé lors de la **crise des dettes publiques** en 2010 : un État endetté comme la Grèce a connu des difficultés financières, ce qui a rendu les perspectives de remboursement moins sûres. Comme le risque de crédit de la Grèce a augmenté, les investisseurs ont augmenté les taux d'intérêt des obligations d'État, ce qui a alourdi la dette grecque.

4.3. QUI CREE LA MONNAIE ?

Les intermédiaires financiers collectent l'épargne disponible pour la prêter aux agents en besoin de financement sous forme d'obligations. Parmi ces intermédiaires, les banques commerciales ont un privilège qui les distingue des autres : elles peuvent créer de la monnaie de nulle part lors d'un prêt.

I) COMMENT LA MONNAIE EST-ELLE CREEE ?

La **masse monétaire** est la quantité de monnaie en circulation dans l'économie. Elle augmente lorsqu'il y a **création monétaire**. Le processus de création monétaire peut être résumé par l'expression « *les crédits font les dépôts* ». Au départ, un agent en besoin de financement va demander un crédit à une banque. Si celle-ci accepte d'octroyer le crédit, elle crée de la monnaie qui n'existait pas avant pour lui prêter (la masse monétaire augmente donc logiquement). Or, cet agent va utiliser cette monnaie fraîchement créée pour réaliser des dépenses de consommation ou d'investissement. Ces dépenses vont être un revenu pour un autre agent qui « n'avait rien demandé », et cela constitue un dépôt supplémentaire pour lui. Le crédit initial devient le dépôt d'un autre agent.

Mais, à mesure que l'agent qui a reçu le crédit reçoit ses propres revenus, il doit rembourser son crédit. La monnaie qu'il utilise pour payer le crédit est donc retirée de la circulation (on dit qu'il y a **destruction monétaire**). Logiquement, la masse monétaire diminue donc. Quand il y a des échanges, la monnaie circule simplement mais la masse monétaire n'est pas modifiée. La masse monétaire n'augmente que si la création monétaire est supérieure à la destruction monétaire (et inversement).

Parmi les banques, la **banque centrale** a le rôle de « banque des banques ». Elle permet aux banques commerciales de se refinancer (elle leur prête des fonds quand elles sont en besoin de financement) qui ont un compte courant à la banque centrale. La banque centrale est en charge de la création monétaire des pièces et des billets. *Ex* : Banque centrale européenne, Federal Reserve...

Les banques centrales encadrent la création monétaire réalisée par les banques commerciales. En effet, toute banque commerciale doit détenir des réserves en monnaie pour trois raisons :

- pour les retraits d'espèces de ses clients ;
- pour les paiements interbancaires lors de la compensation bancaire ;
- pour les réserves obligatoires fixées par la Banque centrale (un pourcentage de tout crédit doit rester sur le compte courant de la banque commerciale auprès de la Banque centrale).

Si la banque commerciale vient à manquer de réserves, elle doit se refinancer, ce qu'elle peut faire auprès de la banque centrale ou auprès du **marché interbancaire** (un **marché monétaire** réservé aux banques qui s'échangent de la monnaie). Or, cela a un coût : le taux d'intérêt. Il n'est donc pas dans l'intérêt de la banque commerciale de créer trop de monnaie en octroyant des crédits, car elle aura besoin de plus de réserves. La Banque centrale peut ainsi réguler la création monétaire en faisant varier le taux d'intérêt du refinancement et le taux de réserves obligatoires.

II) À QUOI SERVENT LES BANQUES CENTRALES ?

L'augmentation de la masse monétaire ne permet pas de s'enrichir si elle ne s'accompagne pas d'une augmentation de la production de biens et services (qui sont les vraies richesses). En effet, une forte création monétaire rend la monnaie

disponible pour les transactions plus abondante : si les producteurs n'ont pas la possibilité d'augmenter leur production, les prix vont augmenter (la demande augmente pour une offre fixe). Cette hausse des prix est l'**inflation**. Les consommateurs peuvent donc acheter moins de produits : le **pouvoir d'achat de la monnaie** baisse car une même quantité de monnaie ne permet plus d'acquérir autant de biens et services. Cela justifie le premier rôle des Banques centrales : préserver le pouvoir d'achat de la monnaie en veillant à ce que l'inflation ne soit pas trop importante. Pour ce faire, elle cherche à limiter la création monétaire.

Une **crise de confiance** est une perte de confiance des investisseurs (acheteurs, demandeurs de titres, offreurs de fonds) dans la capacité des emprunteurs à rembourser. Cela conduit à une diminution de la quantité de titres échangés sur les marchés financiers et une baisse de leur valeur (c'est problématique si l'on a acheté un titre 100€ et qu'il ne vaut plus que 50€). C'est le mécanisme de la **crise des subprimes** de 2007 : les banques ont cessé de se prêter des liquidités car elles ne se faisaient plus confiance. Le second rôle des Banques centrales est donc d'assurer la liquidité en fournissant les fonds aux banques commerciales qui en avaient besoin. On dit qu'elle est le **prêteur en dernier ressort** : elle accepte de prêter des liquidités sur le marché monétaire même quand plus aucune banque commerciale ne s'échange de liquidités.

THEME 5. REGULATIONS ET DESEQUILIBRES MACROECONOMIQUES

5.1. POURQUOI LA PUISSANCE PUBLIQUE INTERVIENT-ELLE DANS LA REGULATION DES ECONOMIES CONTEMPORAINES ?

Le terme de **pouvoirs publics** (ou de puissance publique) désigne l'ensemble des administrations publiques qui ont le pouvoir d'imposer un cadre réglementaire (un ensemble de règles) à l'activité économique. En France, on en distingue trois principalement :

- l'État central, dont l'action concerne tout le territoire national ;
- les collectivités territoriales (communes, départements, régions...) ;
- et les organismes de Sécurité sociale.

Aux niveaux d'intervention publique local et national se superpose de plus en plus le niveau européen avec le cadre réglementaire de l'Union européenne.

I) MODIFIER L'ALLOCATION DES RESSOURCES

La première fonction économique de l'État est l'**allocation** des ressources. Elle consiste à modifier la façon dont les ressources d'une économie sont utilisées pour produire et consommer, notamment afin de faire disparaître les défaillances du marché. Il peut le faire de deux manières :

- en améliorant le fonctionnement du marché (*ex* : incitation financières à l'installation des médecins en campagne) ;
- en remplaçant le marché (*ex* : en gérant directement les prisons car il n'y a pas de marché des prisons).

II) REPARTIR LES REVENUS

La deuxième fonction économique de l'État est celle de **répartition** des revenus. Elle repose sur deux logiques.

- La logique d'**assurance** qui vise à protéger les individus des risques sociaux. Des personnes de même niveau de revenu cotisent pour s'assurer mutuellement : c'est de la **redistribution horizontale**. *Ex* : pensions de retraite, allocation chômage...
- La logique d'**assistance** vise à réduire les inégalités économiques. Dans ce cas c'est de la **redistribution verticale**. *Ex* : impôt sur la fortune, revenu de solidarité active...

III) STABILISER L'ACTIVITE ECONOMIQUE

La troisième fonction économique de l'État est celle de **stabilisation** de l'activité économique. Dans un contexte de crise et de chômage, elle consiste à favoriser les créations d'emploi et à redonner du pouvoir d'achat aux consommateurs afin de soutenir la demande adressée aux producteurs pour faire augmenter l'activité économique.

5.2. COMMENT LE BUDGET DE L'ÉTAT PERMET-IL D'AGIR SUR L'ECONOMIE ?

Un **budget** est un document comptable qui fait figurer des recettes (entrées d'argent) et des dépenses (sorties d'argent) prévisionnelles.

I) À QUOI SERT LE BUDGET DE L'ÉTAT ?

Il finance des **productions non marchandes**. *Ex* : l'éducation, la santé, la Défense... Ainsi, la notion de **dépenses publiques** recouvre toutes les dépenses des administrations publiques en vue de réaliser une production non marchande.

Il modifie les incitations des agents économiques. Une **incitation** est une mesure non obligatoire qui encourage (ou décourage) les individus à se comporter d'une certaine manière. Elles sont donc de deux types :

- celles qui encouragent (comme la défiscalisation des dons), qui sont comme une dépense publique puisqu'il y a un manque à gagner ;
- et celles qui découragent (comme les taxes sur les cigarettes ou la fiscalité écologique), qui constituent une recette budgétaire.

II) COMMENT LE BUDGET DE L'ÉTAT EST-IL FINANCE ?

Les dépenses publiques sont principalement financées par les **prélèvements obligatoires** : ce sont l'ensemble des taxes, impôts et cotisations sociales.

Quand les recettes attendues des prélèvements obligatoires par les administrations publiques sont inférieures aux dépenses publiques prévisionnelles, c'est une situation de **déficit public** (on parle d'excédent public dans la situation inverse). Comme elles ne peuvent pas créer de la monnaie, elles doivent compléter leurs recettes par des emprunts. On appelle **dette publique** l'ensemble des emprunts contractés par les APU pour financer le déficit public. Attention à ne pas confondre déficit public et dette publique : une hausse des dépenses publiques creuse le déficit public, ce qui oblige à le financer par de nouveaux emprunts qui augmente la dette publique. Celle-ci augmente à son tour les dépenses publiques : c'est l'effet boule de neige.

5.3. QUELLES POLITIQUES CONJONCTURELLES ?

Pour rappel, l'équilibre emplois-ressources est un équilibre comptable. Quand on l'étudie du point de vue économique et non comptable, on désigne les ressources (PIB et importations) par le terme de **demande globale** ; et les emplois (consommation, investissement, exportations et variation des stocks) par le terme d'**offre globale**.

I) QUELS SONT LES PRINCIPAUX DESEQUILIBRES MACROECONOMIQUES ?

Deux déséquilibres macroéconomiques peuvent apparaître si la demande globale est insuffisante.

- La **récession**. Il s'agit d'une baisse du PIB. Si la demande globale adressée aux entreprises baisse, celles-ci produisent moins, ce qui réduit le PIB.
- Le **chômage**. Un chômeur est un individu sans emploi, qui recherche activement un emploi, et qui est disponible pour travailler au salaire courant. Il fait partie de la population active : la population en âge de travailler qui occupe un emploi ou cherche à en occuper un. Le **taux de chômage** est le rapport entre le nombre de chômeurs et la population active. Si la demande globale baisse et que les entreprises produisent moins, elles vont licencier ou ne pas embaucher, ce qui fait augmenter le taux de chômage. Les ménages ayant moins d'emploi, ont moins de pouvoir d'achat, ce qui réduit d'autant plus la demande globale.

Deux déséquilibres macroéconomiques peuvent apparaître si la demande globale est trop importante.

- L'**inflation**. Si la demande globale augmente mais que les producteurs n'ont pas les capacités pour produire plus (tous les facteurs de production sont pleinement employés), alors l'offre reste fixe. Seuls les prix des produits augmentent.
- Le **déficit extérieur** (ou déséquilibre extérieur). Si la demande globale augmente mais que les producteurs locaux n'ont pas les capacités pour produire plus (tous les facteurs de production sont pleinement employés), alors l'offre locale reste fixe. Dans les ressources, le PIB reste fixe. Mais les demandeurs peuvent se fournir à l'étranger, et faire augmenter les importations. Si les importations sont supérieures aux exportations, le pays se trouve en déficit extérieur, ce qui le rend dépendant du reste du monde (dans le cas contraire, il y a excédent commercial). Attention à ne pas confondre déficit public et déficit extérieur qui n'ont rien à voir.

II) LA JUSTIFICATION DU RECOURS AUX POLITIQUES CONJONCTURELLES

Les **politiques économiques** sont l'ensemble des mesures prises par les pouvoirs publics pour intervenir dans l'économie. Les **politiques conjoncturelles** cherchent à limiter les effets d'un déséquilibre économique sur le court terme (c'est la fonction de stabilisation de l'État). Elles s'opposent aux **politiques structurelles**, qui sont des politiques économiques qui visent à changer les structures de l'économie sur le long terme.

On distingue les politiques conjoncturelles par leurs objectifs :

- les **politiques de relance** (ou expansionnistes) cherchent à augmenter la demande globale quand elle est insuffisante, pour lutter contre une récession ou le chômage ;
- les **politiques de rigueur** (ou d'austérité) cherchent à freiner la demande globale quand elle est trop importante, pour lutter contre l'inflation ou le déficit extérieur.

Les politiques conjoncturelles reposent sur deux grands outils.

- La **politique budgétaire** consiste à utiliser le budget des administrations publiques pour agir sur la demande globale. Pour la relance, elle peut baisser les prélèvements obligatoires, augmenter les revenus de transfert et les traitements des fonctionnaires, subventionner les entreprises... Elle a deux limites :
 - en faisant augmenter l'offre globale, elle peut faire augmenter les importations et non le PIB : c'est la contrainte extérieure ;
 - pour financer cette politique, le déficit public augmente donc la dette publique aussi : c'est la contrainte des finances publiques.
- La **politique monétaire** consiste pour la Banque centrale à faciliter ou réduire l'accès au crédit bancaire grâce au taux d'intérêt directeur et au taux de réserve obligatoire. Quand ces taux baissent, elle mène une politique de relance (car plus de crédits sont délivrés). Cependant, cela peut créer de l'inflation, et le taux d'intérêt ne peut descendre sous 0 %.

1.1. COMMENT LA SOCIALISATION DE L'ENFANT S'EFFECTUE-T-ELLE ?

I) COMMENT L'IDENTITE SOCIALE SE CONSTRUIT-ELLE ?

L'**identité sociale** est l'ensemble des caractéristiques d'un groupe, que l'on retrouve chez chacun de ses membres. *Ex* : la langue, les techniques du corps... On peut distinguer plusieurs éléments constitutifs de l'identité sociale.

- Les **valeurs** sont des idéaux partagés collectivement, désirables, que chaque membre du groupe cherche à atteindre. *Ex* : la liberté d'expression, la laïcité...
- Les **normes sociales** sont les règles de conduite collectivement partagées que les membres du groupe doivent respecter sous peine de sanction. Elles peuvent être :
 - explicites comme la loi (elle est écrite, il existe des professionnels pour l'appliquer...);
 - ou implicites, que tout le monde connaît même si elles ne sont écrites nulle part (*ex* : ne pas se moucher dans ses doigts).
- Les **dispositions** sont les façons de penser et d'agir propres à un groupe (*ex* : croiser les jambes quand on est en minijupe, faire un baise-main quand on salue).

La **socialisation** est le processus par lequel l'individu intériorise et incorpore les normes, les valeurs et les dispositions d'un groupe. Ce processus est fort chez l'enfant : il se fait consciemment et inconsciemment. Les **instances de socialisation** sont les différents acteurs qui ont une influence socialisatrice. Dans le cas de l'enfant, ce sont principalement :

- la famille (la socialisation varie selon qu'elle est monoparentale ou biparentale, homoparentale ou hétéroparentale, qu'il existe une fratrie ou non, que la garde soit faite par la famille ou une assistante maternelle);
- et l'école (la socialisation varie selon qu'elle est publique ou privée, en centre-ville, en banlieue ou à la campagne).

La socialisation de l'enfant peut être harmonieuse (si les différentes instances de socialisation sont en accord sur les normes, valeurs et dispositions à transmettre) ou contradictoire (si certaines valeurs ne sont pas partagées). *Ex* : il peut y avoir harmonie si une famille catholique place ses enfants dans une école catholique ; conflit si un enfant apprend un langage vulgaire par ses camarades d'école que sa famille lui interdit.

II) COMMENT EXPLIQUER LES DIFFERENCES ENTRE LES INDIVIDUS ?

La socialisation est **différentielle** selon le milieu social (conditions matérielles d'existence du groupe). Cela signifie que les normes, valeurs et dispositions qui sont apprises par deux enfants de milieux sociaux différents ne seront pas les mêmes. *Ex* : le rapport à l'alimentation est très strict dans les familles de cadres et de professions libérales qui valorisent le culte de la performance, mais plus relâché dans les familles populaires qui se renseignent moins sur l'alimentation et dans lesquelles les enfants sont moins contraints par ces exigences.

La socialisation est aussi différenciée selon le sexe de l'enfant : les instances de socialisation ne transmettent pas aux filles et aux garçons les mêmes normes, valeurs et dispositions. *Ex* : on tolère davantage les larmes d'une fille que d'un garçon, on encourage davantage les garçons à occuper l'espace que les filles. Ce sont aussi les rôles intériorisés qui diffèrent selon le sexe. Le **rôle** désigne l'ensemble des comportements attendus de la part d'un individu, étant donnée sa place dans le groupe social. Ils sont socialement construits, c'est-à-dire qu'ils sont construits par la société et non naturels. *Ex* : chez les Mosuo en Chine, ce sont les oncles qui le rôle d'élever les enfant, non les mères.

1.2. DE LA SOCIALISATION DE L'ENFANT A LA SOCIALISATION DE L'ADULTE : CONTINUITE OU RUPTURES ?

I) LA SOCIALISATION SE POURSUIT DURANT TOUTE LA VIE

On distingue la **socialisation primaire**, de l'enfant, de la **socialisation secondaire**, de l'adulte. La distinction ne se fait pas à un certain âge, mais par un critère qualitatif : on considère l'enfant comme une feuille vierge à socialiser, qui n'a pas d'identité sociale préalable. Tandis que la socialisation secondaire a pour caractéristique de porter sur des individus qui ont déjà été socialisés. Elle n'a donc pas la même force. Les instances de socialisation secondaire sont aussi plus variées :

- socialisation conjugale par le conjoint ;
- socialisation parentale par les enfants, les médecins, les autres parents ;
- socialisation politique lors des élections, par les militants ;
- socialisation professionnelle par les collègues, les supérieurs ;
- socialisation de groupe par les groupes auxquels l'individu appartient (association, religion, fumeurs...).

La socialisation secondaire dépend de la socialisation primaire. En effet, les dispositions acquises pendant l'enfance restent pour toute la vie, tandis que les dispositions acquises lors de la socialisation secondaire sont plus faciles à abandonner. De plus, les dispositions acquises pendant l'enfance peuvent servir à faciliter la socialisation secondaire : c'est une socialisation de renforcement. *Ex* : un footballeur qui grandit dans une famille qui joue au football.

II) COMMENT LA SOCIALISATION SECONDAIRE RESTRUCTURE-T-ELLE L'IDENTITE SOCIALE ?

Cela dit, personne n'est totalement déterminé par sa socialisation primaire. Une restructuration de l'identité sociale contre les effets de la socialisation primaire n'est pas impossible. Mais cette démarche demande énormément d'attention

et d'énergie. *Ex* : les personnes qui réalisent une opération de changement de sexe doivent réapprendre à utiliser leur corps.

La **socialisation anticipatrice** est le processus par lequel un individu intériorise les normes, valeurs et dispositions du groupe qu'il aspire à rejoindre.

THEME 2. GROUPES ET RESEAUX SOCIAUX

2.1. COMMENT LES INDIVIDUS S'ASSOCIENT-ILS POUR CONSTITUER DES GROUPES SOCIAUX ?

I) QU'EST-CE QU'UN GROUPE SOCIAL ?

L'étymologie de « social » signifie le lien. La société est donc le résultat de l'apparition d'un lien entre les individus. C'est donc quelque chose de différent d'une simple juxtaposition d'individus. Pour Robert Merton, on peut définir un **groupe social** à l'aide de trois critères :

- il doit y avoir des interactions entre les individus (une **interaction** est une action qui ne peut pas être réalisée seul), qui peuvent être :
 - directes (*ex* : un dialogue),
 - ou indirectes (*ex* : des supporters de foot qui ne se connaissent pas mais chantent ensemble dans un stade) ;
- les membres du groupe doivent se définir comme membres du groupe (*ex* : les clients à la boulangerie ne se disent pas « nous, qui faisons la queue... », alors que certaines personnes disent « nous, les jeunes... ») ;
- les autres doivent les reconnaître comme membres du groupe (*ex* : les étrangers nous voient comme Français).

Cependant, certains individus se trouvent entre plusieurs groupes sociaux. Les **groupes d'appartenance** sont les groupes auxquels appartient un individu. Mais quand un individu a le comportement, partage les représentations d'un autre groupe social, on dit que ce dernier est son **groupe de référence** : c'est le groupe auquel l'individu se réfère, qu'il aspire à intégrer. *Ex* : une femme qui a les dispositions d'un homme. La situation peut être douloureuse pour l'individu si le passage d'un groupe à un autre lui est refusé (*ex* : les difficultés d'intégration des migrants).

Un groupe social n'est pas non plus une **catégorie statistique**. Les professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) sont des catégories statistiques car elles ont été produites par les statisticiens pour regrouper la population dans des catégories qui ont du sens pour eux (les individus d'une même PCS se ressemblent). Cependant, ce ne sont pas à proprement parler des groupes sociaux dans la mesure où les individus ne s'y identifient pas, n'ont pas de sentiment d'appartenance, ne se définissent pas en ces termes. *Ex* : les jeunes sont un groupe social, les 15-25 ans sont une catégorie statistique (on entend « nous les jeunes », mais pas « nous les 15-25 ans »).

II) QUELS SONT LES DIFFERENTS TYPES DE GROUPES SOCIAUX ?

Un **groupe primaire** se caractérise par une petite taille, une forte proximité affective et une grande solidarité entre ses membres. Les relations y sont familières et naturelles : tout le monde se connaît personnellement, et n'a pas besoin d'un badge pour faire savoir aux autres qui il est. *Ex* : une famille, un petit village, un voisinage qui s'entend bien...

Un **groupe secondaire** est de grande taille, ses membres ne sont pas proches, ne se connaissent pas tous personnellement et ne sont pas nécessairement solidaires. On y regarde d'abord la fonction qu'occupe un individu avant de regarder sa personne. *Ex* : l'armée, une grande entreprise, une nation, les élèves du lycée...

Ces deux notions ont été forgées par les sociologues pour mieux comprendre les groupes sociaux. Ce qui ne veut pas dire que ce sont deux catégories hermétiques mais plutôt un continuum de situations. *Ex* : une boulangerie a des aspects d'un groupe primaire (petite taille, entraide) et d'un groupe secondaire (relations formelles entre les membres).

2.2. COMMENT FONCTIONNENT LES RESEAUX SOCIAUX ?

I) QU'EST-CE QU'UN RESEAU SOCIAL ?

Dans le langage courant, les réseaux sociaux sont les réseaux virtuels (*ex* : Facebook...). En sociologie, les **réseaux sociaux** sont une structure de relations qui lient des individus et des groupes sociaux. *Ex* : si l'on devait dessiner le réseau social du lycée, il faudrait mettre tous les noms des professeurss, CPE, élèves, etc, et les relier selon qu'ils se connaissent ou pas, se fréquentent beaucoup ou pas... Le réseau social est une forme de **coordination** : il permet de rendre compatibles ensemble les actions de différents individus qui ne se sont pas concertés.

Comme celle de réseau social, la notion de sociabilité a un sens différent en sociologie et dans le sens commun. Dans le sens commun, c'est la capacité à bien s'entendre avec les gens autour de soi. En sociologie, la **sociabilité** est l'ensemble des relations qu'un individu entretient avec d'autres, compte tenu de la forme que prennent ces relations. *Ex* : la sociabilité des lycéens (façon de se parler, de se saluer, fréquence des relations, intensité des relations) n'est pas la même que la sociabilité des enseignants du lycée. Le réseau social est du point de vue de l'ensemble des individus et de leurs relations, la sociabilité est du point de vue d'un individu ou d'un groupe. La sociabilité peut être étudiée de deux points de vue :

- quantitatif (l'individu a-t-il beaucoup ou peu de relations ?) ;
- ou qualitatif (les relations de l'individu sont-elles intenses ?).

II) LE FONCTIONNEMENT DES RESEAUX SOCIAUX : LE CAS DE LA RECHERCHE D'EMPLOI

Le sociologue Mark Granovetter distingue deux types de relations au cœur de la sociabilité :

- les **liens forts**, qui sont une relation qui dure dans le temps, qui est chargée d'affection, dans laquelle les contacts et les échanges de services entre les deux individus sont fréquents (*ex* : famille, amis d'enfance...) ;

- les **liens faibles** sont une relation intermittente, que l'on croise seulement de temps en temps, avec qui on s'entend bien sans être intime (*ex* : collègue, copain de l'an dernier...).

Selon sa **thèse de la force des liens faibles**, les individus qui ont beaucoup de liens faibles ont plus de chance de trouver rapidement un emploi satisfaisant. En effet, il y a peu de choses que les individus avec qui nous avons des liens forts connaissent et que nous ne connaissons pas. En revanche, les liens faibles donnent accès à des informations inconnues, à d'autres réseaux sociaux auxquels on ne participe pas. Les liens faibles sont donc, selon Granovetter, plus forts pour trouver un emploi.

Cependant, elle ne semble pas vraie pour tous les milieux sociaux. Dans les milieux populaires où les liens faibles sont moins nombreux, les liens forts sont davantage source d'entraide et de solidarité, ce qui peut favoriser la recherche d'un emploi en cas de difficultés. Pierre Bourdieu définit le **capital social** comme l'ensemble des ressources qu'un individu peut obtenir en mobilisant son réseau. Le capital social est inégalement réparti : certains groupes sociaux ont un carnet d'adresses fourni et utile qui leur donne un meilleur capital social. Contrairement au capital économique que l'on peut léguer à ses enfants (*ex* : héritage d'une maison), le capital social se transmet en organisant des rencontres avec des gens du même groupe social (*ex* : les rallyes de la haute bourgeoisie).

THEME 3. CONTROLE SOCIAL ET DEVIANCE

3.1. COMMENT LE CONTROLE SOCIAL S'EXERCE-T-IL AUJOURD'HUI ?

I) COMMENT LES FORMES DU CONTROLE SOCIAL ONT-ELLES EVOLUE ?

Le **contrôle social** se définit comme l'ensemble des mécanismes qui visent à assurer le respect des normes et la lutte contre leur transgression au sein d'un groupe social. Il peut être :

- **formel** quand il est exercé par des institutions spécialisées qui créent des normes et cherchent à les appliquer (*ex* : la police, la justice, l'expérience Milgram qui montre comment les individus obéissent à des ordres horribles quand ils sont donnés par une institution qui a cette autorité) ;
- **informel** quand il est exercé de manière plus diffuse, dans les interactions de la vie quotidienne entre des pairs (*ex* : au sein de la famille, d'un groupe d'ami, l'expérience d'Asch qui montre les effets de la pression du groupe).

Par rapport aux sociétés traditionnelles ou prémodernes, le contrôle social dans les sociétés modernes a deux caractéristiques majeures.

- Il est institutionnalisé : il est pris en charge par des institutions spécialisées, et il est par exemple interdit de l'exercer à la place de la police. Contrairement aux groupes primaires où tout le monde se connaît et où chacun respecte les mêmes normes, il est préférable de le confier à des spécialistes dans les grandes villes où chacun est anonyme et où il y a une grande multitude de groupes sociaux.
- Il est intériorisé durant le processus de socialisation. Les individus s'**autocontrôlent** : ils exercent le contrôle social sur eux-mêmes sans qu'il y ait besoin d'une police pour le faire. *Ex* : le sentiment de culpabilité quand on vole dans un magasin, l'autocontrôle du regard sur la plage où il y a des seins nus.

II) COMMENT FONCTIONNENT LES MECANISMES DE CONTROLE SOCIAL ?

Le contrôle social s'accompagne d'une stigmatisation de ceux qui transgressent les normes. Un **stigmate** est un attribut, physique (*ex* : une malformation, une couleur de peau) ou moral (*ex* : une trisomie, une attitude efféminée chez un homme) qui est susceptible de jeter le discrédit sur un individu. La **stigmatisation** est le processus par lequel un individu reçoit un stigmate qui lui interdira d'avoir des interactions « normales » avec les autres (*ex* : mise à l'écart, traitement injuste ou inégal, refus d'un droit, insistance lourde sur le stigmate, se faire contrôler son identité par la police en permanence...). Tous les stigmates sont socialement construits : ce ne sont pas les mêmes selon l'époque et le lieu. Ainsi, Pour Erving Goffman, « *le normal et le stigmatisé ne sont pas des personnes, mais des points de vue.* »

Cette notion permet d'opposer deux types de points de vue : les normaux et les stigmatisés. Le premier est en position de force : il est à l'origine des normes en vigueur dans le groupe social, les partage et exerce le contrôle social. Les seconds ont plusieurs réactions possibles au processus de stigmatisation.

- La frustration et de la colère, ce qui peut mener à du conflit et de la violence. *Ex* : le cas du contrôle au faciès.
- Le refus d'intérioriser ce discrédit et l'arborer avec fierté : on parle alors de **renversement du stigmate**. *Ex* : le mouvement *black is beautiful*.
- L'intériorisation du discrédit notamment à force de recevoir des injures. Dans ce cas de figure, le contrôle social s'exerce de manière efficace car les transgressions à la norme sont sanctionnées, mais les effets sur l'estime de soi des discrédités peut être désastreux. *Ex* : le taux élevé de suicide des jeunes homosexuels.

Les nouvelles technologies peuvent renforcer ce fonctionnement du contrôle social. La vidéosurveillance n'a pas fait ses preuves en terme de réduction des crimes et délits, mais elle participe au renforcement de l'autocontrôle. La centralisation d'une grande quantité de données sur les individus par des organismes de surveillance peut se retourner contre eux si ces organismes menacent de révéler leurs données privées.

3.2. QUELS SONT LES PROCESSUS QUI MENENT A LA DEVIANCE ?

On peut donner deux significations à la **normalité** : a) être normal c'est respecter la norme, ou les normes, « être dans la norme » ; b) être normal c'est être dans la moyenne, être comme les autres, ne pas être un marginal. S'intéresser à la normalité oblige à s'intéresser à la non-normalité. Or, les sociologues cherchent à en parler sans jugement moral.

Comme un comportement non-normal sous-entend qu'il n'est pas « bon », ils ont construit un autre terme : celui de déviance.

I) COMMENT CARACTERISER LA DEVIANCE ?

La **déviance** désigne la transgression d'une norme sociale, quelle qu'elle soit (pas seulement la loi). Étant donné le grand nombre de normes sociales existantes, nous sommes tous des déviants potentiels. L'existence de la norme et donc du comportement déviant se remarquent parce que ce comportement est sanctionné, réprimé.

La déviance varie selon les époques et les lieux car les normes elles-mêmes varient selon le contexte. *Ex* : le cas de la prostitution montre que les lois la concernant varient selon les pays, les cultures (légale aux Pays-Bas, réprimée en France) et les époques (légale en France il y a un siècle). Ainsi, un comportement déviant est toujours déviant dans un certain contexte, et n'est pas forcément déviant dans un autre contexte.

La déviance varie aussi selon le groupe social du déviant. Les milieux sociaux défavorisés transgressant la norme sont réprimés avec plus de sévérité que les milieux sociaux favorisés qui ont une connivence avec les institutions chargées de la répression. *Ex* : la fraude aux aides sociales est plus traquée que la fraude fiscale des très riches.

II) COMMENT EXPLIQUER LA DEVIANCE ?

Deux catégories de théories sociologiques cherchent à expliquer les comportements déviants.

- Les théories de l'**anomie**.
 - Pour Émile Durkheim, l'anomie est un état de la société dans lequel la régulation des comportements et l'encadrement des individus par les normes sociales sont affaiblis. Comme les individus ne sont plus régulés, les comportements déviants augmentent. Ce relâchement du contrôle social peut provenir d'une crise économique (les individus au chômage ne sont plus encadrés), de migrations (les enfants de migrants sont perdus entre deux systèmes de valeurs, celui de la famille et du pays d'accueil)...
 - Pour Robert Merton, l'anomie se caractérise par un grand décalage entre les aspirations des individus (leurs buts inspirés par les valeurs de la société) et les moyens non-déviants qu'ils possèdent pour réaliser ces aspirations. *Ex* : un ouvrier qui veut vivre le rêve américain de l'enrichissement et qui rentre dans la mafia.
- La théorie de l'**étiquetage**. Howard Becker le définit comme la désignation, la qualification ou la labellisation d'un individu comme déviant. Il montre que la déviance n'est pas seulement une affaire de transgression de la norme, mais aussi d'interaction : il faut être désigné comme déviant par les autres pour être déviant.

| Comportement | Obéissant à la norme | Transgressant la norme |
|-------------------------|----------------------|------------------------|
| Perçu comme déviant | Accusé à tort | Pleinement déviant |
| Non perçu comme déviant | Conforme | Secrètement déviant |

Il dit aussi que l'étiquetage ne se fait pas en une fois : c'est un processus, une suite d'interactions, qui conduit à être étiqueté pour être sanctionné. *Ex* : un fumeur de marijuana ne devient pas fumeur en un jour, il le devient au contact d'autres fumeurs qui lui apprennent d'abord à fumer, puis à reconnaître les effets, puis à se fournir... À force de rentrer dans ce groupe, l'individu se sent moins déviant : il est donc motivé à réaliser sa déviance (alors qu'il n'avait pas cette motivation au début).

3.3. COMMENT MESURER LE NIVEAU DE LA DELINQUANCE ?

I) COMMENT LES STATISTIQUES OFFICIELLES DE LA DELINQUANCE SONT-ELLES CONSTRUITES ?

La **délinquance** (et la criminalité) est une sous-catégorie de la déviance. Elle concerne uniquement la transgression des normes juridiques (écrites dans le droit), et qui sont sanctionnées pénalement (par des peines comme une amende, de la prison). Elle peut être mesurée par :

- le taux de criminalité, qui est le rapport du nombre de crimes et délits constatés par les services de police et de gendarmerie (par l'activité policière ou par le dépôt de plaintes) sur la population ;
- le nombre de personnes mises en causes au cours d'une affaire judiciaire ;
- ou le nombre de personnes effectivement condamnées (car certaines personnes ne sont pas condamnées parce qu'on se rend compte de leur innocence, ou faute de preuves).

Ces dernières décennies, on assiste à une augmentation de la délinquance juvénile dans les statistiques de la police et de la justice. Elle s'explique par :

- l'incrimination : des comportements qu'on ne considérait auparavant pas grave (*ex* : traîner dans cages d'escalier) deviennent répréhensibles, donc logiquement on arrête plus de gens ;
- la judiciarisation : des comportements étaient sanctionnés mais ne donnaient pas lieu à des poursuites (*ex* : avant, fumer un joint conduisait à être juste relâché avec un sermon, mais sans arrestation). Les statistiques augmentent parce qu'il y a plus d'activité policière.

II) LES LIMITES DES STATISTIQUES OFFICIELLES DE LA DELINQUANCE

Le **chiffre noir de la délinquance** représente l'écart entre le nombre réel, dans les faits, de transgression des normes juridiques et leur enregistrement dans les statistiques officielles de la délinquance. C'est la quantité d'actes délinquants non comptabilisés. Cela s'explique parce que l'activité policière ne les constate pas, et que les victimes ne se plaignent pas à cause de la peur des représailles, de la honte liée au statut de victime ou de l'absence de possibilité de s'en plaindre.

Pour estimer la délinquance réelle et compléter les statistiques officielles, les sociologues mènent deux types d'enquêtes indépendantes des services de police :

- l'**enquête de victimation** dans laquelle on demande aux personnes interrogées si elles ont déjà été victimes de délits ou de crime ;
- et l'**enquête de délinquance autodéclarée**, dans laquelle on demande aux individus s'ils ont déjà commis un crime ou un délit.

THEME 4. ORDRE POLITIQUE ET LEGITIMATION

4.1. POURQUOI UN ORDRE POLITIQUE ?

I) QUELLES SONT LES SPECIFICITES DE L'ORDRE POLITIQUE ?

L'**ordre politique** est la structure de répartition du pouvoir dans une société. Le **pouvoir** est la capacité d'une personne ou d'un groupe à contraindre les autres à exécuter ses décisions. Cela passe par la puissance militaire (contraindre par les armes) ou financière (contraindre en prélevant des ressources financières et en rémunérant).

L'ordre politique est un ordre parmi d'autres :

- l'ordre économique qui renvoie à la répartition des revenus et des patrimoines ;
- l'ordre social qui renvoie aux inégalités de prestige des groupes sociaux (*ex* : les médecins, les chanteurs de variété...) ;
- ou encore l'ordre culturel qui favorise les individus les plus proches des valeurs du groupe social (*ex* : le clergé, les intellectuels...).

L'ordre politique peut être indistinct des autres ordres (*ex* : au Moyen Âge, le roi est la figure du commandement et le représentant de Dieu sur terre ; la noblesse a du pouvoir économique et du pouvoir politique...). Aujourd'hui, dans les sociétés modernes, il est cependant plus souvent distinct de ces autres ordres (*ex* : la France n'est pas une théocratie, et le pouvoir du président de la République est uniquement politique).

L'ordre politique est assuré par l'**État**, que Max Weber définit comme un « *groupement humain organisé à caractère politique qui revendique avec succès pour son propre compte le monopole de la violence physique légitime* ». Attention à ne pas confondre l'État et le **gouvernement**, qui est seulement le groupe de personnes qui dirigent l'État. D'après cette définition, l'État est l'administration qui possède :

- la **souveraineté**, c'est-à-dire un pouvoir qui n'est soumis à aucun autre pouvoir supérieur et n'a que des égaux (*ex* : les États sur la scène internationale). Or le sociologue Norbert Élias a montré que cette construction a été très lente et progressive : au Moyen Âge, le roi partage le pouvoir avec les autres seigneurs et n'est qu'un seigneur parmi d'autres. Peu à peu, il a centralisé le pouvoir et est devenu le seul souverain. Pour être considéré comme un État, ce dernier doit avoir :
 - un territoire,
 - une population,
 - et la souveraineté sur eux ;
- et la **légitimité**, c'est-à-dire la capacité du détenteur du pouvoir à être obéi sans recours à la contrainte. Autrement dit, le pouvoir est légitime s'il est accepté par celui sur qui il s'exerce. Pour Max Weber, l'État est donc la seule organisation dont la population accepte le pouvoir, en consentant à être contrôlé par sa police, à payer ses impôts, à utiliser sa monnaie...

II) QUELLE SONT LES RELATIONS ENTRE ÉTAT ET NATION ?

La **nation** est un groupe social à caractère politique, de grande taille, vivant sur un territoire et partageant une identité collective. Les nations apparaissent au XIX^e siècle, donc bien après les États qui datent de la fin du Moyen Âge. Deux conceptions de la nation s'opposent.

- Pour l'Allemand Johann Fichte, le critère d'appartenance nationale est à trouver dans la langue, la culture, la race...
- Pour le Français Ernest Renan, l'appartenance nationale se trouve dans la volonté de participer à un futur commun.

Aujourd'hui encore, construction étatique et construction nationale s'opposent :

- une même nation peut être sur plusieurs États (*ex* : les Coréens) ;
- un État peut héberger plusieurs nations (*ex* : le Royaume-Uni) ;
- des nations n'ont pas d'État (*ex* : les Basques) ;
- des États n'ont pas de nation (*ex* : le Vatican).

Mais quand les deux coïncident, on parle d'**État-nation** : c'est un État (dimension administrative et politique) qui organise une nation (dimension identitaire). Un État peut créer cette nation à partir de symboles, de drapeaux, d'une scolarisation pour tous...

4.2. QUELLES SONT LES FORMES INSTITUTIONNELLES DE L'ORDRE POLITIQUE ?

I) LA DIVERSITE DES FORMES ETATQUES

Les États, qui incarnent majoritairement l'ordre politique dans les sociétés modernes, peuvent être distingués selon plusieurs critères.

- En fonction du respect du droit.
 - L'**État de droit** est un État dans lequel l'exercice du pouvoir est soumis à des règles juridiques. *Ex* : en France, le président de la République ne peut voter la loi, car la Constitution précise que c'est le rôle du Parlement. Ses caractéristiques sont :
 - l'indépendance de la justice,
 - l'égalité de chaque citoyen devant la loi,
 - le respect des procédures juridiques et de la hiérarchie des normes (la loi doit respecter la Constitution, les décisions administratives doivent respecter la loi...).
 - Il s'oppose aux États totalitaires qui se caractérisent par l'arbitraire du pouvoir. Comme le pouvoir ne suit pas de règles, les citoyens ne peuvent savoir à l'avance comment le pouvoir va s'organiser, quelles sont les règles à suivre...
 - Les États autoritaires sont des formes intermédiaires dans lequel le pouvoir refuse toute concurrence. Il peut être un État de droit en édictant des règles juridiques auxquelles il se soumet, mais ces règles peuvent être sévères et ne pas respecter les libertés individuelles.
- En fonction de la répartition de la souveraineté.
 - Un **État unitaire** est un État organisé autour d'un centre administratif qui dispose de toute la souveraineté. *Ex* : la France. Il peut être décentralisé s'il transfère du pouvoir aux collectivités locales, mais ces transferts sont toujours décidés par le centre.
 - Un **État fédéral** est un État composé d'États, dits fédérés. La répartition des pouvoirs entre l'État fédéral et les États fédérés est précisée dans la Constitution. Les États fédérés ont des dirigeants distincts de l'État fédéral et une certaine souveraineté qui leur permet de prendre des décisions autonomes. *Ex* : aux États-Unis, la législation sur la peine de mort varie dans chaque État fédéré.

II) L'ÉMERGENCE DE NOUVELLES FORMES DE LEGITIMATION DU POUVOIR

La **légitimation** du pouvoir est l'action de conférer une légitimité au pouvoir, c'est-à-dire de le rendre acceptable. Dans la majorité des démocraties contemporaines, la légitimation passe par la **démocratie représentative** : c'est le système dans lequel les citoyens élisent des représentants à qui ils délèguent leur souveraineté pour gouverner. *Ex* : la démocratie représentative apparaît en France avec la Révolution (même si le suffrage est censitaire au départ et ne devient universel qu'en 1946 avec le droit de vote des femmes).

La démocratie représentative s'oppose à la **démocratie directe**, dans laquelle les citoyens prennent directement les décisions politiques, ou par l'intermédiaire de représentants qui ne sont pas libres et doivent faire ce que les citoyens exigent d'eux.

La **démocratie participative**, qui est un aménagement de la démocratie représentative qui intègre les citoyens à la prise de décisions et aux discussions politiques, connaît un essor ces dernières décennies. On la trouve plus souvent à l'échelle locale. *Ex* : conseils de quartiers, consultations en ligne, vote de budgets participatifs...

REGARDS CROISÉS

THEME 1. ENTREPRISE, INSTITUTION, ORGANISATION

1.1. COMMENT LES RAPPORTS SOCIAUX S'ORGANISENT-ILS AU SEIN DE L'ENTREPRISE ?

Par **rapports sociaux**, il faut comprendre les relations qu'entretiennent les différentes **parties prenantes** de l'entreprise : propriétaires de l'entreprise, personnel de direction, personnel d'exécution... Leurs intérêts peuvent être contradictoires et non compatibles : la question de l'organisation de ces rapports dans l'entreprise se pose pour assurer leur coordination et la pérennité de l'entreprise.

I) L'ENTREPRISE COORDONNE PAR LA HIÉRARCHIE

L'entreprise est le lieu d'une action collective organisée qui coordonne des actions individuelles de production. Quand elle a besoin de consommations intermédiaires, l'entreprise peut chercher à les acquérir auprès d'autres entreprises : la coordination passe alors par le marché. Quand elle les produit en interne, elle les obtient par ses salariés : son mode de coordination repose donc sur la **hiérarchie**, c'est-à-dire une structure de relations dans laquelle chaque individu est subordonné à un autre et doit obéir à ses ordres. Dire que le rapport social entre patron et travailleur est hiérarchique signifie simplement que le patron possède le pouvoir de donner des ordres et de contrôler le travailleur.

II) QUELLES SONT LES FORMES D'ACTION COLLECTIVE EN ENTREPRISE ?

Pour bien fonctionner, une entreprise a besoin de **coopération**, c'est-à-dire de comportements de collaboration dans le but de réaliser des objectifs communs. Elle peut passer par :

- l'augmentation des salaires,
- l'amélioration des conditions de travail,
- la reconnaissance et la valorisation du travail réalisé...

Les **syndicats**, associations à caractère professionnel qui défendent les intérêts des travailleurs, sont amenés à dialoguer avec la direction sur ces questions. Ces comportements de collaboration sont donc nécessaires pour rendre compatible les intérêts des différentes parties prenantes.

Lorsque les intérêts des parties prenantes sont trop différents (*ex* : la direction veut remplacer les travailleurs par

des robots), des **conflits** peuvent surgir. Il s'agit de l'expression du désaccord entre des groupes opposés qui conduit à un blocage plus ou moins important des relations professionnelles. Ces conflits peuvent prendre plusieurs formes :

- la **grève**, cessation totale du travail, qui est la forme de conflit la plus radicale mais la moins courante,
- le débrayage qui est un arrêt de travail de quelques heures seulement,
- la grève perlée qui consiste à travailler au ralenti,
- la grève du zèle qui consiste à appliquer tellement minutieusement toutes les directives de la direction pour perturber la production (ex : des douaniers qui fouillent en détail toutes les voitures à la frontière pour créer des bouchons),
- la manifestation, les pétitions, le refus d'heures supplémentaires...

THEME 2. ACTION PUBLIQUE ET REGULATION

2.1. COMMENT L'ÉTAT-PROVIDENCE CONTRIBUE-T-IL A LA COHESION SOCIALE ?

L'**État social** (ou État-Providence) désigne un État qui réalise une redistribution horizontale et met en place une protection sociale.

I) LES JUSTIFICATIONS DE L'ÉTAT SOCIAL

La **solidarité** est la complémentarité, ou l'interdépendance entre les individus d'une société. Le changement dans certains individus se traduit par un changement chez les autres. La solidarité est nécessaire à la **cohésion sociale**. Il s'agit de la capacité d'un groupe social à faire société, à constituer un véritable groupe soudé par delà les différences individuelles. Faire preuve de cohésion, c'est montrer qu'on est uni, qu'on adhère à un ensemble cohérent.

Il revient à l'État social de favoriser la cohésion sociale en définissant des **droits sociaux**. Ce sont les droits collectivement partagés et acquis lorsque l'on occupe un emploi (ex : droit à avoir une pension de retraite, à continuer de percevoir un revenu quand on tombe malade...). Lorsqu'un individu tombe malade par exemple, il ne peut plus travailler donc percevoir de salaire. Il peut alors bénéficier de plusieurs types de protection :

- une protection de proximité, s'il vit encore chez ses parents ou si le voisinage peut s'occuper de lui (c'est la protection principale jusqu'au XX^e siècle) ;
- une protection privée grâce au patrimoine qu'il a pu accumuler et qu'il va pouvoir dépenser le temps qu'il est malade (cela concerne historiquement une minorité aisée de la population) ;
- ou une protection sociale qui lui ouvre le droit à l'assurance maladie parce qu'il travaille et a cotisé : en solidarité, les autres travailleurs biens-portants le financent (cette protection se développe avec la création de la Sécurité sociale en 1945).

S'il ne bénéficie d'aucune protection, il entre dans ce que Robert Castel appelle la **désaffiliation** : le processus d'affaiblissement des liens qui unissent un individu aux collectifs protecteurs auxquels il appartient. La désaffiliation est progressive, et induit une rupture des liens professionnels (décrochage par rapport à l'emploi) et des relations sociales (famille, etc). Ex : les chômeurs de longue durée qui n'ont pas pu obtenir de droits sociaux, n'ont pas pu accumuler de patrimoine, et dont la famille ne peut plus s'occuper. L'État social vise donc à limiter la désaffiliation.

II) LES INSTRUMENTS DE L'ÉTAT SOCIAL

Le terme d'**exclusion** regroupe des situations très différentes : on peut être exclu de l'emploi, exclu du logement, exclu de la consommation... Ce terme étant trop général, et trop peu précis pour les sociologues. En effet, il n'y a pas une solution unique aux problèmes des exclus et les instruments sont donc divers et doivent s'adapter à chaque cas :

- droit au logement opposable pour les sans-domiciles,
- prime d'activité pour les travailleurs pauvres,
- discrimination positive pour les discriminés...

Cependant, ces instruments sont limités dans la mesure où les publics concernés par ces dispositifs peuvent ne pas en profiter : complexité de la démarche, mauvaise information, mais surtout peur d'être stigmatisé comme « assisté ». Serge Paugam définit la **disqualification sociale** comme le processus d'affaiblissement des liens protecteurs d'un individu à la société et de dévalorisation identitaire. Par rapport à Robert Castel qui s'intéresse au détail de la fragilisation des protections, Paugam montre que s'y ajouter la dimension identitaire de la relation d'assistance.

2.2. COMMENT UN PHENOMENE SOCIAL DEVIENT-IL UN PROBLEME PUBLIC ?

Pour Émile Durkheim, un **fait social** (ou phénomène social) est un phénomène collectif, régulier, qui s'impose aux individus. Ex : la délinquance routière peut être mesurée statistiquement, présente une certaine régularité, et n'est pas un pur choix individuel mais est favorisé par des explications sociales.

Un **problème public** est un problème qui appelle une intervention des pouvoirs publics pour le régler.

I) UNE PLURALITE D'ACTEURS CONSTRUISENT LES PROBLEMES PUBLICS

Tout fait social n'est pas nécessairement un problème public. Ex : le gaspillage alimentaire par les ménages est un phénomène collectif et régulier, mais personne n'appelle à une action des pouvoirs publics pour contraindre les ménages. Un problème social n'est pas un problème public par nature. Il n'est pas non plus un problème public parce que les scientifiques le disent (ex : la nocivité de l'amiante était connue par les scientifiques depuis la fin du XIX^e siècle).

Pour qu'un problème social soit considéré comme un problème public, il faut qu'un certain nombre d'acteurs se

mobilisent pour demander une **action publique**. C'est l'action menée par les pouvoirs publics dans le but de faire disparaître ou de résoudre le problème public. On trouve plusieurs types d'acteurs :

- les intellectuels (*ex* : Bernard-Henri Lévy qui se rend en Libye ou en Afghanistan),
- les lobbies, qui sont des groupes organisés pour défendre une cause (*ex* : L214 qui diffuse des vidéos de l'intérieur des abattoirs),
- l'administration (*ex* : la lutte contre le tabagisme du ministère de la Santé)...

II) L'INSCRIPTION A L'AGENDA POLITIQUE D'UN FAIT SOCIAL EST UN ENJEU

L'**agenda politique** est une « liste » fictive de l'ensemble des phénomènes sociaux définis comme des problèmes publics et appelant une action publique. L'expression « inscrire à l'agenda politique » signifie « définir un fait social comme un problème public ». On peut distinguer deux situations.

- L'inscription à l'agenda politique passe par une coopération de plusieurs acteurs. *Ex* : Bernard Lahire a montré que l'illettrisme est devenu un problème public quand l'association ATD Quart-Monde s'est mobilisée et qu'elle a rencontré des hauts fonctionnaires prêts à écouter cette cause (pour eux, des illettrés étaient de mauvais citoyens).
 - Mais l'inscription à l'agenda politique peut être sujette à conflits entre acteurs ayant intérêt à cette inscription, et d'autres n'y ayant pas intérêt. *Ex* :
 - le lobby des produits laitiers aux États-Unis durant la première moitié du XX^e siècle s'efforçait de faire interdire la margarine car elle est artificielle, tandis que les producteurs industriels eux cherchaient à montrer les problèmes de cholestérol posés par le beurre ;
-

Ne pas oublier les méthodes statistiques :

- mesurer une part (de qq chose dans qq chose) ; rédigez correctement les % de répartition pour faire apparaître ce qu'exprime le 100% *ex* : les filles représentent 58% des élèves de la première en 2019
- Mesurer des évolutions : absolue (simple soustraction) ou relative (coefficient multiplicateur et % de variation) ; attention à lecture en point.
- Comprendre les indices : savoir les lire en % ou en point

Ne pas oublier méthode EC2, EC3 et dissertation

- pppppppppppppp cancérigène probable.