

| 06 |

UNE JEUNESSE DIFFICILE

Portrait économique et social de la jeunesse française



collection du

CEPREMAP

CENTRE POUR LA RECHERCHE ÉCONOMIQUE ET SES APPLICATIONS

UNE JEUNESSE DIFFICILE

Portrait économique et social de la jeunesse française

ÉDITIONS  RUE D'ULM

2007

Sommaire

1. Une jeunesse en panne d'avenir,

par Christian Baudelot et Roger Establet 23

2. École, salaire, emploi

Démocratisation du secondaire et inégalités salariales :

l'expansion éducative d'après-guerre,

par Marc Gurgand et Éric Maurin 61

Expansion scolaire et insertion professionnelle : une évaluation

de l'ouverture du lycée depuis le début des années 1980,

par Dominique Goux et Cyril Nouveau 82

3. Solidarités publiques et familiales, par Luc Arrondel

et André Masson 107

Âges et générations : synergies ou antagonismes 114

Quelles priorités pour les transferts publics entre les âges ? .. 148

4. Modes de vie et santé des jeunes, par Fabrice Étilé 191

1

Une jeunesse en panne d'avenir

Christian BAUDELLOT et Roger ESTABLET

Les vigoureuses protestations qui se sont élevées au printemps 2006 contre le projet gouvernemental du CPE (contrat première embauche) ont eu le grand mérite d'étaler sur la place publique un certain nombre de constats que beaucoup de sociologues avaient établis depuis une quinzaine d'années¹. Frappée de plein fouet par le ralentissement de la croissance consécutif aux chocs pétroliers des années 1970, la jeunesse a fait les frais de la nouvelle donne économique. Elle a payé le plus lourd tribut aux mutations profondes du marché du travail : chômage, précarité, petits boulots, intensification du travail, flexibilité, le tout sur un fond d'insécurité sociale et professionnelle. Au point que certains ont pu affirmer sans être vraiment démentis par les faits qu'en expérimentant les nouvelles formes d'emploi, la jeunesse avait servi de variable d'ajustement au nouveau contexte économique et social. Repris et scandés dans les rues par les intéressés eux-mêmes, leurs parents et leurs enseignants, ces constats sociologiques étaient devenus, au printemps 2006, des évidences pour tous. Ils n'en mourraient pas tous, mais tous étaient atteints ! Longtemps protégés par leurs diplômes du chômage et de l'insécurité, les étudiants avancés n'échappaient plus à la spirale du déclassement. La période s'étendant entre la fin des études et l'installation dans un emploi stable s'allonge inexorablement, au prix d'incertitudes et de frustrations. Les salaires d'embauche sont bas et l'écart se creuse avec les générations précédentes. Le contexte économique et social dans lequel s'inscrivent les jeunes aujourd'hui engendre alors une immense incertitude. Contrairement aux générations précédentes qui, portées par la croissance, pouvaient rationnellement former des projets de carrière, de famille, de résidence, et

1. On pourra, pour des analyses plus développées sur chacun de ces aspects, se reporter à Ch. Baudelot et R. Establet, *Avoir trente ans en 1968 et en 1998*, Paris, Le Seuil, 2000 ; Ch. Baudelot et R. Establet, *Suicide, l'envers de notre monde*, Paris, Le Seuil, 2006 ; Ch. Baudelot et M. Gollac, « Le salaire du trentenaire : question d'âge ou de génération ? », INSEE, numéro spécial, *Économie et statistique*, 304-305, 1997, p. 17-36.

surtout d'ascension, la jeunesse d'aujourd'hui est en panne d'avenir. Ce message était clairement formulé dans les nombreux cortèges qui ont sillonné la France. Et les parents étaient aussi mobilisés que leurs enfants car il en allait de la transmission entre les générations. Non seulement la promotion était de plus en plus difficile, mais la reproduction même devenait interdite. En installant le chômage des jeunes comme une tendance de fond de l'économie française, le ralentissement de la croissance entraîne une reconversion brutale et la baisse des stratégies familiales.

La détérioration de la situation a eu beau se généraliser progressivement à tous les jeunes, le degré d'incertitude face à l'avenir varie fortement selon les différentes fractions de la jeunesse. Si le chômage des jeunes ébranle les bases de l'équilibre social et n'épargne aucun niveau de formation et aucune classe sociale, il serait cependant erroné de lui prêter des vertus égalisatrices. Le ralentissement de la croissance a, au contraire, accru les inégalités dans tous les domaines. Il n'y a donc pas *une* jeunesse mais différentes fractions de la jeunesse, qui se distinguent non seulement par leurs positions sociales, mais aussi par leurs trajectoires, leurs aspirations et la valeur marchande des capitaux respectifs dont les jeunes ont pu hériter ou qu'ils ont acquis eux mêmes, dans les domaines scolaire, familial et relationnel. Ce fractionnement socio-économique est mis en évidence par les ouvrages traitant de populations spécifiques – jeunesse rurale pour N. Renahy ou ouvrière pour S. Beaud et M. Pialoux¹ –, mais aussi par des études d'ensemble menées sur la jeunesse², ainsi que par de nombreux travaux économiques et statistiques sur la réussite scolaire, l'insertion sur le marché du travail, le mariage ou la dynamique de décohabitation.

1. S. Beau et M. Pialoux, *Retour sur la condition ouvrière*, Paris, Fayard, 1999 ; N. Renahy, *Les Gars du coin*, Paris, La Découverte, 2006.

2. O. Galland, *Sociologie de la jeunesse*, Paris, Armand Colin, 1997 ; O. Galland et B. Roudet, *Les Valeurs des jeunes, tendances en France depuis 20 ans*, Paris, L'Harmattan, 2001.

Cherchons dans ce premier chapitre à dresser le cadre objectif d'ensemble en isolant les transformations majeures qui ont affecté depuis trente ans cet âge de la vie. Nous ne traiterons pas des questions relatives à l'emploi et au chômage parce qu'occupant à elles seules une position stratégique, elles réclament d'être analysées dans un grand détail¹. Nous attirerons l'attention du lecteur sur trois dimensions qui ont profondément bouleversé les conditions matérielles et morales de cet âge de la vie : l'allongement et la désynchronisation des calendriers d'entrée dans la vie adulte, la transformation du régime des salaires des jeunes à l'embauche, la contradiction entre l'accroissement de l'investissement scolaire et le rendement décroissant des diplômes.

L'allongement de la jeunesse pour tous et la désynchronisation des calendriers d'entrée dans la vie adulte

Des travaux récents de sociologues et de statisticiens ont étudié les transformations des calendriers de l'entrée dans la vie. On dispose grâce à eux de données très fiables disséquant dans un grand détail les étapes qui conduisent de l'état d'enfant inactif, célibataire, scolarisé, et familialement hébergé à l'état d'adulte doté d'un emploi stable et rémunéré, vivant en couple avec ou sans enfants dans un logement indépendant. Deux grandes lignes se dégagent avec force de cette évolution : « le report dans le franchissement des principales étapes et la déconnexion entre les âges auxquels ces étapes sont franchies² ».

1. Ce point décisif sera étudié par D. Goux et C. Nouveau, *infra*, p. 82.

2. O. Galland, « Une entrée de plus en plus tardive dans la vie adulte », Les trajectoires des jeunes : transitions professionnelles et familiales, *Économie et statistique*, 283-284, 1995.

Antoine Prost avait mis au jour deux modèles sociaux d'entrée dans la vie distinguant d'un côté une jeunesse étudiante et bourgeoise et de l'autre une mise au travail précoce qui était la norme parmi les classes populaires. Le premier modèle se traduisait pour les garçons par une période plus ou moins longue entre la fin du lycée et l'accès à une profession, meublée d'études, de rencontres, d'expériences amoureuses et de loisirs financés par la famille. Le mariage et l'accès à une profession stable venaient mettre un terme à cette période de jeunesse. Jeunesse dont les membres masculins des classes populaires se trouvaient privés : pour eux, le service militaire marquait une césure définitive avec la vie adolescente. La fin du service, le mariage et la prise d'un emploi définitif se succédaient en quelques mois¹.

Aujourd'hui, les étapes ne sont plus synchrones. Chacun de ces seuils est séparé des autres par un laps d'un temps plus ou moins étendu, et semble par là animé d'une signification particulière. Si la majorité des passages au statut d'adulte se déroule selon la séquence suivante : fin des études, premier emploi, logement indépendant, mise en couple, les calendriers « atypiques » sont devenus très nombreux et concernent 28 % des hommes et 41 % des femmes, soit près d'un tiers de la cohorte. Voici les quatre profils « atypiques » identifiés par l'auteur :

- la mise en couple suit l'obtention d'un emploi mais précède l'accès à un logement indépendant : ce profil concerne 8,8 % de la génération ;
- la vie en couple précède à la fois l'accès à l'emploi et au logement indépendant : ce profil concerne 7 % de la génération ;
- l'accès à un logement indépendant précède à la fois la mise en couple et l'accès à l'emploi : ce profil concerne 7,8 % de la génération ;

1. A. Prost, « Jeunesse et société dans la France de l'entre-deux-guerres », in *Éducation, société et politiques*, op. cit.

- l'accès à un logement indépendant survient au même moment que la mise en couple et précède l'obtention d'un emploi : ce profil concerne 6,7 % de la génération.

La « crise » n'a pas institué de césure dans ces tendances qui se sont accélérées dans tous les pays d'Europe au cours des années 1960. Elle a en revanche dressé un obstacle de taille à la conquête de l'autonomie par les jeunes : la raréfaction des emplois et la montée du chômage. Or chacun sait que ce sont les jeunes qui sont, et de loin, les plus exposés au chômage et que la probabilité de se trouver au chômage, très inégalement répartie parmi eux, varie fortement selon le capital scolaire accumulé. Se pose alors une question. Cet allongement de la période de transition objectivement établi par les indicateurs statistiques a-t-il le même contenu social lorsqu'il s'agit d'expérimentations assurées par un solide capital scolaire et familial et lorsque ces « expérimentations », imposées par les va-et-vient entre l'ANPE, la mission locale et des emplois précaires, réduit l'âge de la jeunesse à être une période de galère sans boussole ?

Le parcours traditionnel où l'accès à l'emploi suit de peu la fin des études et précède également de peu l'accession à un logement indépendant et la mise en couple concerne près d'un tiers de la part masculine de la génération (31 %). Il est beaucoup plus souvent pratiqué par les garçons ayant des diplômes universitaires et par les enfants de cadres supérieurs que par les autres. Dans les classes populaires, le parcours de loin le plus fréquent est celui où les différents seuils se franchissent dans le même ordre traditionnel, mais selon un rythme beaucoup plus lent. 61 % des non-diplômés et 53 % des titulaires masculins d'un CAP ou d'un BEP attendent d'avoir un travail pour s'installer dans un logement indépendant et y fonder une famille. La succession ralentie des étapes traditionnelles ne peut guère passer pour une « innovation » ou une « expérimentation » : c'est au contraire une régression, qui entrave le mouvement vers l'autonomie. S'ils n'étaient pas symétriques, les deux modèles de passage à la vie

adulte distingués par A. Prost sous la III^e République ne manquaient pas de se compenser. Privés d'une formation longue et des plaisirs de la jeunesse estudiantine, les jeunes de milieu populaire accédaient plus vite à un statut d'adulte de plein droit et à la maturité sociale et psychologique qui en découlait. Leur statut de travailleur leur permettait de ne plus dépendre de leur famille d'origine et d'accéder aux responsabilités de chef de famille. Ce qu'ils perdaient en salaire et en formation, ils le gagnaient en expérience de la vie et en maturité. Dès lors qu'il se ralentit et que s'allongent les durées entre les différentes étapes du parcours, le modèle traditionnel change de sens. La dépendance à l'égard de la famille d'origine s'en trouve renforcée et différé l'accès au statut d'adulte de plein exercice. Lorsque l'on cherche à connaître les contenus d'existence qui se dissimulent sous les catégories abstraites de la statistique, on se trouve en présence, parmi les moins dotés, d'une situation contrainte. Maintien forcé au domicile familial, impossibilité de vivre avec une compagne tant qu'un emploi minimal ne permet pas de financer l'indépendance. Ce repli contraint et forcé sur le foyer des parents entre en contradiction à la fois avec les modèles d'émancipation traditionnelle des milieux populaires et avec les tendances générales d'évolution des sociétés modernes vers toujours plus d'individualisme. Perdant sur les deux tableaux de la tradition et de l'innovation, la majorité des jeunes garçons d'origine populaire se retrouve ainsi en porte à faux dans la société d'aujourd'hui.

Le tableau féminin est différent. Les modèles de référence de passage à la vie adulte tels qu'ils sont légués par la tradition ne sont plus du tout les mêmes. La mise en couple par le mariage représentait la césure principale. Dans les classes populaires, les filles travaillaient jusqu'au mariage dès la sortie de l'école pour cesser progressivement leur activité professionnelle à mesure que naissaient les enfants. Dans les classes plus aisées, les filles quittaient leur famille pour se marier et devenir maîtresses de maison.

Aujourd'hui, à tous les niveaux de diplômes, c'est la séquence traditionnelle masculine (emploi – logement indépendant – mise en couple) qui est devenue la norme. Les deux tiers des titulaires d'un diplôme moyen (CAP, BEP, BEPC) et plus de la moitié des titulaires d'un diplôme supérieur et des sans diplômes inaugurent l'entrée dans la vie adulte par l'accès à l'emploi dont le salaire permet l'accession à un logement indépendant et à la mise en couple. La différence avec les profils masculins ne disparaît pas pour autant : les filles franchissent les seuils de chacune de ces étapes à une vitesse supérieure. Le profil « traditionnel ralenti » ne concerne qu'une fille sur cinq.

Les niveaux de diplôme opèrent ici aussi des clivages significatifs. Les filles les moins diplômées ont plus de mal à réaliser le parcours rapide de l'emploi à l'autonomie familiale et le compensent par un repli sur un modèle traditionnel : l'accès à l'indépendance passe par le mariage avant de passer par l'emploi. C'est au pied de l'échelle des diplômes que les contrastes entre les sexes sont les plus forts. Lorsque le chômage vient freiner l'accès des hommes peu diplômés à l'emploi, l'ordre des étapes d'accession à la vie adulte reste le même mais il est fortement ralenti. Les femmes, en revanche, conservent la vitesse sans accéder à l'emploi. Au sommet de la hiérarchie des diplômes au contraire, comportements masculins et féminins se rejoignent.

La transformation du régime des salaires des jeunes à l'embauche

Longtemps, les entreprises ont réussi à maintenir entre les vieux et les jeunes, les anciens et les nouveaux, un traitement salarial qui présentait le grand avantage de faire la part belle à la fois à l'expérience des aînés et à l'innovation apportée par les forces neuves. Pendant toute la période où la France a connu de forts taux de croissance, s'est progressivement mise en place, dans les entreprises, un régime de relations entre les générations qui

reconnaissait les mérites respectifs des uns et des autres, tout en s'inscrivant dans le droit fil des valeurs qui régissaient les rapports entre générations au sein de la famille. Cette tendance bien établie s'est brisée aux alentours des années 1975 et a durablement perturbé le système de relations, bien au-delà des frontières des entreprises.

Le salaire et l'évolution des rémunérations au cours de la vie active constituaient la clé de voûte de ce système. Le principe en était simple : les nouveaux salariés entrant sur le marché du travail étaient embauchés à un salaire supérieur à celui auquel avaient été embauchés leurs aînés. Autorisé par la forte croissance économique, ce mécanisme permettait d'un seul coup de satisfaire les intérêts des anciens et des nouveaux sans jamais exacerber les écarts de traitement entre eux.

À profil de carrière individuelle identique, les nouveaux entrants bénéficiaient en effet par rapport à leurs aînés d'un coup de pouce au salaire d'embauche. Ce coup de pouce initial réduisait l'écart de salaire qui les aurait séparés de leurs aînés si l'effet de carrière ou d'ancienneté avait été seul à jouer. C'est pourquoi les disparités de salaires entre classes d'âge étaient si réduites. Mais ce coup de pouce initial exerçait un second effet : il plaçait dès le départ les nouveaux entrants – les jeunes – sur une orbite salariale située un cran au-dessus de celle de leurs prédécesseurs : c'est de là qu'ils les rattrapaient, puis les dépassaient. Telle est l'origine de ce profil en dos d'âne accusé des courbes de salaire selon l'âge tel qu'on a pu le mettre en évidence à partir de 1962. Mais au-delà de ses aspects techniques, l'embauche à salaire croissant propre aux années de croissance constituait bien la clé de voûte de tout un système de relations entre générations.

Deux traits le caractérisaient qui impliquaient à leur tour deux conséquences d'une portée sociale considérable :

- les travailleurs dans la force de l'âge étaient toujours, à un instant donné, mieux payés que les plus jeunes et les plus vieux, l'écart entre

les rémunérations les plus fortes et les plus faibles demeurant toujours limité ;

- les salaires des individus s'élevaient en général tout au long de leur carrière, comme l'ont montré toutes les analyses statistiques effectuées sur les carrières individuelles.

L'effet brut des différences d'âge se trouvait ainsi en grande partie neutralisé. Un fils pouvait gagner plus que son père sans que son père ait jamais vu baisser son propre salaire. S'établissait de la sorte un compromis subtil entre le pouvoir des anciens d'une part et, de l'autre, les ambitions et la plus grande certification des générations montantes. C'est dire que l'âge à cette époque ne constituait pas une ligne de fracture sensible. Autant le statut social, le montant des rémunérations, le niveau de formation et le sexe constituaient les lignes de fracture sociale principales – les événements de Mai 1968 les ont bien mis en scène –, autant les différences d'âge étaient, dans la famille comme dans les entreprises, une source de tensions faibles. Les enquêtes et les sondages de l'époque l'indiquent bien.

L'EMBAUCHE À SALAIRE CROISSANT

L'avantage de ce compromis équilibré fondé sur l'embauche à salaire croissant était double : l'expérience des anciens était respectée et la valeur des jeunes, reconnue. Le statut des anciens n'était pas menacé puisque leur carrière progressait régulièrement au cours de leur vie active. La valeur ajoutée par la formation des jeunes générations au sortir de l'école était gratifiée par ce surcroît initial de rémunération. Toutes les générations trouvaient ainsi leur compte à ce mécanisme doublement intégrateur. Au niveau de l'entreprise, il permettait de renouveler et d'enrichir la force de travail sans porter atteinte au privilège de l'âge, l'un des moins faciles à discuter, puisqu'il associe expérience acquise et légitimité de la tradition. Au niveau de la famille, l'amélioration globale des salaires des jeunes permettait de ne pas mesurer la réussite de l'éducation donnée à la seule aune de la

mobilité sociale ascendante. L'accès plus rapide des enfants, à catégorie sociale égale, à des biens d'équipement prestigieux témoigne de la réussite familiale, sans qu'il soit nécessaire de recourir au modèle toujours rare de la promotion individuelle dans une catégorie supérieure. À partir de repères simples et visibles – l'accès à la voiture, au logement confortable, à la propriété du logement –, on peut esquisser une spirale ascendante donnant du sens aux efforts des générations aînées et encourageant les nouvelles à poursuivre dans le même sens. Les plus vieux se réjouissaient d'une meilleure réussite de leurs enfants qui venait récompenser leurs efforts éducatifs. Les plus jeunes accédaient plus tôt que leurs aînés à des niveaux de consommation leur assurant l'autonomie : ils pouvaient de ce fait se voir reconnaître par leurs parents un statut d'adultes et d'égaux.

On pourra s'étonner de voir attribuer à ce mécanisme salarial d'embauche à salaire croissant une aussi grande importance sociale, si on le compare à la promotion sociale ascendante. Il importe ici de dissiper des malentendus. L'ascenseur social est sans doute en panne aujourd'hui mais force est de constater qu'il n'a jamais vraiment très bien fonctionné en France. Concernant moins d'un fils d'ouvrier sur trois (et encore moins de filles), la promotion intergénérationnelle a toujours été un phénomène socialement minoritaire dans les catégories statistiquement majoritaires, tandis que le maintien dans une catégorie privilégiée constitue, aujourd'hui comme hier, la règle ultra-majoritaire dans les catégories statistiquement minoritaires : elle concerne près de deux fils de cadres supérieurs sur trois.

Les mouvements de mobilité sociale ascendante sont alors assez consistants pour donner corps à une représentation de la promotion sociale qui la transforme en idéal méritocratique et républicain, mais ils ont toujours été trop restreints pour être accessibles à la majorité. En revanche, le mécanisme de l'embauche à salaire croissant revêtait une tout autre ampleur. Il s'appliquait à tous les jeunes, quels que soient leur sexe, leur niveau de formation et la profession dans laquelle ils s'engageaient. Ses

retentissements s'exerçaient dans toutes les familles. Il s'agissait bien d'un levier universel de promotion sur place qui équilibrait de façon équitable les rapports entre les générations. Chacun pouvait être fier de soi. Les parents parce qu'ils avaient à la fois contribué par leur travail à produire un monde meilleur et élevé le niveau d'éducation de leurs enfants. Les enfants, puisqu'en bons apôtres de la théorie du capital humain, ils pouvaient à juste titre attribuer l'accroissement de leur pouvoir d'achat à leur mérite et aux nouvelles qualifications acquises au cours de leur formation. Les deux générations pouvaient grâce à ce régime de relations être à la fois solidaires et autonomes. C'est bien le régime idéal que mettent en évidence toutes les enquêtes menées sur la famille et les relations parents-enfants aujourd'hui comme hier.

Et c'est ce modèle tout entier qui est mis en péril aux alentours de 1975 par le renversement de la tendance salariale. Dès lors que les salaires d'embauche ne progressent plus d'une année sur l'autre, les nouveaux entrants se voient retirer le petit escabeau sur lequel la croissance les avait juchés et qui leur permettait de compenser le retard d'ancienneté et de carrière qui les séparait « naturellement » de leurs aînés. Les différentes générations ne sont alors plus séparées entre elles que par le temps de la carrière et de l'ancienneté, ce qui contribue à creuser les écarts de rémunération entre les classes d'âge et par là les statuts sociaux associés à ces âges.

Le régime des relations entre les générations tel qu'il s'est mis au point pendant les années de croissance est ainsi atteint au cœur de son fonctionnement. La stagnation, voire la récession des niveaux de salaire d'embauche engendrent des disparités sur deux plans :

- pour les générations entrant sur le marché du travail après le premier choc pétrolier, des disparités croissantes, une année donnée, entre les salaires des individus en fonction de leur âge, au bénéfice des plus vieux ;
- de fortes inégalités entre les générations qui ont bénéficié de l'ancien régime et celles qui n'ont connu que le nouveau.

Depuis les années 1970, les écarts de salaires entre classes d'âge se sont en effet beaucoup accrus alors qu'ils devraient en bonne logique diminuer. L'âge est une mesure de l'expérience acquise sur le tas (*on the job training*). Or, les trente dernières années se caractérisent par des mutations technologiques sans précédent (informatisation, industries de process, électronique, commandes numériques, etc.). Les travailleurs les plus âgés se sont formés dans un environnement professionnel dont beaucoup des composantes technologiques sont aujourd'hui obsolètes. À l'opposé, formés dès l'origine à des technologies plus modernes et se trouvant à l'âge le plus favorable au changement et aux adaptations, les travailleurs les plus jeunes font preuve d'une capacité d'apprentissage supérieure. L'expérience acquise sur le tas pesant d'un poids toujours moindre face aux compétences plus fraîches dont disposent les plus jeunes, on devrait s'attendre à une réduction des écarts de salaire selon l'âge. La transformation d'une société artisanale et paysanne largement fondée sur la transmission traditionnelle des savoirs en une société salariale et bureaucratique faisant de la compétence et de la performance des valeurs et des principes d'organisation fondamentaux, devrait également jouer au bénéfice des plus qualifiés, c'est-à-dire des plus jeunes.

Une analyse statistique fouillée, raisonnant « toutes choses égales par ailleurs » et cherchant à mesurer l'effet propre de chacun des facteurs susceptibles d'expliquer les variations observées, permet de préciser les termes de l'énigme¹.

Une comparaison systématique entre deux classes d'âge (les hommes de 30 et de 45 ans) permet de mesurer l'effet spécifique de chacune des autres variables. En 1970, l'avantage salarial réel des plus âgés était modéré. Le supplément de salaire dû à leur âge, indépendamment des autres variables,

1. Pour une démonstration complète, voir Ch. Baudelot et M. Gollac, « Le salaire du trentenaire : question d'âge ou de génération ? », art. cité.

ne dépassait pas 6,8 %, et l'effet combiné des autres variables était très faible (+ 0,2 %). La distribution des catégories socioprofessionnelles n'avantageait que très faiblement les salariés de 45 ans.

Seules deux variables exerçaient des effets notables qui finissaient par s'annuler. Plus anciens dans les entreprises, les salariés de 45 ans recevaient de ce fait en moyenne 2,1 % de salaire en plus. Mais cet avantage était entièrement compensé par le fait que les trentenaires étaient plus diplômés que leurs aînés. Maintes fois décrite, la lutte entre jeunes diplômés et anciens autodidactes avait donc lieu à armes à peu près égales, les atouts et les faiblesses des uns et des autres finissant par se compenser.

UNE TRIPLE RUPTURE

La donne est très différente en 1993. Premier changement, le plus fondamental : l'effet propre de l'âge s'est accru de façon spectaculaire, passant de + 7 à + 24 %. Deuxième changement : la répartition par catégorie socioprofessionnelle est désormais beaucoup plus favorable aux salariés de 45 ans ; elle leur confère un avantage salarial de 6 % sur ceux de 30 ans. Troisième changement : l'équilibre entre ancienneté et formation s'est rompu. Plus fortement touchés par la précarité, les trentenaires perdent de ce fait 4 % sur leurs aînés ; et, dans le même temps, ce handicap n'est pas comblé par la meilleure formation des plus jeunes, puisque les primes de salaire liées aux diplômes se sont réduites. Ainsi, malgré une formation initiale bien meilleure, les trentenaires ne tirent de leurs diplômes qu'un avantage tout à fait réduit : à peine 1,7 %. La crise a favorisé les capitaux humains anciens, au détriment des qualifications nouvelles.

Les disparités de salaire entre classes d'âge se sont donc fortement creusées depuis trente ans alors que l'élévation continue du niveau et des qualifications des nouvelles générations, sorties frais émoulues du système d'enseignement, laissait attendre une diminution de ces inégalités. À s'en tenir à ces seules dimensions macrosociales, une nouvelle ligne de fracture

semble apparaître dans la société française qui viendrait s'ajouter à des clivages plus anciens : riches et pauvres, exclus et nantis, français et immigrés, centres-ville et banlieues, etc. De fait, entre jeunes et vieux, se creuse aujourd'hui un fossé qui sépare d'un côté, ceux qui cumulent les attributs majeurs de la puissance sociale, et de l'autre, ceux qui concentrent sur leurs têtes la majorité des handicaps.

École : espoirs et désillusions

C'est à l'aune de la formation et du titre scolaire que se mesure aujourd'hui l'essentiel de la valeur d'un homme au moment décisif où il cherche à trouver sa place dans la société. La part croissante occupée par l'institution scolaire dans le placement des individus sur le marché du travail, et, plus largement encore, dans la vie des familles et des individus par l'attribution à chacun d'une valeur scolaire propre, constitue l'une des transformations majeures de la vie sociale depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale.

Diverses raisons expliquent ce fait social de vaste ampleur dont les origines précèdent largement le défi – « 80 % de bacheliers à l'an 2000 » – que lancent à l'école les autorités politiques au début des années 1980. Vivement accéléré par la montée du chômage, ce mouvement plonge ses racines dans les premières années de croissance. Il s'agissait alors, pour les responsables de la politique économique, de doter le pays d'une force de travail hautement qualifiée, capable de moderniser l'économie française et de rivaliser avec les puissances les plus compétitives. Les modèles japonais et allemand ont persuadé tous les acteurs économiques de la pertinence pratique de la théorie américaine du capital humain. La formation des hommes est à la fois un facteur économique global de croissance et un placement rentable au niveau individuel. Il s'agit dans les deux cas d'un investissement.

Avec les chocs pétroliers, s'ajoute la volonté de lutte contre le chômage. C'est à coup sûr la mesure « anticrise » qui a le plus vite convaincu et

mobilisé les familles, y compris les plus défavorisées. L'idée juste selon laquelle le niveau du chômage est inversement proportionnel au diplôme s'est rapidement popularisée. Face à la dégradation des conditions d'insertion des jeunes, chacun a compris, dans tous les milieux sociaux, que l'école représentait une planche de salut puisque les risques de chômage étaient inversement proportionnels au niveau de diplôme atteint.

La croissance aidant, l'investissement dans l'école devient le point de convergence de plusieurs éthiques aux dimensions à la fois individuelles et collectives, économiques et sociales :

- l'éthique familiale de la reconnaissance individuelle ;
- l'éthique productiviste qui valorise l'innovation et l'investissement, donc les générations à venir ;
- l'éthique républicaine méritocratique qui attribue un rôle croissant à la compétition scolaire.

Au cours des trente dernières années, les aspirations scolaires des familles, surtout des familles populaires, se sont non seulement élevées mais aussi profondément transformées. La crise de l'emploi a en effet porté un coup mortel au modèle ouvrier de passage à l'âge adulte où il importait d'abord que, le plus tôt possible, le jeune ait un bon métier, puisse gagner sa vie et fonder une famille.

Dans le régime ancien, l'institution scolaire demeurait largement étrangère à l'univers familial et professionnel des ouvriers. Seule une minorité d'enfants d'ouvriers accédait au cycle long des lycées. Véritables « miraculés » scolaires, ils obtenaient, quand ils réussissaient, des diplômes rares qui consacraient leur droit d'entrer dans des professions relevant de la sphère des classes moyennes ou supérieures. Il s'agissait pour eux et pour leurs parents d'une promotion sociale objective. Quels que soient les déchirements et les ruptures endurés au cours de cette métamorphose parfois vécue sur le mode de la trahison, le résultat était là : l'investissement scolaire avait payé

ce qu'on en attendait en termes de profits économiques et sociaux. Encore ne s'agissait-il que d'une infime minorité d'enfants d'origine populaire¹.

Pour l'immense majorité des autres, une voie traditionnelle était tracée : un enseignement professionnel court et une mise au travail précoce. La majorité des fils d'ouvriers devenaient ouvriers à leur tour.

Cette transmission du statut entre les générations sous la forme de reproduction est aujourd'hui en partie interdite par la montée du chômage mais surtout l'objet d'un refus déterminé par les pères comme par les fils. La dévalorisation de la condition ouvrière, l'intensification des conditions de travail, la précarisation des statuts et la montée du chômage font de l'usine un pôle répulsif, pour les pères qui y travaillent comme pour leurs enfants qui feront tout pour ne pas y travailler. Le refus de l'usine n'est pas nouveau. Les parents ouvriers ont toujours souhaité que leurs enfants fassent mieux qu'eux. Mais ce refus n'a jamais connu l'ampleur et la dramatisation qu'il revêt aujourd'hui.

Il faut « continuer ». Aller le plus loin possible et s'accrocher coûte que coûte au lycée afin d'éviter le chômage et de bénéficier d'un meilleur salaire. « Continuer... », l'infinitif est un impératif : il faut continuer. Mais la forme intransitive de la formule est révélatrice de l'absence d'objectif concret en matière de formation ou de profession. Parents et enfants partagent cette aspiration. La nouvelle donne du système scolaire et l'abaissement des barrières à l'entrée du lycée favorisent largement dans un premier temps la réalisation de ces désirs.

Au début des années 1960, en milieu populaire, dès que la réussite était simplement moyenne, on excluait une fois sur deux l'entrée en sixième. Lorsque les performances étaient en dessous de la moyenne, d'autres

1. S. Beaud et M. Pialoux, *Retour sur la condition ouvrière*, op. cit. ; S. Beaud, *80 % de bacheliers et après ? Les enfants de la démocratisation scolaire*, Paris, La Découverte, 2002.

orientations étaient très majoritairement préférées : fin d'études, apprentissage. Il en allait de même pour le souhait du baccalauréat : seule une minorité d'enfants d'ouvrier aux résultats scolaires moyens envisageait de préparer le baccalauréat.

Pour les élèves d'aujourd'hui, entrés en sixième en 1989, les messages de l'institution sont intégrés dans les stratégies des familles ouvrières mais avec une force bien moindre. De longues études doivent être entreprises, contre vents et marées, même lorsque les résultats scolaires sont faibles. À ceux des enfants d'ouvriers qui se classent dans le peloton de queue des épreuves d'évaluation en sixième, les parents assignent tout de même comme objectif, dans 60 % des cas : « Continuer » les études jusqu'à 20 ans et plus.

La réalité des scolarités et des débouchés professionnels a-t-elle été à la hauteur de ces grandes espérances placées dans l'institution scolaire ? Oui et non.

Oui, parce que la généralisation de la scolarisation à des catégories sociales hier reléguées dans les filières courtes et l'allongement des scolarités n'ont en rien démenti, en moyenne, la rentabilité de ce placement à l'échelle des individus, comme le montrent les deux chapitres suivants. L'investissement dans les études continue à rapporter du salaire et de l'emploi.

Non, parce que les aspirations scolaires se sont élevées plus nettement que ne se sont améliorées les scolarités. Et les scolarités se sont développées beaucoup plus fortement que les emplois de cadres supérieurs ou moyens. Malgré la progression indiscutable des scolarités, le système scolaire français n'est pas devenu une vaste université. Malgré l'accroissement des catégories de cadres supérieurs et moyens, la société française n'est pas devenue une société de cadres. Les mécanismes qui régissent à la base la réussite scolaire ont pu se desserrer sans changer de nature. Aux sommets des pyramides scolaire et sociale, la crise a été sinon conjurée du moins considérablement

Tableau 1 – La promotion : accès au statut de cadre (moyen et supérieur) à l'âge de 30 ans en 1970 et 1998 selon l'origine sociale et le diplôme.

	Objectif scolaire atteint		Objectif social atteint : statut de cadre pour un diplôme donné	
	Sur 100 fils d'ouvriers	Sur 100 fils de cadres	Fils d'ouvriers	Fils de cadres
1970				
Supérieur au baccalauréat	7	48	78	84
Baccalauréat/Brevet	8	30	61	72
CAP/Sans diplôme	85	22	11	38
Ensemble	100	100	19	71
1998				
Supérieur au baccalauréat	12	69	74	76
Baccalauréat/Brevet	15	16	27	46
CAP/Sans diplôme	73	15	6	25
Ensemble	100	100	18	63

	Sur 100 filles d'ouvriers	Sur 100 filles de cadres	Filles d'ouvriers	Filles de cadres
1970				
Supérieur au baccalauréat	4	44	66	60
Baccalauréat/Brevet	10	31	20	48
CAP/Sans diplôme	86	25	2	14
Ensemble	100	100	7	45
1998				
Supérieur au bac	16	68	52	68
Bac/Brevet	21	19	12	23
CAP/Sans diplôme	63	12	4	17
Ensemble	100	100	13	53

Source : enquêtes « Formation et qualification professionnelle », 1970 et 1993 ; enquête « Emploi », 1998.

amortie. Ce sont les jeunes qui se sont engagés dans la compétition scolaire sans disposer des atouts pour s'y tailler une place conforme à leurs aspirations qui se trouvent frappés de plein fouet par la dégradation de l'emploi sans bénéficier des protections traditionnelles que leur assurait le milieu ouvrier.

La crise a frappé en raison directe de la faiblesse des protections antérieures. Les filles d'origine ouvrière et sorties de l'école avec un maigre bagage paient le plus lourd tribut : fermeture des accès aux professions de responsabilité, chômage et, dans une société tertiarisée, orientation croissante vers des emplois ouvriers. Les filles de cadres peu diplômées ne connaissent que la montée du chômage et, avec un bagage scolaire moyen, une fermeture des emplois de cadres et la résignation aux emplois tertiaires peu prestigieux. Les garçons peu diplômés échappent plus que les filles à l'épreuve du chômage, mais évitent plus difficilement la condition ouvrière. Au sommet, l'élite scolaire sursélectionnée des fils d'ouvriers diplômés de l'enseignement supérieur s'en tire mieux que les fils de cadres (tableaux 1 et 2).

◀ Le tableau 1 est divisé en deux sous-parties. Dans les deux colonnes de gauche, figurent les objectifs scolaires atteints une année donnée pour les trentenaires issus d'une origine sociale donnée. Elles se lisent ainsi : sur 100 fils d'ouvriers âgés de 30 ans en 1970, 85 sont sortis de l'école avec au plus un CAP, 7 seulement ayant décroché un diplôme de l'enseignement supérieur. Les performances scolaires se sont élevées entre 1970 et 1998 puisque cette année-là, ils étaient 12 à obtenir un diplôme supérieur et 73 à ne pas dépasser le niveau CAP.

Les deux colonnes de droite mettent en relation l'objectif scolaire atteint et le statut social obtenu. Elles se lisent ainsi : sur 100 fils d'ouvriers âgés de 30 ans en 1970 et titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur, 78 sont devenus cadres alors qu'avec un même diplôme c'est le cas de 84 % des fils de cadres. Vingt-huit ans plus tard, la situation est moins bonne pour tous mais les écarts se sont comblés entre les fils d'ouvriers et les fils de cadres dont les proportions de diplômés de l'enseignement supérieur à devenir cadres sont respectivement passée de 84 à 76 et de 78 à 74 chances sur 100. Etc.

Tableau 2 – La prolétarianisation : accès à un poste d'employé, d'ouvrier ou au chômage à l'âge de 30 ans en 1970 et 1998 selon l'origine sociale et le diplôme

	Objectif scolaire atteint		Objectif social atteint : employé, ouvrier ou chômeur pour un diplôme donné	
	Sur 100 fils d'ouvriers	Sur 100 fils de cadres	Fils d'ouvriers	Fils de cadres
1970				
Supérieur au baccalauréat	7	48	21	4
Baccalauréat/Brevet	8	30	33	18
CAP/Sans diplôme	85	22	81	47
Ensemble	100	100	73	18
1998				
Supérieur au baccalauréat	12	69	22	14
Baccalauréat/Brevet	15	16	66	46
CAP/Sans diplôme	73	15	88	68
Ensemble	100	100	77	27

	Sur 100 filles d'ouvriers	Sur 100 filles de cadres	Filles d'ouvriers	Filles de cadres
1970				
Supérieur au baccalauréat	4	44	25	0
Baccalauréat/Brevet	10	31	40	16
CAP/Sans diplôme	86	25	34	28
Ensemble	100	100	34	12
1998				
Supérieur au baccalauréat	16	68	38	18
Baccalauréat/Brevet	21	19	66	47
CAP/Sans diplôme	63	12	66	57
Ensemble	100	100	61	29

Source : enquêtes « Formation et qualification professionnelle », 1970 et 1993 ; enquête « Emploi », 1998.

◀ Le tableau 2 est divisé en deux sous-parties. Dans les deux colonnes de gauche, figurent les objectifs scolaires atteints une année donnée pour les trentenaires issus d'une origine sociale donnée. Elles se lisent ainsi : sur 100 fils d'ouvriers âgés de 30 ans en 1970, 85 sont sortis de l'école avec au plus un CAP, 7 seulement ayant décroché un diplôme de l'enseignement supérieur. Les performances scolaires se sont élevées entre 1970 et 1998 puisque cette année-là, ils étaient 12 à obtenir un diplôme supérieur et 73 à ne pas dépasser le niveau CAP.

Les deux colonnes de droite mettent en relation l'objectif scolaire atteint et le statut social obtenu. Elles se lisent ainsi : sur 100 fils d'ouvriers âgés de 30 ans en 1970 et titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur, 21 sont quand même devenus employés, ouvriers ou chômeurs, alors qu'avec un même diplôme ce n'est le cas que de 4 % des fils de cadres. Vingt-huit ans plus tard, la situation est la même pour les fils d'ouvriers mais elle s'est aggravée pour les fils de cadres dont la proportion de diplômés de l'enseignement supérieur à devenir employés, ouvriers ou chômeurs est passée de 4 à 14. Etc.

EN HAUT

Pour les hommes :

- en 1969, 81 % des licenciés masculins sont cadres supérieurs et 57 % des emplois de cadres supérieurs sont occupés par des licenciés ;
- en 1998, 67 % des licenciés masculins sont cadres supérieurs et 75 % des emplois de cadres supérieurs sont occupés par des licenciés.

Pour les femmes :

- en 1969, 71 % des licenciées féminines sont cadres supérieurs et 62 % des emplois de cadres supérieurs sont occupés par des licenciées ;
- en 1998, 49 % des licenciées féminines sont cadres supérieurs et 80 % des emplois de cadres supérieurs sont occupés par des licenciées.

BAC + 2

Pour les hommes :

- en 1969, 83 % des bac + 2 masculins sont cadres (53 % cadres moyens et 30 % cadres supérieurs) et seuls 13 % des emplois de cadres moyens sont occupés par des titulaires égaux ou supérieurs à bac + 2 ;

- en 1998, 76 % des bac + 2 masculins sont cadres (63 % cadres moyens et 13 % cadres supérieurs) et seuls 54 % des emplois de cadres moyens sont occupés par des titulaires égaux ou supérieurs à bac + 2.

Pour les femmes :

- en 1969, 81 % des bac + 2 féminins sont cadres (69 % cadres moyens et 12 % cadres supérieurs) et seuls 24 % des emplois de cadres moyens sont occupés par des titulaires égaux ou supérieurs à bac + 2 ;
- en 1998, 64 % des bac + 2 féminins sont cadres (56 % cadres moyens et 8 % cadres supérieurs) et seuls 71 % des emplois de cadres moyens sont occupés par des titulaires égaux ou supérieurs à bac + 2.

Ces données jettent une lumière crue sur la nature des profondes transformations intervenues au cours des trente dernières années. À la fin des années 1960, tout le monde y trouvait son compte : les diplômés parce que leurs titres de l'enseignement supérieur leur assuraient à 30 ans un statut de cadre près (ou plus) de huit fois sur dix. Les non-diplômés parce que loin d'être saturées par les diplômés frais émoulus de leurs écoles, les catégories de cadres, moyens et supérieurs, leur étaient encore largement ouvertes et accessibles : près (ou plus) d'un tiers des postes leur étaient offerts. Passé ce petit moment de bonheur partagé qui faisait la part belle à la méritocratie scolaire tout en favorisant la promotion interne acquise sur fond d'expérience, les relations entre diplômes et emplois se sont beaucoup tendues. Les tendances contradictoires qui animent à la baisse la mesure des destinées et à la hausse celle du recrutement expriment l'extrême tension entre les deux forces en présence. Sans diplôme correspondant au niveau du poste, les chances d'accès tendent vers zéro. Mais avec le diplôme correspondant, les chances s'amenuisent de l'obtenir, tant la concurrence est vive entre les titulaires de ce diplôme. De là, la grande déception de ceux qui croyaient que le baccalauréat allait leur ouvrir les portes du monde.

EN BAS

On aurait tort de penser que cette tension ne s'observe qu'en haut de la hiérarchie. À cette différence près que si l'indicateur de destinée est lui aussi orienté à la baisse, celui des recrutements, contrairement à ce qui se passe en haut, s'inscrit également à la baisse. Signe évident de la concurrence féroce qui résulte des déclassements en cascade engendrés par le processus précédent. Si les emplois non qualifiés sont de moins en moins occupés par des trentenaires qualifiés, c'est qu'une grande partie des emplois non qualifiés sont occupés par des individus qualifiés qui n'ont pas trouvé de poste à la hauteur de leur certification. Même sur les emplois non qualifiés, la concurrence fait rage, condamnant au chômage les hommes et les femmes sans diplôme.

Soit, pour les hommes :

- en 1969, 44 % des hommes sans diplôme occupent un emploi non qualifié et 83 % des emplois non qualifiés sont occupés par des sans diplôme ;
- en 1998, 29 % des hommes sans diplôme occupent un emploi non qualifié mais seulement 48 % des emplois non qualifiés sont effectués par des sans diplôme.

Et pour les femmes :

- en 1969, 26 % des femmes sans diplôme occupent un emploi non qualifié et 91 % des emplois non qualifiés sont effectués par des sans diplôme ;
- en 1998, 22 % des femmes sans diplôme occupent un emploi non qualifié et 39 % des emplois non qualifiés est effectué par des sans diplôme.

Personne n'est épargné, mais le recul a frappé les plus défavorisés. La crise n'a pas engendré une société duale où les mieux lotis auraient été totalement épargnés alors que le poids du malheur et de l'exclusion

reposerait en totalité sur les épaules des plus démunis. Mais les barrières tracées par l'origine sociale, le capital culturel et le sexe n'ont pas été effacées pour autant. Si les jeunes qui sortent de l'école avec la certification la plus basse sont confrontés aux plus grandes difficultés d'insertion, c'est qu'ils ne cessent de se trouver en concurrence avec des jeunes plus diplômés qui se présentent sur le même marché.

Principes de variation

Voilà le cadre d'ensemble et quelques tendances lourdes qui définissent les conditions objectives dans lesquelles évoluent les jeunes d'aujourd'hui. Ajoutées aux obstacles dressés sur le marché du travail, toutes ces tendances concourent à engendrer une situation d'incertitude face à l'avenir. L'avenir est incertain, voire bouché. D'où l'absence de projets individuels réalisables (familial, résidentiel, immobilier, professionnel), mais aussi collectifs, d'où la faible mobilisation électorale et la perte de confiance dans le politique traditionnel.

Rappelons pourtant que si ce cadre est commun à tous, les jeunes sont loin d'être tous logés à la même enseigne. Parmi les principes de variation permettant de comprendre les différentes positions occupées par les jeunes dans ce cadre, et de distinguer, au sein de ce bloc préalablement indifférencié, différentes fractions (certaines s'en tirent très bien et d'autres pas du tout...), il en existe *trois* qui sont particulièrement déterminants.

L'un des principes permettant de rendre compte de la diversité des situations a trait à l'intensité de la compétition : les places sont peu nombreuses, elles sont chères et la concurrence y est féroce. C'est dans la relation formation – emploi que s'exprime le plus la férocité de cette concurrence. À tous les niveaux, dans les commissions de spécialistes universitaires pour recruter de nouveaux maîtres de conférences ou des chercheurs CNRS : il n'est pas rare que pour un seul poste, se présentent 2 à 300 candidats dont 80 sont bons ou très bons. Mais aussi, à l'autre pôle de

la hiérarchie de l'emploi dans les entreprises de restauration rapide, ou les parcs de loisirs, où se livre une compétition acharnée entre diplômés et travailleurs non-qualifiés pour des emplois précaires et mal payés. Qui sont les gagnants et qui sont les perdants de ces concurrences hautement compétitives ?

Les protections sont différenciées selon les groupes sociaux et l'aide que l'on peut attendre de la famille : aide matérielle (logement, financement...) ; aide relationnelle et mobilisation de réseaux ; aide intellectuelle dans le soutien aux études. Contrairement aux années 1960 où, dans tous les milieux, on cherchait, par le travail ou par les études, à s'affranchir au plus vite de l'emprise de la famille afin d'accéder le plus tôt possible à une autonomie professionnelle, résidentielle, affective, conjugale, financière, intellectuelle et morale, la dépendance à l'égard de la famille s'est aujourd'hui accrue et surtout allongée. Certaines familles apportent un soutien particulièrement efficace, d'autres non, indépendamment du milieu social.

Les comportements des filles et des garçons ne convergent qu'en haut de la pyramide sociale, à un niveau de diplôme universitaire.

On ne dispose que depuis peu, en France, de données statistiques permettant de comparer aux autres, au niveau national, les trajectoires scolaires, sociales et professionnelles des jeunes issus de l'immigration. Une étude récente du CÉREQ sur les cohortes sorties du système scolaire, en 1992 et en 1998, montre que l'origine ethnique constitue un handicap sérieux à l'insertion, à tous les niveaux de diplôme¹.

Un seul exemple de ces clivages : à la question « Êtes-vous habituellement sans espoir en pensant à l'avenir ? », c'est entre les « professions intermédiaires » et les ouvriers que le contraste est le plus marqué. Les jeunes ouvriers sont ainsi 11,7 % à manifester une telle angoisse, contre 5,7 % des professions intermédiaires. Le contraste est encore plus marqué pour les

1. BREF, 205, février 2004 et 226, janvier 2006.

jeunes scolarisés, selon la catégorie sociale de leur chef de famille : 17,3 % des enfants d'ouvriers contre 4,7 % des enfants de « professions intermédiaires ».

Des stratégies familiales à la peine

De la fin de la guerre au premier choc pétrolier, le parallélisme est frappant entre, d'une part, la hausse continue du salaire d'embauche et, d'autre part, l'évolution des morales familiales vers une promotion de l'autonomie : les tendances dominantes de l'évolution sociale ont été intériorisées et projetées au titre d'objectifs pour l'avenir. Cet avenir objectif assumé a pu longtemps se prévaloir de la légitimité moderniste d'une société globale en pleine transformation et en pleine croissance : une société moderne, qui ne croit plus à l'éternel hier, doit exister comme projet, utopique ou réaliste. De même, les groupes sociaux se construisent en prolongeant vers le futur les avancées de leur situation présente. Pendant trente années, l'objectif de promotion a pu se réaliser sans nécessairement exiger une accumulation de capital scolaire ou une promotion sociale personnelle. À emploi égal, le débutant était mieux payé que ne l'avaient été ses aînés en commençant. Dans ce régime de croissance et de plein emploi, même si le système scolaire était brutalement sélectif et la mobilité ascendante rare – ce qu'elle était et ce qu'elle demeure –, la transmission intergénérationnelle était en partie assurée. On était loin de l'égalité des ambitions et des réussites, mais un minimum de succès était garanti aux ambitions minimales de promotion. Cet effet du *welfare* – moins souvent cité que l'assurance maladie, les congés payés ou les droits à la retraite – est plus important encore, parce qu'il est générateur de stratégies et de cohésion : en dégagant les perspectives, la croissance globale facilitait la transmission familiale, l'une des relations sociales les plus chargées en affects et en tensions¹.

1. P. Bourdieu, « Les contradictions de l'héritage », in *La Misère du monde*, Paris, Le Seuil, 1993.

La conjuration du chômage inspire au contraire la reconversion des stratégies populaires à l'égard de l'école, mais aussi plus généralement de l'avenir. Avec des effets bien réels : la prolongation des études et des bénéfiques moyens en matière de salaire et d'emploi. Mais aussi avec une conséquence dramatique : l'amélioration globale de la formation des jeunes s'accompagne d'une extension du chômage dans cette classe d'âge. Pour la plupart des familles, la construction d'un avenir objectif assumé est soumise à des contraintes contradictoires : plus les rendements scolaires décroissent et plus il est nécessaire d'investir davantage dans la scolarité. Les prémices d'une vraie crise sont réunies : la situation économique ébranle les bases de la morale collective et diminue les marges de jeu des acteurs. Priver d'emploi sérieux des jeunes mieux formés que leurs parents, c'est instiller le doute sur les valeurs centrales de l'investissement éducatif dans les familles comme sur la légitimité du pouvoir dans la vie professionnelle. Le recours à l'assistance – qu'il s'agisse de payer ou de cautionner un loyer, d'arrondir une fin de mois, d'héberger un jeune couple ou encore d'assurer une formation scolaire sans débouchés professionnels en attendant l'emploi – n'est jamais qu'une régression vers les ressources accumulées dans le passé. L'éducation moderne se définit et s'accomplit au contraire dans la valorisation d'un potentiel.

Suicide, la montée des jeunes

Le dernier quart du ^{xx}e siècle a bouleversé une relation que plus de 150 ans de statistiques mondiales avaient incité à considérer comme une donnée universelle : la croissance régulière du taux de suicide avec l'âge. Depuis le début du ^{xix}e siècle et dans la quasi-totalité des pays disposant de statistiques, la tendance ne souffrait aucune exception. Les jeunes mettaient peu fin à leurs jours, tandis que, l'âge venant, la proportion de personnes passant à l'acte augmentait selon un profil quasi linéaire. La relation était si simple et si universelle qu'elle devenait transparente. S'imposant à tous avec la force d'une évidence naturelle, elle appelait peu de commentaires.

Et puis, voilà qu'au cours des années 1970, cette belle régularité se dégrade au profit d'un double mouvement : le suicide des jeunes augmente, celui des personnes âgées diminue. Les deux phénomènes surviennent au même moment ; ils sont étroitement liés et doivent être analysés ensemble.

Alors qu'en France, en 1950, les 65-74 ans se suicidaient près de cinq fois plus souvent que les 25-34 ans, le rapport tombe à 1,5 en 1995. La symétrie y est toutefois moindre qu'aux États-Unis : la courbe ne passe pas d'une droite à pente ascendante à une horizontale. Elle prend la forme d'un profil bimodal. Ces différences sont instructives. Si la même tendance qui s'amorce au cours des années 1970 s'observe dans l'immense majorité des pays développés, elle s'y accomplit dans chaque pays selon des modalités singulières qui se révèlent particulièrement riches d'enseignements.

Les générations anciennes, plus ou moins nanties par l'accumulation des bénéfices de l'expansion antérieure, n'ont pas été frappées avec la même violence que les jeunes par le retournement de la conjoncture et l'irruption des politiques néolibérales. Ayant connu le plein emploi toute leur vie et l'embauche à salaire croissant, ayant profité de l'inflation pour accéder à la propriété, elles bénéficient au moment de la retraite de l'élan imprimé à leur carrière, des largesses de l'État-providence qui assure une protection nouvelle au troisième âge contre les incertitudes économiques, et de l'allongement de l'espérance de vie imputable aux progrès de la médecine.

Ces transformations ne sont pas propres à la France : dans la plupart des pays de l'OCDE, le dernier demi-siècle a été caractérisé par une baisse des taux de suicide des personnes âgées et une montée des suicides des jeunes à partir de la crise de 1975, conformément au modèle décrit en détail par L. Chauvel¹ et pour des raisons analogues à celles évoquées dans

1. L. Chauvel, « L'uniformisation du taux de suicide masculin selon l'âge : effet de génération ou recomposition du cycle de vie », *Revue française de sociologie*, XXXVIII, 1997, p. 681-733.

le cas de la France. Cela se vérifie sans équivoque pour les pays suivants : Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Finlande, France, Grèce, Italie, Mexique (hausse surtout forte chez les jeunes), Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Norvège, Singapour, Suède, Suisse, Royaume-Uni, États-Unis.

Le cas de l'Angleterre est particulièrement instructif, puisqu'il s'agit d'un pays où le suicide a baissé pendant toute la période : le suicide masculin passant graduellement de 13,6 en 1950 à 10,2 en 2000 et le suicide féminin de 7,0 à 3,0. Chez les hommes et chez les femmes, cette baisse est imputable d'abord à la chute très importante du suicide des vieux. L'invention du troisième âge, les progrès de la médecine et de nombreuses années de croissance continue ont amélioré le sort des personnes âgées. En revanche, chez les hommes, cette tendance à la baisse est en partie contrecarrée par la hausse du suicide des jeunes, surtout à partir de 1975 : 5,4 en 1950, 7,8 en 1975, 10,5 en 2000. La hausse s'est accentuée après 1975.

À cette tendance générale, deux exceptions notables sur lesquelles il est important de réfléchir : le Japon et l'Allemagne.

Le cas du Japon est très intéressant. Il a souvent été accablé, bien à tort, de tous les stigmates d'une société hyper-suicidogène. Alors que sa richesse s'est puissamment développée et que sa pyramide des âges a vieilli comme toutes celles des pays riches, le taux de suicide y a baissé entre 1950 et 1995, passant de 19,6 à 17,3. Or, dans cette évolution, la prise en compte de l'âge est très instructive.

Car ce qui est remarquable dans la statistique japonaise de ces années-là, c'est la baisse du suicide à tous les étages de la pyramide des âges, notamment la baisse relativement impressionnante du suicide des jeunes, dans une période où la croissance économique bat son plein, amenant le Japon aux tout premiers rangs de l'économie mondiale. Ces données sur le suicide s'éclairent sans doute par le grand soin avec lequel la société japonaise a pendant longtemps entouré l'intégration et l'insertion des générations, en organisant des formes de capitalisme d'entreprise inédites

sur lesquelles ont fortement insisté les économistes M. Morishima et H. Nohara¹. Le premier met en évidence les dimensions culturelles propres au capitalisme japonais, implanté dans un pays non individualiste et sans traditions puritaines. H. Nohara insiste plutôt, dans le cadre des études comparatistes menées au laboratoire d'économie du travail d'Aix-en-Provence, sur les modes de construction de la qualification qui distingue les sociétés. « Les jeunes Japonais connaissent une relative facilité dans la phase de leur insertion professionnelle. Cette facilité n'est pas due à l'adéquation de leur formation initiale vis-à-vis du marché du travail, mais à un système de gestion de la main d'œuvre, en vigueur dans les entreprises, qui valorise, plutôt que la qualification précise, la potentialité d'adaptation professionnelle. » En lieu et place du montage pièce à pièce d'entreprises fortement axées sur la compétitivité et le rendement individuels, les patrons japonais ont organisé des unités de vie collective à fort sentiment d'identification. Organisation qui s'accompagne d'une grande attention apportée à l'accueil et à la formation des nouvelles recrues. On sait que depuis quelques années, le modèle japonais se lézarde, et que, mondialisation oblige, les formes anglo-saxonnes du *corporate business* font pénétrer la flexibilité, la précarité et l'individualisme dans la société japonaise. Les taux de suicide ont alors parfaitement répondu à cette inflexion de l'organisation économique : ils ont connu une hausse brutale, n'épargnant plus les jeunes, seules les personnes les plus âgées réussissant à y échapper.

Le cas du Japon, avec sa tendance accusée à la baisse sur un demi-siècle, suivie d'une reprise brutale dans la dernière décennie, est unique

1. M. Morishima, *Capitalisme et confucianisme, technologie occidentale et éthique japonaise*, Paris, Flammarion, 1986 ; et M. Maurice et H. Nohara (éd.), *Les Mutations du « modèle » japonais de l'entreprise*, Paris, La Documentation française, « Problèmes politiques et sociaux, n° 820 », 1999. Voir aussi C. Lanciano, M. Maurice, J.-J. Silvestre et H. Nohara (éd.), *Les Acteurs de l'innovation et l'entreprise : France-Europe-Japon*, Paris, L'Harmattan, 1998.

dans tous les pays riches. Il manifeste l'extraordinaire sensibilité du taux de suicide aux transformations qui affectent la vie économique et sociale et les conditions d'existence et de travail des différentes classes d'âge.

Le bond en avant du suicide des jeunes ne se manifeste pas non plus outre-Rhin. Comme le Japon, l'Allemagne voit diminuer très sensiblement ses taux de suicide à tous les âges. En cinq ans (1985-1990), le taux de suicide masculin baisse de 29,4 à 22,4 pour 100 000 dans les Länder de l'Ouest. Quelles explications apporter ? Risquons-en quelques-unes de la même veine que celles invoquées dans le cas du Japon. Le système d'éducation allemand liant davantage l'école aux entreprises permet une meilleure intégration des jeunes dans l'univers du travail : de fait, les jeunes Allemands ne se singularisent pas par des taux de chômage supérieurs à ceux des autres classes d'âge. L'enseignement professionnel, loin de servir de moyen de relégation, est au contraire fortement valorisé. Alors qu'en France, l'ouvrier ou le technicien sont des ingénieurs ratés, l'ingénieur allemand est considéré comme un ouvrier qui a réussi. Les inégalités de salaires et de revenus sont moindres en Allemagne qu'en France et aux États-Unis. Et surtout les formes de ségrégation par l'âge y sont beaucoup moins accusées que dans les autres pays européens en matière de salaire, d'emploi, d'accès au logement et même de patrimoine. Autant de différences qui définissent une autre organisation économique et sociale des âges de la vie. Et qui se traduisent par un profil différent du suicide selon l'âge.

Ces exceptions allemande et japonaise incitent à réfléchir parce qu'elles indiquent une voie : le suicide des jeunes n'est pas une fatalité. Il est possible de le conjurer et d'alléger ainsi, par là même, le malaise et la souffrance qui frappent les jeunes de la plupart des pays développés, en prenant toutes les mesures pour accueillir les jeunes générations et leur ménager la place qui leur revient dans le foyer central des valeurs de nos sociétés, celui du travail.

Et cela d'autant plus que toutes les enquêtes menées depuis plusieurs années sur les « valeurs des jeunes » en matière de travail, de famille, de

mœurs ou de normes sociales n'indiquent jamais de rupture franche entre les valeurs des jeunes et celles des adultes d'aujourd'hui¹. Les premiers attendent en particulier beaucoup du travail : la possibilité de s'épanouir et de développer toutes les potentialités de leur personnalité, l'occasion d'entretenir des relations interpersonnelles avec d'autres et de se voir reconnus par la société. Ils s'inscrivent par là dans le *main stream* des valeurs engendrées par les nouvelles formes d'organisation du travail. La dimension de lien social attachée au travail est pour eux fondamentale. La généralisation du chômage n'a donc en rien secrété chez eux une culture de l'antitavail. Bien au contraire. De même, O. Galland et B. Roudet montrent qu'au cours des dernières décennies, les valeurs des jeunes et des adultes se sont plutôt rapprochées. Loin de se creuser, les écarts entre générations, très accentués dans les années 1960 pour culminer autour de 1968, se sont progressivement estompés. Dans le domaine des mœurs et des normes morales, les jeunes se distinguaient fortement, il y a quarante ans, de leurs aînés par des comportements plus permissifs, un moindre respect des normes sociales et un faible sentiment d'appartenance à la communauté nationale. Il n'en va plus ainsi aujourd'hui : l'autorité est devenue une valeur consensuelle, les jeunes sont à peine plus permissifs que les adultes qui le sont eux-mêmes devenus, conservant en vieillissant l'héritage vécu de 1968. La fierté nationale est un sentiment partagé par tous. Ce rapprochement résulte de deux mouvements de sens contraire : les adultes âgés de 40 à 50 ans, voire 60 ans ont, plus que les générations précédentes, résisté à l'effet de vieillissement qui affaiblit en général la tolérance à l'égard des comportements déviants ou simplement atypiques, l'homosexualité notamment. Quant aux jeunes, ils sont devenus dans beaucoup de domaines moins permissifs que leurs aînés au même âge : ils croient davantage aux

1. Voir en particulier O. Galland et B. Roudet, *Les Valeurs des jeunes, tendances en France depuis 20 ans*, Paris, L'Harmattan, 2001.

bienfaits de l'autorité dans les relations sociales, au mérite de la fidélité dans les relations de couple, à l'apprentissage de règles de conduite dans les relations éducatives. Ils ne sont pas devenus pour autant plus réactionnaires : les jeunes participent au premier rang des mouvements de libéralisation des mœurs, des luttes contre le racisme et les discriminations. « Simplement, écrivent O. Galland et B. Roudet, la tolérance qui est la valeur fondamentale à la base de ce corps d'attitudes, trouve des limites naturelles (et non pas abstraites) dans la régulation des rapports privés. » Hissant les rapports individuels et les contacts, l'amitié en particulier, au rang des valeurs suprêmes, ils réclament une régulation de ces relations de manière à gérer les excès possibles d'une liberté individuelle toujours plus grande. En aucun cas, les jeunes d'aujourd'hui ne peuvent être considérés comme un groupe social à part qui serait orienté par des systèmes de valeurs étrangers à l'ensemble des autres classes d'âge.

2

École, salaire, emploi

Démocratisation du secondaire et inégalités salariales : l'expansion éducative d'après-guerre

Marc GURGAND et Éric MAURIN

Dans les années 1950 et 1960, un vaste mouvement d'expansion de l'enseignement secondaire traverse la plupart des pays occidentaux. L'effort a débuté dès avant la Deuxième Guerre mondiale aux États-Unis, qui gardent aujourd'hui encore une longueur d'avance sur la plupart des autres pays développés. À l'origine, il s'agit d'accompagner l'industrialisation de l'économie en augmentant le niveau de qualification des enfants de paysans et d'ouvriers. La plus grande partie d'entre eux quittaient alors l'école très tôt pour travailler, dès l'âge de 13 ou 14 ans. Dans un pays comme la France, un tel volontarisme éducatif n'avait plus eu cours depuis la fin du XIX^e siècle et la généralisation de la scolarité primaire¹.

Dans la plupart des pays, cette grande période de démocratisation scolaire s'est appuyée sur deux types d'outils :

- une élévation de la durée de scolarité obligatoire (parfois assortie d'un soutien financier aux familles modestes, pour compenser le manque à gagner des enfants qui poursuivent l'école au lieu de travailler) ;
- un report dans le temps du moment où le tronc de scolarisation commune se sépare en une voie professionnelle et une voie générale.

En France, l'avènement du collège unique se prépare ainsi progressivement dans les années 1950 et 1960. L'accès au lycée se démocratisera dans un second temps, entre le milieu des années 1980 et le milieu des années 1990.

Dès l'origine, ces réformes ont fait l'objet de débats et leur bilan continue d'être très discuté. La France est sans doute l'un des pays où le scepticisme

1. O. Marchand et C. Thélot, « Formation de la main d'œuvre et capital humain en France depuis deux siècles », *Les Dossiers d'Éducation et formation*, 80, 1997.

est aujourd'hui le plus aigu quant à l'effet réel de ces politiques. Il est à cet égard significatif que l'une des réponses politiques aux émeutes des jeunes de novembre 2005 ait été l'abaissement de l'âge minimum d'entrée en apprentissage. Beaucoup en France ne perçoivent plus le volontarisme scolaire comme un moyen de résoudre les difficultés des jeunes, mais au contraire comme une cause de ces difficultés. L'une des raisons profondes du pessimisme ambiant tient au fait que les conséquences bénéfiques de l'expansion scolaire sont beaucoup moins visibles que ses effets négatifs. De fait, les réformes scolaires entreprises dans l'après-guerre ont deux types d'effets très différents, les deux faces d'une même pièce, l'un très visible l'autre pas du tout :

- elles ont pour conséquence la plus visible de faire arriver brutalement aux différents niveaux du collège, puis du lycée, de nouveaux publics, enfants d'origines modestes et très modestes, en moyenne moins efficacement soutenus par leurs familles et moins bien préparés à des études longues ; il en résulte des difficultés inédites pour les enseignants ayant à gérer des classes beaucoup plus hétérogènes et un sentiment général d'affaiblissement de la qualité des élèves et des classes à chaque niveau du système ; de là le sentiment général que le niveau baisse, que les diplômes ne servent plus à rien, que le système se délite ;
- en même temps, ces réformes ont permis à des cohortes d'enfants, et plus particulièrement d'enfants issus de familles ouvrières ou paysannes¹, de poursuivre des études et d'obtenir des qualifications qu'ils n'auraient pas obtenues sinon et, par la suite, d'en retirer des avantages personnels et salariaux ; il s'agit d'un effet beaucoup moins visible, bien moins facile à identifier ; c'est pourtant l'objectif même de ces réformes qui est ici en jeu.

1. Pour l'analyse du lien entre milieu social d'origine et exposition à la démocratisation d'après-guerre, on peut consulter par exemple D. Goux et É. Maurin, « Origine sociale et destinée scolaire », *Revue française de sociologie*, 36-1, 1995, p. 81-125.

La confusion des débats dérive de la grande difficulté à séparer l'effet potentiellement positif des réformes sur les cohortes d'élèves bénéficiaires, et l'effet déprimant pour les enseignants et la société de voir des qualifications et des diplômes naguère très sélectifs devenir accessibles à des élèves en moyenne moins bien préparés, moins soutenus.

La littérature semble avoir été principalement attentive à ce deuxième effet, parmi les sociologues¹ comme parmi les économistes, qu'ils mesurent des phénomènes de déclassement des diplômés² ou les déterminants de l'expansion scolaire³. Pourtant, il est essentiel de prendre la mesure des effets bénéfiques de l'expansion scolaire. Il s'agit évidemment d'une question extrêmement difficile à trancher. Dans l'absolu, il faudrait pouvoir identifier ce que seraient devenus les enfants de la démocratisation si on n'avait pas encouragé et organisé leur arrivée au collège, puis au lycée. Pour s'en approcher, le protocole le plus probant consiste à comparer, au sein des générations successives, des individus ayant directement bénéficié des politiques éducatives avec d'autres qui en ont été exclus ou n'ont pas été concernés.

Une telle approche a été récemment mise en œuvre pour la Suède, avec des résultats fiables. Le Canada et le Royaume-Uni ont également fait

1. M. Duru-Bellat, *L'Inflation scolaire. Les désillusions de la méritocratie*, Paris, Le Seuil, « La République des idées », 2006.

2. Voir J.-F. Giret, A. Lopez et J. Rose (dir.), *Des formations pour quels emplois ?*, Paris, La Découverte-CÉREQ, 2005.

3. Voir Th. Magnac et D. Thesmar, « Analyse économique des politiques éducatives : l'augmentation de la scolarisation en France de 1982 à 1993 », *Annales d'économie et statistique*, 65, 2002. Ces derniers distinguent trois moteurs de l'augmentation du niveau scolaire : la hausse des rendements salariaux, la baisse des coûts directs de scolarisation et la baisse de la sélectivité. Ils estiment que ce dernier mouvement porte la responsabilité principale du phénomène.

l'objet d'évaluations rigoureuses. Ces estimations sont présentées *infra*. Elles exploitent le fait que des réformes n'ont pas été mises en œuvre au même moment sur différents territoires mais, dans le cas français, de telles variations n'existent pas. En revanche, les réformes françaises n'ont pas concerné de la même façon l'ensemble de la population. Elles ont ouvert l'accès au collège, puis au lycée à ceux qui jusqu'alors quittaient l'école à la fin du primaire, mais elles n'ont pas vraiment modifié les règles de sélection dans l'enseignement supérieur long et notamment dans le système des classes préparatoires et des grandes écoles. Notre évaluation de l'expansion scolaire en France s'appuie sur une analyse de l'évolution des inégalités de salaires observées au fil des générations entre ceux qui accèdent aux institutions les plus sélectives et les autres (voir *infra*, p. 68). Les premiers n'ont pas été directement concernés par la démocratisation du collège et du lycée alors que les seconds en ont été les bénéficiaires immédiats. Si la démocratisation de l'enseignement secondaire a eu un effet sur les carrières salariales, il doit pouvoir être repéré et quantifié à l'aune d'une diminution des inégalités entre les bénéficiaires directs de cette démocratisation et les autres enfants.

LES EXPÉRIENCES SUÉDOISES ET BRITANNIQUES

Dans l'immédiat après-guerre, le système scolaire suédois se caractérise par six ans de scolarité obligatoire, à l'issue de laquelle une partie des enfants (essentiellement ceux d'origine modeste) bénéficient d'une ou deux années de scolarité primaire supplémentaires, tandis que l'autre partie, beaucoup plus réduite (les 17 % d'enfants d'origine « aisée »), accède au collège puis au lycée. La grande majorité des enfants quittent alors l'école à 13 ou 14 ans.

Dès la fin de la guerre, une réforme d'envergure est imaginée : le tronc commun passe de six à neuf ans et les enfants pauvres et riches continuent de fréquenter les mêmes écoles pendant neuf ans au lieu de six. En outre,

les familles modestes reçoivent une aide spécifique pour compenser le manque à gagner des enfants qui ne travaillent pas. À bien des égards, cette réforme anticipe ce qui se passera en France et ailleurs. Comme ailleurs, la réforme est l'objet de débats houleux, surtout au sujet des trois années supplémentaires communes. La partie conservatrice de l'électorat ne pense pas possible, ni souhaitable, que les enfants de toutes origines puissent rester aussi longtemps dans la même école. Chose extraordinaire pour l'époque, les pouvoirs publics suédois mettent en place une expérimentation à l'échelle du pays pour trancher le débat.

Un tiers environ des communes a ainsi, entre 1949 et 1962, mis en place la réforme de façon anticipée, son avenir étant lié à la comparaison des communes réformées et des autres. Cinquante ans plus tard, C. Meghir et M. Palme ont réexaminé les éléments statistiques disponibles sur cette expérimentation et produit une évaluation riche d'enseignements¹.

Ils se sont concentrés sur la cohorte 1948. Du fait de l'expérience sociale mise en œuvre à l'échelle du pays, 35 % des enfants nés cette année-là ont fait leur scolarité dans le nouveau système, 65 % dans l'ancien. Les deux chercheurs se sont concentrés sur les rendements privés de cette réforme, mesurés par les salaires. La taille de l'échantillon leur permet de distinguer trois types d'enfants selon l'origine sociale et les résultats scolaires à la fin du primaire : origine modeste/capacités scolaires faibles, origine modeste/capacités scolaires élevées, origine aisée².

Sous l'effet direct de l'expérience, les enfants des municipalités réformées ont reçu une instruction plus longue que ceux des autres municipalités (0,3 année d'école supplémentaire en moyenne). Sans surprise, l'effet est

1. C. Meghir et M. Palme, « Educational reform, ability and family background », *American Economic Review*, 95, 2005, p. 414-424.

2. L'origine est mesurée par le niveau scolaire du père et les capacités sont mesurées sur la base de tests logiques soumis à la fin des six premières années de primaire.

concentré sur les enfants d'origine modeste, principales cibles de la réforme, ceux-là même qui, en majorité, quittaient l'école pour travailler dès que la loi le leur permettait.

S'agissant des salaires, les enfants scolarisés dans les municipalités réformées ont eu en moyenne de meilleures carrières salariales. Les auteurs calculent le rapport entre le surcroît moyen de salaire observé parmi les adultes issus de ces municipalités (par rapport aux autres adultes) et le surcroît de temps passé à l'école dans ces mêmes municipalités. Cela leur permet d'évaluer un rendement salarial, c'est-à-dire l'augmentation des salaires en pourcentage qui résulte de chaque année d'éducation supplémentaire. Ils obtiennent un rendement moyen d'environ + 5 %. Une analyse plus détaillée révèle que l'effet sur les salaires est surtout très fort pour les enfants d'origine modeste à capacités élevées (le rendement est alors de + 13 %). En revanche, l'effet de la réforme est en moyenne *négatif* pour les enfants d'origines aisées : les salaires des enfants d'origines aisées ayant grandi dans des municipalités réformées sont plutôt plus faibles que ceux des personnes de même origine sociale et de même génération ayant grandi dans l'ancien système.

Cette expérience livre un exemple historique éclairant toute l'ambiguïté de ce type de réformes : effets positifs pour les cohortes d'enfants d'origine modeste, particulièrement pour les meilleurs d'entre eux (soit, dans l'étude suédoise, 40 % de la population), mais effets plutôt négatifs pour les 17 % de la population d'origine aisée, qui fréquentaient seuls le niveau supérieur du système d'enseignement et ont subi d'un seul coup la concurrence de tous les autres.

Après la guerre, le Royaume-Uni a également procédé à des relèvements de l'âge minimum de fin de scolarité (de 14 à 15 ans en 1947 puis 16 ans en 1973). P. Oreopoulos exploite le fait que ces relèvements n'ont pas eu la même amplitude, ni été mis en place à la même date en Angleterre et en Irlande (en Irlande du Nord, l'âge minimum a atteint 15 ans en 1957 et

il a fallu attendre 1972 en République irlandaise)¹. Ces décalages temporels dans la mise en œuvre régionale des réformes permettent un protocole d'évaluation proche de celui utilisé pour la Suède (où les décalages étaient entre municipalités). À comparer des cohortes issues d'un territoire réformé avec celles issues d'un territoire voisin qui ne l'est pas encore, constate-t-on une amélioration relative des salaires dans la province réformée ? Dans le cas du Royaume-Uni, la réponse est clairement positive. L'effet du surcroît de scolarité obligatoire sur les salaires correspond, selon les calculs d'Oreopoulos, à des rendements salariaux de l'éducation de l'ordre de 12 % par année d'étude supplémentaire. Des résultats comparables sont obtenus pour les provinces canadiennes².

Au-delà de l'allongement de la scolarité obligatoire, le Royaume-Uni a également mis en œuvre une réforme du collège proche de notre propre réforme du collège unique, en abolissant, dans les années 1960, la distinction entre *Grammar School* (collèges sélectifs) et *Comprehensive School* (non sélectifs). S'appuyant sur le fait que cette réforme a été mise en place plus tard (et de façon seulement partielle) en Irlande du Nord, une récente étude de E. Maurin et S. McNally met en évidence un effet très positif sur les destins scolaires de ce type de réforme³. Que l'on considère les filles ou les garçons, on constate, juste après la réforme, une amélioration très sensible des résultats des élèves d'Irlande du Nord par rapport à ceux du reste du Royaume-Uni, tant aux évaluations nationales réalisées à 16 ans (à la fin du collège) qu'aux examens subis à 18 ans, à la fin du lycée pour l'accès à l'université.

1. P. Oreopoulos, « Do dropouts drop out too soon ? Wealth, health and happiness from compulsory schooling », *Mimeo*, Université de Toronto, 2005.

2. P. Oreopoulos, « The compelling effects of compulsory schooling : evidence from Canada », *Canadian Journal of Economics*, 2006, à paraître.

3. É. Maurin et S. McNally, « Selective schooling », *Mimeo*, Londres, Centre d'économie de l'éducation, 2006.

UNE ÉVALUATION DE L'EXPÉRIENCE FRANÇAISE

Les décennies d'après-guerre sont, en France, le moment d'une expansion continue du système scolaire et d'une élévation très rapide du niveau de formation de la population. Pour les femmes, cette évolution a permis d'abord et avant tout un accroissement de la participation au marché du travail. Mieux formées, elles sont de plus en plus nombreuses à travailler ou chercher un emploi. Chez les hommes, la diffusion des diplômes est surtout allée de pair avec une élévation des niveaux de qualification et de rémunération des emplois occupés. Nous allons nous centrer sur ce second aspect et explorer les rapports existant entre l'accroissement du niveau de formation de la population masculine née entre 1946 et 1973 et l'évolution des salaires observés en milieu de carrière pour ces générations. Dans quelle mesure le surcroît de formation dont ont bénéficié les enfants nés dans les décennies d'après-guerre a-t-il réellement contribué à l'amélioration de leur situation salariale ? Dans quelle mesure les différentes phases de la démocratisation scolaire correspondent-elles à des rythmes différents de réduction des inégalités salariales ?

Les deux phases d'expansion de l'enseignement secondaire

L'expansion du système éducatif français pour les générations d'après-guerre s'est déroulée en deux grandes phases. Le système s'est tout d'abord transformé pour accueillir l'ensemble d'une classe d'âge au sein d'un même collège, dispensant à chacun un enseignement commun. C'est tout le sens des réformes ayant progressivement institué la scolarité obligatoire à 16 ans et le collège unique. C'est également au profit des générations 1946-1964 que les filières universitaires techniques courtes (BTS, DUT) ont connu leurs premiers développements, dans le sillage de Mai 1968 notamment. À cette première période fait suite une phase, très différente, de démocratisation rapide de l'accès au lycée, dont l'impulsion a suivi l'arrivée de la gauche au pouvoir au début des années 1980. La proportion de bacheliers,

qui représentait 26 % de la classe d'âge en 1980, passe à 29 % en 1985, 44 % en 1990 et 63 % en 1995. Elle est stable depuis.

La première phase d'expansion a concerné les personnes nées entre 1946 et 1964, tandis que la seconde a surtout bénéficié aux personnes nées dans la décennie suivante, entre 1965 et 1974. Ces deux phases correspondent chacune à un effort bien particulier de diffusion de l'enseignement dans la population. Pour bien comprendre les effets de la démocratisation sur les salaires de ceux qui en ont bénéficié, il faut considérer séparément ces deux périodes et les deux sous-ensembles de générations auxquelles elles correspondent.

Lorsque l'on se concentre, pour commencer, sur les hommes nés entre 1946 et 1964, on constate qu'en deux décennies à peine, la proportion de personnes sans diplôme décroît de 43 % pour celles nées immédiatement après la guerre à moins de 30 % pour les générations du milieu des années 1960 (tableau 1). Le nombre de personnes sans diplôme au sein de chaque classe d'âge a ainsi diminué d'environ un tiers en vingt ans. Sur la même période, la proportion de la population ayant une qualification professionnelle (CAP ou BEP) s'accroît de 8 points et la proportion disposant d'un diplôme universitaire technique (de niveau bac + 2) s'accroît de 4 points. La succession de réformes menées dans les années 1950 et 1960 a contribué à augmenter la part de la population disposant de formations secondaires professionnelles et universitaires techniques au détriment de la population sans diplôme.

Tout au long de cette même période, la proportion d'hommes titulaires d'un diplôme universitaire du deuxième ou troisième cycle ou diplômé d'une grande école est en revanche restée quasi constante au sein des classes d'âge successives (avec environ 11 % de la population masculine, dont 4 % dans les grandes écoles). La première grande phase d'expansion du système éducatif combine ainsi un accroissement rapide des formations professionnelles et techniques (surtout secondaire court) et le maintien d'une sélectivité

Tableau 1 – Évolution des diplômes des hommes avec la classe d'âge.

	Tous les hommes						
	Nés en 1946	Nés en 1956	Nés en 1965	Nés en 1974	1956/ 1946	1965/ 1956	1974/ 1965
Non diplômés	43 %	36 %	29 %	21 %	– 0,07	– 0,07	– 0,08
CAP/BEP	30 %	35 %	38 %	24 %	0,05	0,03	– 0,14
Baccalauréat	10 %	11 %	11 %	23 %	0,01	0,00	0,12
BTS/DUT	5 %	6 %	9 %	15 %	0,01	0,03	0,06
Cycle 1 univ.	1 %	2 %	2 %	2 %	0,01	0,00	0,00
Cycles 2/3 univ.	7 %	7 %	6 %	11 %	0,00	0,00	0,05
Grandes écoles	4 %	4 %	5 %	5 %	0,00	0,01	0,00
	Hommes salariés						
	Nés en 1946	Nés en 1956	Nés en 1965	Nés en 1974	1956/ 1946	1965/ 1956	1974/ 1965
Non diplômés	42 %	35 %	27 %	18 %	– 0,07	– 0,08	– 0,09
CAP/BEP	30 %	35 %	38 %	25 %	0,06	0,03	– 0,13
Baccalauréat	10 %	11 %	11 %	23 %	0,01	0,00	0,12
BTS/DUT	5 %	6 %	10 %	16 %	0,02	0,03	0,06
Cycle 1 univ.	2 %	2 %	2 %	1 %	0,00	0,00	0,00
Cycles 2/3 univ.	7 %	6 %	6 %	11 %	– 0,01	0,01	0,04
Grandes écoles	4 %	4 %	5 %	5 %	0,00	0,01	0,00

Source : enquêtes « Emploi », 1990 à 2002.

stricte pour l'accès aux filières généralistes de l'enseignement supérieur long, notamment les grandes écoles.

À cette première période d'expansion succède, nous l'avons dit, une seconde phase, plus brève, mais plus rapide, dont vont bénéficier les générations nées entre le milieu des années 1960 et le milieu des années 1970. En moins de dix générations, la part des sans diplôme poursuit sa chute (– 8 points entre les générations 1965 et 1974), mais celle des diplômés de l'enseignement secondaire professionnel se met également à décroître

brutalement (– 14 points de CAP et BEP). En revanche, toujours en moins de dix générations, la part dans chaque génération des personnes titulaires d'un baccalauréat ou d'un diplôme universitaire technique court augmente de 18 points et celle des titulaires d'un diplôme du second cycle universitaire, de 5 points. L'accroissement de la proportion de bacheliers est due pour moitié au développement des nouveaux baccalauréats professionnels. Pour l'essentiel, ces classes d'âge font l'expérience d'une substitution très rapide de formations professionnelles longues à des formations professionnelles courtes. Les seconds cycles universitaires commencent eux aussi à s'ouvrir, mais, comme au cours de la phase précédente, les grandes écoles restent fermées sur une même base sociale (4 à 5 % d'une génération, en 1974 comme en 1965).

Les effets salariaux de la démocratisation scolaire

La première phase d'expansion du système éducatif peut se comprendre comme une période au cours de laquelle le destin des 10 % des élèves ayant les meilleures aptitudes scolaires au sein d'une génération étaient préservés à l'identique tandis que les autres 90 % se voyaient offrir un surcroît de formation initiale, notamment dans des filières professionnelles courtes. Au cours de la seconde phase de démocratisation, le destin scolaire des 5 % d'élèves ayant les meilleures aptitudes scolaires était de nouveau préservé tandis que les 95 % autres se voyaient offrir un surcroît de formation (essentiellement de niveau baccalauréat et universitaire court) au sein d'un lycée et d'un système universitaire progressivement ouverts à des publics plus variés. Point essentiel pour notre propos, on peut isoler, tout au long de chacune des deux grandes phases, une petite fraction de la population masculine (représentant 11 % puis 5 % de la population) dont le destin scolaire est resté assuré dans les filières d'élite. Le surcroît de formation a été important mais, pour l'essentiel, il a correspondu à des formations relativement courtes et il est demeuré ciblé sur les populations n'ayant pas accès à l'enseignement supérieur long.

Sur cette base, il nous faut évaluer si ce surcroît de formation a bien permis une amélioration de la situation salariale de ceux qui en ont bénéficié. Les générations de personnes à qui les grandes écoles et les formations supérieures longues sont restées fermées ont bénéficié à plein de deux phases d'expansion scolaire, au collège d'abord, au lycée ensuite. Observe-t-on pour autant que leurs carrières salariales se sont rapprochées de celles des diplômés des grandes écoles ? Les bénéficiaires de l'expansion scolaire ont-ils vu leurs salaires relatifs s'accroître ?

Pour répondre à ces questions, nous allons estimer une équation qui explique le salaire par des effets de cohorte, des effets d'âge et l'effet du niveau de diplôme.

Le salaire de chaque individu est également déterminé par un ensemble d'autres caractéristiques (comme par exemple l'origine géographique et sociale de l'individu) qui restent inobservées. Dans la mesure où ces autres variables ont également déterminé les performances scolaires de l'individu, les différences de salaires entre individus de niveaux d'éducation différents ne peuvent pas s'interpréter comme reflétant le seul effet de l'éducation, même lorsque l'on compare des personnes du même âge et de la même cohorte de naissance. Elles reflètent également les différences d'aptitudes existant entre individus de niveau scolaire différent.

Cependant, étant donné que la proportion d'individus sélectionnés dans les filières scolaires d'élite (dans notre cas, les grandes écoles) est stable à travers les cohortes considérées on peut raisonnablement supposer que les différences d'aptitudes entre sélectionnés et non sélectionnés sont elles aussi, en moyenne, stables dans le temps. Dans cette hypothèse, une modification de l'écart de salaire entre la population ayant accédé aux grandes écoles et le reste de la population au fil du temps ne peut pas s'interpréter comme l'effet des caractéristiques inobservées : elle ne peut provenir que de l'élévation du niveau d'étude de la population qui n'a pas accédé aux grandes écoles.

En période de démocratisation du secondaire (c'est-à-dire d'accroissement du niveau d'étude des personnes n'ayant pas accédé aux grandes écoles), l'estimateur le plus simple (appelé estimateur en différence de différences) de l'effet de l'éducation secondaire s'obtient ainsi en mesurant l'évolution, cohorte par cohorte, des différences de salaires entre les diplômés des institutions d'élite et les autres salariés¹. Ainsi, les tableaux 2 et 3 présentent deux paramètres essentiels : le premier mesure les différences de salaire systématiques qui existent entre les deux populations (liées en partie aux différences de niveau scolaire et en partie aux caractéristiques inobservées), tandis que le second mesure la réduction de cet écart, à mesure que les générations prolongent leurs études. C'est ce paramètre qu'il est possible d'interpréter comme l'effet de l'expansion scolaire : il sera positif si l'écart salarial entre les diplômés des grandes écoles et tous les autres pris en bloc se réduit au fur et à mesure que l'écart de niveau d'étude diminue.

Tableau 2 – Décomposition des salaires des hommes nés entre 1946 et 1964.

	Coefficient	Coefficient
Non diplômé GE	– 0,7571***	
Non diplômé GE x cohorte	0,0259****	
Non diplômé deuxième cycle ou plus		– 0,6024***
Non diplômé deuxième cycle ou plus x cohorte		0,0293****
Indicatrices de cohorte	oui	oui
Indicatrices d'âge	oui	oui
Constante	9,3030***	9,1428***
R2	0,14	0,19
Nombre d'observations	233 189	233 189

Source : enquêtes « Emploi », 1990 à 2002.

1. Il faut souligner que cette mesure capture tout ensemble le rendement moyen des différentes formes d'éducation secondaire, chacune étant pondérée par la part qu'elle a prise dans la phase de démocratisation étudiée.

Tableau 3 – Décomposition des salaires des hommes nés entre 1965 et 1973.

	Coefficient	Coefficient
Non diplômé GE	– 0,7709***	
Non diplômé GE x cohorte	0,1080***	
Non diplômé deuxième cycle ou plus		– 0,6386***
Non diplômé deuxième cycle ou plus x cohorte		0,1207***
Indicatrices de cohorte	oui	oui
Indicatrices d'âge	oui	oui
Constante	9,4195***	9,2655***
R2	0,14	0,19
Nombre d'observations	67 593	67 593

Source : enquêtes « Emploi », 1990 à 2002.

Pour éclairer cette question, le tableau 2 décrit l'évolution de l'écart de salaire horaire moyen entre les hommes diplômés des grandes écoles et les hommes non diplômés des grandes écoles pour les générations nées entre 1946 et 1964. Dans ce travail, les équations de salaire sont estimées uniquement sur la population masculine, bien que les femmes aient connu également une accélération de leur durée d'études. On évite ainsi les difficultés liées au traitement de la participation féminine au marché du travail qui a évolué rapidement sur la période : les résultats sur les hommes sont plus faciles interpréter et plus robustes.

Les salaires de toutes les personnes de l'échantillon sont observés au milieu des carrières, dans les enquêtes « Emplois » menées entre 1990 et 2002. Il faut souligner que l'on ne compare pas des individus à différentes dates, mais des cohortes différentes aux mêmes dates. Cette comparaison met en jeu des effets d'âge qui sont neutralisés par la présence d'indicateurs d'âge, estimés grâce à l'empilement de plusieurs années¹.

1. Il faut noter à ce point que les indicateurs d'âge mêlent en fait des effets d'âge et des effets de conjoncture, ce qui n'a pas d'importance ici puisque nous ne cherchons pas à les interpréter.

Sans surprise, les données de l'enquête « Emploi » confirment que – à âge donné et au sein d'une même cohorte – les diplômés de l'enseignement supérieur long gagnent en moyenne beaucoup plus que les autres. Si l'on se concentre sur les diplômés des grandes écoles, leurs salaires sont ainsi en moyenne deux fois plus élevés que ceux des personnes non diplômées des grandes écoles¹. Mais ces mêmes données révèlent que cet écart *a tendance à s'éroder au fil des générations*. Si l'on considère les diplômés des grandes écoles, la baisse de leur salaire relatif entre les cohortes 1946 et 1964 est d'environ 0,36 % par an², soit une déclin de 6,5 % en dix-huit générations (i.e. 1946-1964). Si l'on prend comme référence l'ensemble des diplômés des grandes écoles et des deuxième et troisième cycles universitaires, la baisse de leur salaire relativement au reste de la population masculine est un peu plus rapide : 0,4 % par génération, soit environ 7,2 % sur dix-huit générations. En d'autres termes, le surcroît de formations secondaires professionnelles et universitaires courtes dont ont bénéficié les 90 % de la population n'allant ni dans les grandes écoles ni dans les derniers cycles universitaires s'est traduit par un gain salarial total d'environ + 7 % en 18 ans. Comme cette première grande phase d'expansion du système éducatif s'est traduite par une augmentation de 14 % des diplômés de l'enseignement secondaire professionnel ou universitaire court au détriment des non-diplômés, ces résultats suggèrent que le rendement moyen de ces nouveaux diplômes est d'environ 50 % (i.e. 0,07/0,14). Si l'on admet que l'obtention d'un diplôme réclame entre 3 et 5 ans d'études supplémentaires, on peut évaluer à environ 10 à 16 % le rendement des années

1. Très exactement, la différence des logarithmes des salaires présentée dans le tableau 2 est de - 0,7571, ce qui correspond à un rapport du niveau de salaire de 1 à 2.

2. Cet effet de 0,36 % n'est pas lisible directement dans le tableau 2 car la variable de cohorte a été normalisée. Il est obtenu en divisant le coefficient (0,0259) par le terme de normalisation, soit 0,0259/7,33. Le même principe s'applique aux autres chiffres tirés des tableaux 2 et 3.

d'études certifiées dont la première phase d'expansion du système éducatif a permis la multiplication. Nous proposons plus loin une analyse plus directe du rendement moyen des années d'études supplémentaires. Toutefois, il ressort d'ores et déjà assez clairement de notre analyse que l'allongement de la durée des études qui a accompagné la grande démocratisation d'après-guerre du système éducatif français a produit des effets importants sur les salaires des bénéficiaires, dans la fourchette haute de ce qui a pu être établi dans d'autres pays¹.

Le tableau 3 propose une évaluation similaire au tableau 2 pour les générations ayant bénéficié de la seconde phase de démocratisation du système éducatif, c'est-à-dire nées entre 1965 et 1973. De façon intéressante, on observe de nouveau une baisse du salaire relatif des diplômés des grandes écoles. Le rythme de cette baisse est de 1,47 % par génération², soit environ 12 % en huit générations. En d'autres termes, le surcroît de formation professionnelle longue (baccalauréat professionnel, BTS, DUT...) dont a bénéficié 95 % de la population au cours de cette période s'est traduit par une élévation de 12 % de leurs salaires relatifs. Si l'on se souvient que cette seconde phase de démocratisation s'est traduite au sein de chaque génération par la substitution d'environ 22 % de nouveaux bacheliers et/ou titulaires d'un diplôme universitaire court à des personnes sans diplômes ou titulaires d'un diplôme du secondaire long, on obtient un rendement salarial moyen pour les nouveaux diplômés d'environ 55 % (c'est-à-dire 0,12/0,22). En adoptant les mêmes conventions que pour la première phase de

1. De tels taux de rendement impliquent qu'en renonçant à une année de salaire pour poursuivre ses études, on augmente de 10 à 16 % les salaires futurs chaque année au cours de la vie active. Un tel surplus de revenus couvre largement le coût privé ou social d'une année de formation, en particulier parce que le coût d'opportunité d'une année d'étude doit s'évaluer aux taux d'intérêt du marché, qui sont nettement inférieurs.

2. i.e., 0,108/7,34.

démocratisation, on obtient donc une évaluation comparable du rendement moyen par année d'étude certifiée supplémentaire.

Les effets de l'allongement des études

L'élévation rapide du niveau de formation des générations nées entre 1946 et 1964 d'abord, entre 1965 et 1973 ensuite, n'a pu se réaliser qu'au prix d'un allongement important de la durée des études. D'une part, l'obtention d'un diplôme plus élevé réclame mécaniquement un nombre minimum d'années de formation supplémentaires. D'autre part, au fur et à mesure que les scolarités s'allongent et se complexifient, les risques de redoublements et d'abandons en cours de cycle de formation se multiplient. Les sections précédentes suggèrent clairement que les années d'études conduisant à l'obtention d'un diplôme ont un effet important sur les salaires. Mais, les années redoublées ou n'ayant pas abouti à l'obtention d'une qualification ont-elles un rendement aussi élevé ? Il s'agit d'une question importante : le coût social et privé d'un surcroît de formation est directement fonction du nombre d'année d'études qui ont été nécessaires à son obtention. Il est toutefois difficile d'éclairer cette question car on ne dispose pas de mesure très précise des durées réellement passées à l'école et de leur évolution au fil des générations. L'enquête « Emploi » contient une information sur l'âge de fin de scolarité indiquant un accroissement moyen d'environ 1,6 an pour la première phase de démocratisation et de 1,5 an pour la seconde. Il s'agit d'un ordre de grandeur sans doute assez grossier de l'évolution des temps de scolarisation à proprement parler, l'âge de fin de scolarité étant un indicateur très indirect du temps réellement passé à l'école. Il a en particulier pour défaut de ne pas prendre en compte le fait qu'un nombre croissant d'étudiants travaillent tout en étudiant à temps partiel, précisément pour financer leurs études¹. Si

1. Selon l'enquête sur la formation et les qualifications professionnelles la proportion de personnes travaillant alors qu'elles n'ont pas fini leurs études étaient résiduelles dans l'après-guerre alors qu'elle représente aujourd'hui 20 % des étudiants.

l'on accepte l'hypothèse que l'accroissement des âges de fin d'études tend à surestimer l'accroissement des temps réellement passés dans le système éducatif, les rendements d'une année d'étude supplémentaire estimés avec cet indicateur donneront une borne inférieure des rendements réels. L'enquête « Emploi » fournit également une information sur le *niveau* atteint par les répondants, qu'ils aient ou non réussi leur diplôme. Selon cette convention, une personne ayant atteint la dernière année de son BEP a un niveau BEP, qu'elle ait réussi son examen ou non. Nous avons distingué huit niveaux et attachés à chacun d'eux un nombre d'année d'étude théorique¹. Nous avons également construit des années théoriques correspondant au diplôme *obtenu*². En trente ans, le nombre d'années correspondant au niveau ou au diplôme s'est élevé d'environ deux ans et l'âge de fin d'étude déclaré, de plus de trois ans. Une partie non négligeable de l'effort éducatif (un tiers environ) s'est ainsi perdue en années redoublées dont l'efficacité est probablement moindre que celles des années non redoublées, surtout si celles-ci sont couronnées par un certificat.

-
1. Nos conventions sont les suivantes : les personnes ayant atteint la terminale se voient attribuer douze années d'étude (qu'elles aient ou non réussi le baccalauréat), celles ayant atteint les premiers cycles universitaires en reçoivent quatorze (qu'elles ou non un diplôme bac + 2), celles ayant atteint les seconds cycles en reçoivent seize, et les troisième cycles, dix-huit. Les personnes ayant dépassé la troisième et commencé une scolarité au lycée reçoivent dix années d'études, celles n'ayant été que jusqu'en troisième ou équivalent en reçoivent neuf, les autres personnes ayant fréquenté le collège en reçoivent huit et celles déclarant avoir arrêté avant le secondaire, au primaire, en reçoivent sept (pour mémoire l'âge modal de fin d'étude de ce dernier groupe est de 14 ans).
2. Nous présenterons les résultats correspondants à deux spécifications possibles. La première associe à chaque diplôme l'âge de fin d'étude médian de ses titulaires (tel qu'observé en début de période pour la génération 1947). La seconde associe à chaque diplôme un nombre d'années d'étude théoriques.

Adoptant la même méthodologie que précédemment, nous avons estimé, pour chacune des deux grandes phases de démocratisation, le rapport entre l'écart salarial avec les diplômés de grandes écoles (qui se réduit avec les générations) et l'écart de temps passé à l'école (qui diminue également). Nous avons utilisé tour à tour trois mesures du temps passé à l'école : (a) la durée théorique telle que le diplôme permet de l'estimer, (b) la durée telle que le *niveau* atteint en fin de scolarité permet de l'estimer, (c) la durée telle que l'âge de fin d'étude permet de l'estimer.

Lorsque l'on se livre à ce calcul (tableaux 4 et 5), on constate que le salaire des personnes non diplômées des grandes écoles s'est rapproché de celui des diplômés au rythme d'environ 6 % par année supplémentaire d'âge de fin d'étude et d'environ 10 % (9 % pour la première période et 11 % pour la seconde) par année correspondant à un niveau supplémentaire (que la fréquentation du niveau soit certifiée ou non). S'agissant des années couronnées par un diplôme, les salaires des personnes non diplômées d'une

Tableau 4 – Rendement des années d'étude (cohortes 1946-1964).

	Coefficient	Coefficient	Coefficient	Coefficient
Non diplômé GE	-0,4297***	0,2076***	0,0082	0,4681
Durée d'études déclarée	0,0559***			
Durée d'études théorique correspondant aux niveaux		0,0879***		
Durée d'études théorique correspondant aux diplômes			0,1010***	
Durée d'études, base 1947				0,1769***
Indicatrices de cohorte	oui	oui	oui	oui
Indicatrices d'âge	oui	oui	oui	oui
Constante	8,3369***	7,7321***	7,4994***	6,1388***
R2	0,15	0,15	0,15	0,15
Nombre d'observations	230914	230914	230914	230914

Source : enquêtes « Emploi », 1990 à 2002.

Tableau 5 – Rendement des années d'étude (cohortes 1965 et 1973).

	Coefficient	Coefficient	Coefficient	Coefficient
Non diplômé GE	- 0,2986***	0,1444***	0,2852	0,0220
Durée d'études déclarée	0,0649***			
Durée d'études théorique correspondant aux niveaux		0,1123***		
Durée d'études théorique correspondant aux diplômes			0,1280***	
Durée d'études, base 1947				0,1012***
Indicatrices de cohorte	oui	oui	oui	oui
Indicatrices d'âge	oui	oui	oui	oui
Constante	8,2448***	7,3831***	7,1036***	7,5866***
R2	0,14	0,14	0,14	0,14
Nombre d'observations	67337	67337	67337	67337

Source : enquêtes « Emploi », 1990 à 2002.

grande école se sont élevés à un rythme plus rapide encore, compris entre 10 et 17 % par année d'étude certifiée supplémentaire, selon la période considérée et la convention adoptée pour mesurer les années certifiées. Nous retrouvons là des ordres de grandeurs proches de ceux auxquels nous parvenions en examinant le rendement des diplômes dans la première partie de cette étude. Ces évaluations suggèrent clairement que la démocratisation est d'autant plus rentable pour les populations visées, que l'on parvient à leur éviter les années perdues, sous forme de redoublement et d'échec notamment.

Depuis bientôt dix ans, la France hésite à franchir une nouvelle étape dans le processus de démocratisation de son système éducatif. Elle s'interroge sur l'opportunité d'ouvrir réellement les portes de son enseignement supérieur long et de ses grandes écoles. Beaucoup sont même tentés de revenir sur les acquis des précédentes étapes du processus, notamment le collège unique. L'ambition d'amener l'ensemble d'une génération au niveau

du baccalauréat est dénoncée de toutes parts. Ces hésitations françaises tranchent avec le dynamisme éducatif observé ailleurs dans le monde développé. Elles naissent du retentissement particulier qu'ont dans ce pays les difficultés rencontrées au cours des décennies récentes pour accueillir en masse, au collège puis au lycée, les enfants des catégories les plus modestes de la société. Les enseignants font face à des problèmes inédits de gestion des classes et ces difficultés – peut-être plus encore en France qu'ailleurs – empêchent d'envisager sereinement une nouvelle étape de démocratisation. Comme nous avons pu le constater dans cette étude, l'expansion de l'enseignement secondaire a pourtant été un succès. Contrairement à une idée aujourd'hui dominante, les phases les plus volontaristes de l'expansion scolaire d'après-guerre ont coïncidé avec une amélioration sur le long terme des destins sociaux (ici mesurés à travers les salaires) de ceux qui en ont bénéficié le plus directement, c'est-à-dire tous ceux qui, sans ce volontarisme, seraient probablement aujourd'hui sur le marché du travail sans qualification secondaire. Le surcroît de formation dont ont bénéficié les enfants de milieux modestes au fil des générations d'après-guerre s'est en effet traduit par une amélioration très sensible de leur situation salariale à l'âge adulte.

Une politique éducative ne peut pas simplement se juger à l'aune des difficultés concrètes, immédiates, de sa mise en œuvre. Il importe également d'apprécier les évolutions sur le long terme qui, sans elles, n'auraient pas pu se produire, les inégalités et les déchirements qu'elle a permis d'éviter. À cet égard, le bilan des politiques menées en France dans l'après-guerre rejoint celui déjà disponible dans d'autres pays développés et incite à retrouver avec eux une vision un peu plus optimiste et volontariste de l'avenir de l'école.

Expansion scolaire et insertion professionnelle : une évaluation de l'ouverture du lycée depuis le début des années 1980

Dominique GOUX et Cyril NOUVEAU

L'insertion professionnelle des jeunes est aujourd'hui l'un des problèmes les plus persistants et les plus étudiés en France. À intervalles réguliers, l'INSEE dresse un « bilan formation-emploi » : le dernier en date retrace les évolutions de l'emploi et du chômage des jeunes, celles de leur niveau et de leur type de formation, telles qu'elles ont pu être observées entre le début des années 1980 et le début des années 2000¹. Les rapports parlementaires et administratifs ne sont guère moins fréquents. Pour n'en citer que deux récents, en 2006, le Sénat suggère aux entreprises comme aux jeunes diplômés de changer leurs représentations du marché du travail : les unes et les autres ne se connaissent pas mutuellement et l'offre ne peut rencontrer la demande. Avant d'être remplacé par le Centre d'analyse stratégique, le Commissariat général du plan, constatant que l'insertion professionnelle et sociale des jeunes est insatisfaisante, coordonne un rapport qui tente de juger de l'efficacité des – nombreuses – politiques nationales d'éducation et d'insertion dans l'emploi en place depuis 20 ans². Côté académique, les économistes et les sociologues français ont eux aussi produit une vaste littérature sur l'insertion professionnelle des jeunes³.

1. INSEE, « Bilan formation-emploi. De l'école à l'emploi : parcours », *Économie et statistique*, 378-379, 2004 ; INSEE, « Bilan formation-emploi (II). Formation et qualité des emplois occupés », *Économie et statistique*, 388-389, 2005.

2. D. Charvet, *Jeunesse, le devoir d'avenir*, rapport du Commissariat général du plan, Paris, La Documentation française, 2001.

3. Pour une synthèse de ces travaux, voir F. Lefresne, *Les Jeunes et l'emploi*, Paris, La Découverte, « Repères », 2003 ou Ch. Nicole-Drancourt et L. Roulleau-Berger, *L'Insertion des jeunes en France*, Paris, PUF, « Que sais-je », 2002.

Au-delà de la grande diversité des approches, les études s'accordent au moins sur un élément de diagnostic : des efforts soutenus ont été produits pour augmenter de façon significative le niveau moyen de formation des jeunes quand ils quittent l'école, et une grosse partie de ces efforts et de ces investissements en formation a été concentrée entre 1985 et 1995¹.

De fait, les générations nées entre le milieu des années 1960 et le milieu des années 1970 ont bénéficié de l'un des plus formidables efforts d'ouverture du système éducatif de l'histoire du pays². En à peine dix générations, la proportion de personnes ayant au moins le baccalauréat a augmenté de plus de 20 points : plus de 60 % de la génération née en 1975 décroche ou dépasse le baccalauréat, contre moins de 40 % de la génération née en 1966.

Pour autant, un certain scepticisme entoure aujourd'hui le bilan de cette politique. Pour beaucoup, l'allongement de la durée des études ne ferait que retarder jusqu'à des âges plus élevés le problème de l'insertion, sans fondamentalement le résoudre. Tout se passerait comme si les générations les plus récentes accédaient plus ou moins au même ensemble d'emplois, mais simplement à un âge un peu plus avancé que leurs aînées. La démocratisation du système scolaire est ainsi dénoncée comme une inflation du niveau d'étude sans effet réel sinon celui d'alimenter un sentiment de déclassement dans la jeunesse³. Cette vision pessimiste de l'ouverture de l'école est nourrie par le constat maintes fois répété de la persistance d'un chômage élevé dans les catégories d'âge traditionnellement

1. É. Verdier, « Les paradoxes du système éducatif français », *La Revue de la CFDT*, 78, 2006.

2. S. Durier et P. Poulet-Coulibando, « Formation initiale, orientations et diplômes de 1985 à 2002 », *Économie et statistique*, 378-379, 2004.

3. M. Duru-Bellat, *L'Inflation scolaire : les désillusions de la méritocratie*, Paris, Le Seuil, 2006.

considérées comme représentant les jeunes. Ainsi, le taux de chômage des 15-24 ans ne s'est jamais situé en dessous de 18 % depuis vingt-cinq ans¹.

Cette analyse et ce type de raisonnement ont pour eux tous les atouts de l'évidence. Ils posent cependant de nombreux problèmes. Très fondamentalement, ils négligent que les jeunes actifs d'aujourd'hui sont à bien des égards différents de ceux observés naguère. Ils sont davantage diplômés, mais également – du fait même de l'allongement des études et de l'entrée retardée sur le marché du travail – beaucoup moins expérimentés, et en particulier beaucoup plus souvent dépourvus des deux ou trois années d'expérience initiale du marché du travail si importantes pour l'insertion professionnelle. Du coup, l'évolution de la situation des 15-24 ans sur le marché du travail est la combinaison d'effets opposés, celui de leur formation plus élevée d'une part, celui de leur expérience plus réduite d'autre part. Pour réellement évaluer l'effet de la démocratisation du lycée, il est nécessaire de séparer ces deux effets, difficulté généralement non perçue par les études disponibles.

Les très rares tentatives pour surmonter cette difficulté consistent à analyser non plus un groupe d'actifs (ou de personnes) d'une même tranche d'âge (les 15-24 ans, les 15-29 ans par exemple), mais un groupe de personnes ayant quitté l'école à la même date (celles qui ont quitté l'école en 1988 par exemple). Le taux d'emploi six mois ou un an après l'entrée sur le marché du travail devient par exemple une mesure de la qualité de l'insertion professionnelle². Ce changement de fenêtre d'observation marque un progrès, mais continue de soulever elle aussi des difficultés d'interprétation. L'évolution au fil des années des risques de chômage de nouveaux entrants sur le

1. F. Lefresne, *Les Jeunes et l'emploi*, op. cit.

2. Y. Fondeur et C. Minni, « L'emploi des jeunes au cœur des dynamiques du marché du travail », *Économie et statistique*, 378-379, 2004 ; C. Minni et P. Poulet-Coulibando, « Coup de frein à l'insertion professionnelle des jeunes », *Premières synthèses*, 07/1, 2003.

marché du travail reflète avant tout les effets de la conjoncture macro-économique et n'a qu'un lien très indirect avec l'évolution des destins professionnels au fil des générations¹. Plus profondément, les nouveaux entrants forment des populations dont la composition varie au cours du temps et au fil des conjonctures. Ceux qui quittent l'école quand la conjoncture est mauvaise et les emplois rares sont – presque par définition – différents de ceux qui la quittent lorsque la conjoncture est bonne et les emplois nombreux. Comparer la situation de nouveaux entrants à deux dates successives revient à comparer des groupes de jeunes actifs dont les différences ne se réduisent pas à un écart de formation et ne permet pas davantage d'isoler le rôle de l'éducation que les analyses centrées sur une classe d'âge (les 15-24 ans par exemple).

Cet article propose de réévaluer la démocratisation de l'enseignement secondaire en France, à partir d'une approche différente : elle repose sur la comparaison des trajectoires professionnelles de générations définies non pas par leur date d'entrée sur le marché du travail, mais par leur date de naissance. Ces groupes de personnes nées à la même date seront suivis de l'âge de 15 ans à l'âge de 32 ans, et l'on se concentrera tout particulièrement sur l'évolution des risques de chômage aux âges qui font suite à la période de transition entre école et emploi proprement dite. S'agissant d'évaluer l'impact propre du surcroît de formation sur les destins sociaux, il est en effet crucial de se concentrer non pas sur les âges au cours desquels s'effectuent les transitions vers le marché du travail (grosso modo avant 27 ans), mais sur la période qui lui fait immédiatement suite, après que chacun a eu l'occasion de passer au moins quelques années sur le marché du travail.

1. Y. Fondeur et C. Minni, « Au-delà du “processus d'insertion” : les jeunes au cœur des ajustements conjoncturels et des transformations des normes d'emploi », document de travail IRES, 2003.

Dans un premier temps, nous expliquons plus en détail la méthode utilisée et les données servant de base à notre étude (*infra*, p. 86). Ensuite nous expliquons comment la phase d'insertion sur le marché du travail, entre 16 et 27 ans, s'est transformée de la génération née en 1966, juste avant la phase de démocratisation du lycée, à celle née en 1978, juste à la fin de cette ouverture de l'école (*infra*, p. 87) et quels effets ces changements ont eu sur la phase immédiatement successive à cette insertion (*infra*, p. 92). Nous confortons ces résultats en montrant qu'ils marquent une rupture par rapport aux évolutions observées pour les générations immédiatement précédentes et non concernées par la démocratisation du lycée (*infra*, p. 96).

DONNÉES ET MÉTHODE

Notre étude s'appuie sur les résultats des enquêtes « Emploi » de l'INSEE, réalisées entre 1982 et 2005. Nous raisonnons sur des groupes de personnes nées la même année, chacun de ces groupes constituant ce que nous appellerons une génération. Pour chaque génération, nous distinguerons deux périodes : la période d'*insertion* proprement dite, au cours de laquelle s'effectuent les transitions vers le marché du travail, et celle qui lui fait suite, que nous proposons d'appeler période de *primo-maturité*. L'insertion sur le marché du travail des générations suivies dans cette étude se joue entre 16 et 27 ans. À 16 ans, tous sont à l'école, à 27 ans presque tous ont achevé leurs études : l'âge de 27 ans est en effet l'âge au-delà duquel moins de 5 % de la génération déclare être encore en formation initiale dans l'enquête « Emploi ». Cet âge marque ainsi un seuil fondamental : la génération passe d'une situation où sa formation n'est pas terminée à une situation où continuer de se former devient l'exception. Cette frontière d'âge est la même pour les hommes et pour les femmes. Les séries des enquêtes « Emploi » de 1982-2002 et 2003-2005¹

1. Sur ces dernières années, nous utilisons l'enquête « Emploi » en continu.

nous permettent d'analyser la période d'insertion des générations nées entre 1966 et 1978 : par exemple, l'enquête « Emploi » de 1982 nous informe sur la génération 1966 quand elle a 16 ans, l'enquête « Emploi » de 1983 sur la génération 1966 quand elle a 17 ans, etc. Au total, en cumulant les informations fournies par les enquêtes « Emploi » de 1982 à 1993, on dispose de renseignements sur la génération 1966 du moment où elle a 16 ans jusqu'au moment où elle atteint 27 ans. De la même façon, mises bout à bout, les enquêtes « Emploi » conduites entre 1994 et 2005 décrivent la situation de la génération (née en) 1978 de ses 16 ans jusqu'à ses 27 ans.

La période de primo-maturité est celle suivant immédiatement : quand la génération a entre 27 et 32 ans. À ces âges-là, la totalité de la génération a terminé sa formation initiale (voir *supra*). Les premières années de l'entrée sur le marché du travail sont souvent passées : à 27 ans, plus des trois quarts d'une génération ont passé plus de trois ans sur le marché du travail depuis leur sortie de l'école, à 32 ans, la quasi-totalité de la génération a plus de trois ans d'expérience du marché du travail. En incluant dans nos données la série des nouvelles enquêtes « Emploi » de 2003-2005, nous pouvons étudier cette période pour les générations nées entre 1966 et 1973. La génération née en 1973 a eu en effet 32 ans en 2005. Une présentation détaillée des données est fournie dans l'encadré 2 (*infra*, p. 104).

TRANSFORMATION DE LA PHASE D'INSERTION AVANT 27 ANS : MOINS D'EMPLOI, PLUS D'ÉTUDES

Conçue dans la décennie qui a suivi l'arrivée de la gauche au pouvoir, la dernière grande phase d'expansion du système éducatif a complètement bouleversé les conditions d'insertion des jeunes Français nés entre le milieu des années 1960 et le milieu des années 1970. En à peine dix générations, la durée des études s'est allongée de près d'un an et demi. Entre les générations 1966 et 1978, la proportion de personnes de 16 à 27 ans encore à l'école s'est accrue de 12 points pour les hommes et de 14 points pour les

Tableau 6 – Forte hausse du niveau de diplôme en moins de quinze générations.

Génération (année de naissance)	Répartition selon le diplôme le plus élevé obtenu						Ensemble
	Sans diplôme ou CAP	BEPC	CAP, BEP ou équivalent	Bac ou équivalent	Bac + 2	Supérieur à bac + 2	
1959	29,3	9,6	29,9	13,2	12,3	5,7	100
1960	27,6	9,5	29,4	14,5	12,5	6,5	100
1961	25,6	9,6	31,5	14,1	12,9	6,3	100
1962	23,8	9,7	32,8	14,6	12,2	6,8	100
1963	25,3	8,3	31,9	14,1	12,4	8,0	100
1964	24,1	7,5	32,4	14,0	12,5	9,5	100
1965	22,4	6,9	34,6	13,4	12,6	10,0	100
1966	22,0	6,1	32,7	13,6	13,7	11,9	100
1967	20,2	5,8	32,6	13,8	15,0	12,6	100
1968	20,0	5,4	31,6	14,8	14,8	13,4	100
1969	20,5	5,1	29,8	14,5	15,9	14,1	100
1970	18,0	4,6	28,7	16,7	16,0	15,9	100
1971	16,9	4,6	25,2	17,8	17,0	18,5	100
1972	16,2	5,3	23,0	18,0	18,9	18,6	100
1973	14,4	6,2	20,6	20,0	19,5	19,2	100
1974	14,7	5,0	19,8	22,8	18,3	19,5	100
1975	13,2	5,3	20,5	21,5	18,5	21,0	100
1976	12,9	4,6	18,2	23,6	18,4	22,4	100
1977	11,4	6,4	17,0	24,0	19,4	21,9	100
1978	11,6	3,5	16,6	24,0	20,6	23,6	100

Pour chaque génération, on a évalué son niveau de diplôme à partir de trois enquêtes « Emploi » celles réalisées 26, 27 et 28 ans après leur naissance. Les « sans diplôme » incluent les certificats d'études pour les générations les plus âgées (2 % pour la génération 1966).

Source : enquêtes « Emploi », 1985 à 2005, INSEE.

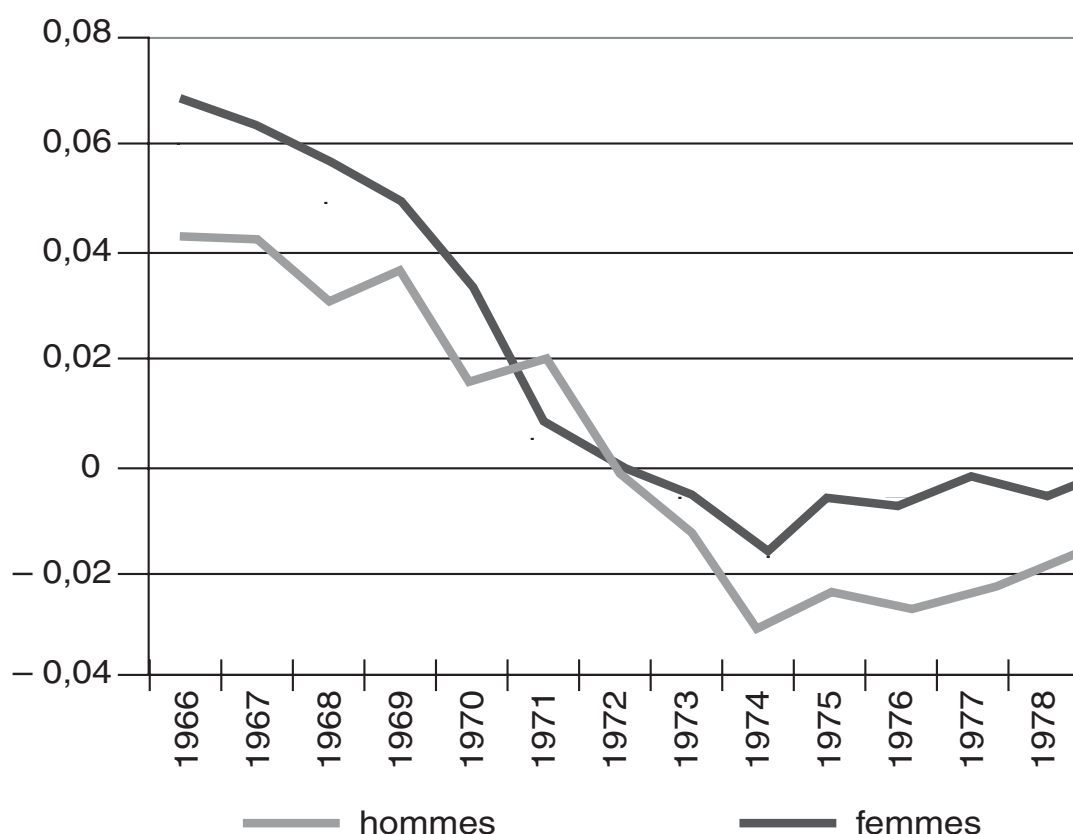


Figure 1 – Taux d’emploi entre 15 et 27 ans pour les générations 1966-1978.

femmes (tableau 6). Cette évolution a eu pour contrepartie une entrée plus tardive sur le marché du travail et une baisse très sensible de la proportion de 16-27 ans dans l’emploi (– 6 points, figure 1), cette baisse s’étant concentrée entre les générations 1966 à 1974, avant de s’interrompre brutalement pour les générations 1975 à 1978, vers le milieu des années 1990.

Lorsque l’on compare la photographie aux mêmes âges – 16 à 27 ans – des jeunes nés en 1978 et des jeunes nés en 1966, on compare ainsi deux groupes complètement différents : les jeunes nés en 1978 sont mieux formés certes, mais présents depuis beaucoup moins longtemps sur le marché du travail, ayant beaucoup moins souvent accumulé les quelques années d’expérience initiale si cruciales pour l’insertion professionnelle. Parmi les actifs de 16 à 27 ans, la proportion de ceux ayant plus d’un an d’ancienneté

sur le marché du travail a ainsi diminué de 7 points entre la génération née en 1966 et celle née en 1978. Cette baisse est de même ampleur pour les hommes et pour les femmes. Cette première année d'expérience du marché du travail est de fait fondamentale. Le taux d'emploi des personnes ayant moins d'un an d'expérience du marché du travail est en général (quelle que soit la génération) inférieur à 20 %, alors qu'il atteint 65-70 % dès la deuxième année.

Il est remarquable de constater alors, que bien que l'expérience professionnelle de cette classe d'âge diminuait rapidement, le taux de chômage des actifs de 16-27 ans n'a pas augmenté au fil des générations (figure 2)

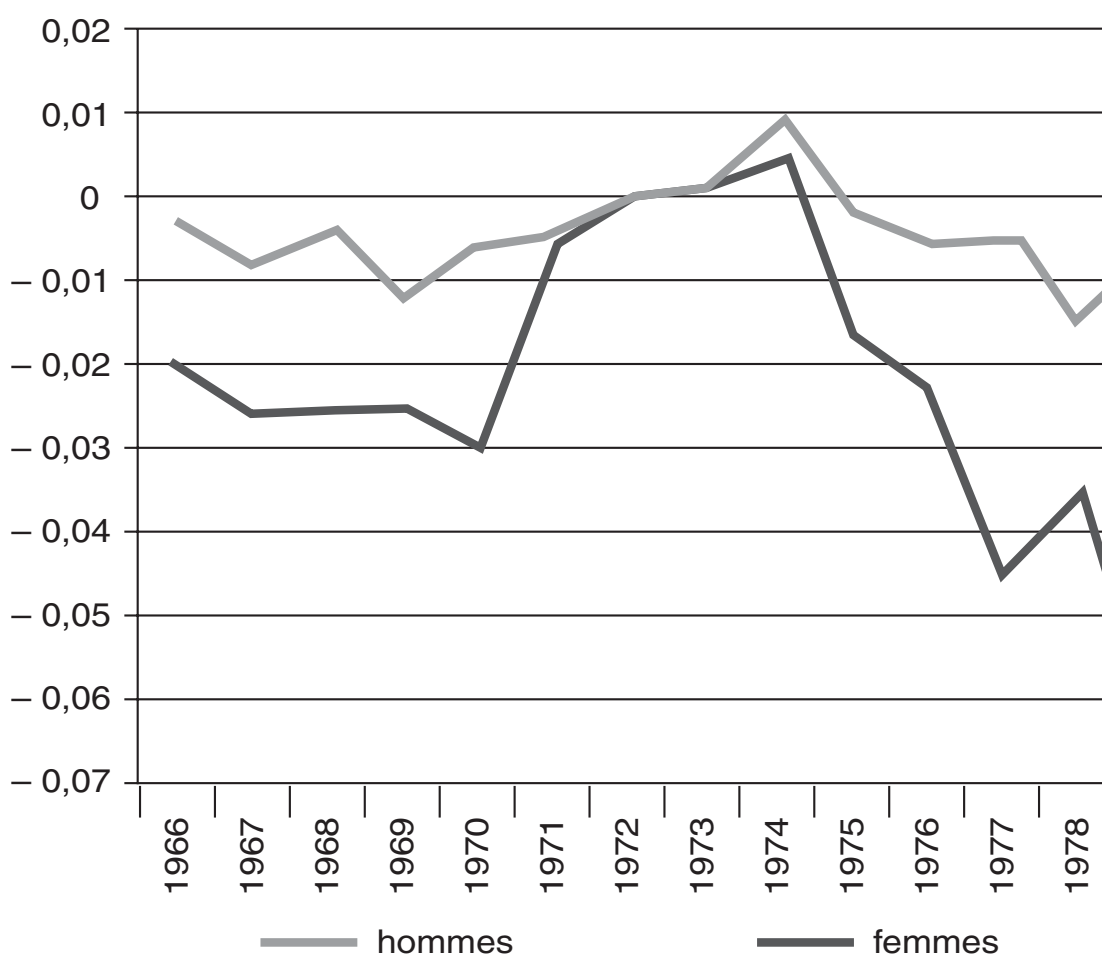


Figure 2 – Taux de chômage entre 15 et 27 ans pour les générations 1966-1978.

et que, du fait de la baisse concomitante du taux d'activité, la proportion de la population totale des 16-27 ans au chômage a même baissé sensiblement (– 2 points chez les hommes, – 5 points chez les femmes, figure 3). La stabilité du taux de chômage des actifs de 16-27 ans ne signifie pas que le surcroît de formation dont ils ont bénéficié n'a servi à rien, mais signifie, au contraire, qu'il est bel et bien parvenu à compenser le déficit d'expérience initiale du marché du travail accumulé au fil des générations par les 16-27 ans. La hausse du niveau de formation a d'emblée été suffisamment efficace pour maintenir à peu près identique le taux de chômage d'une population par ailleurs devenue beaucoup moins expérimentée.

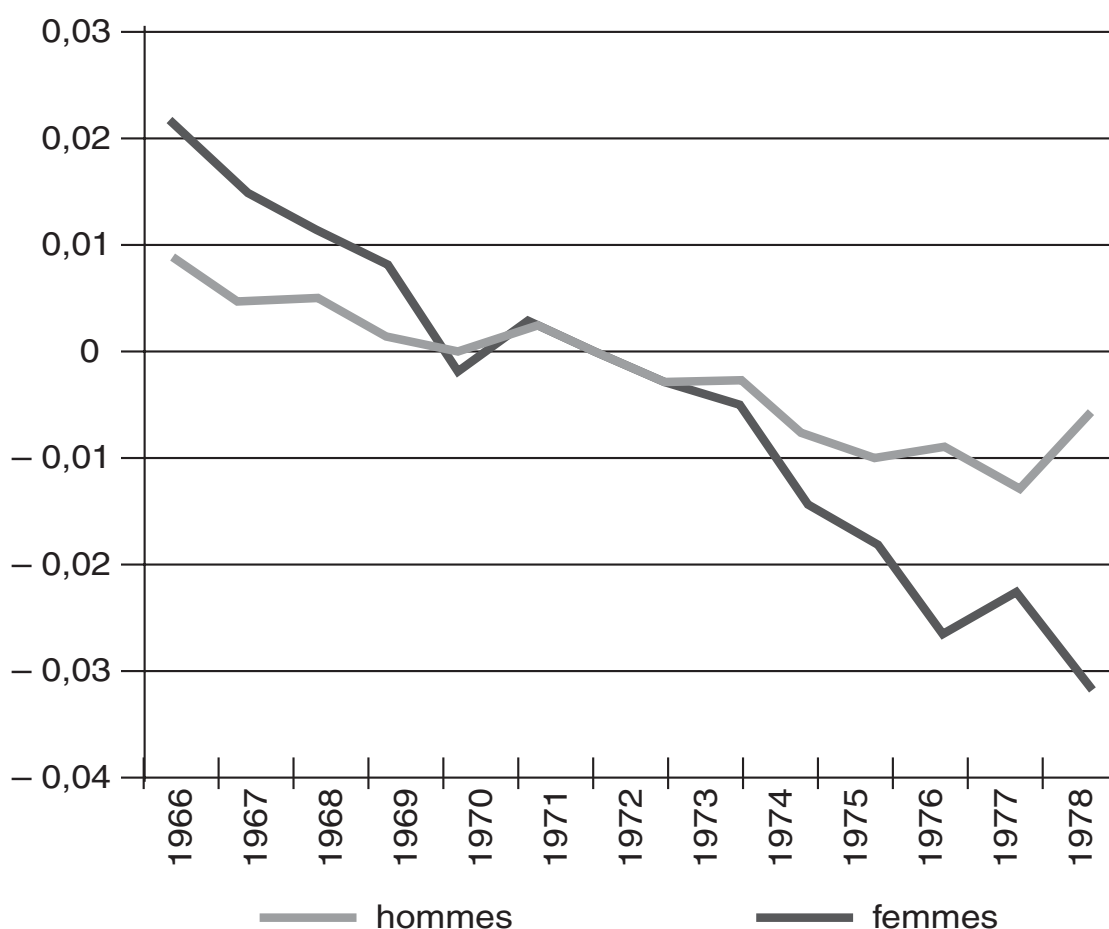


Figure 3 – Part de chômage chez les 15-27 ans.

Au total, les personnes nées dans les années 1970 ont passé – entre 16 et 27 ans – beaucoup plus de temps à l'école et beaucoup moins de temps dans l'emploi ou au chômage que les personnes nées dans la seconde moitié des années 1960, la proportion de chômeurs parmi les actifs de ce groupe d'âge restant stable en dépit de la baisse importante de leur expérience professionnelle.

AMÉLIORATION DE LA SITUATION ENTRE 27 ET 32 ANS AU FIL DES GÉNÉRATIONS

Au fur et à mesure que s'éloigne le moment de l'arrivée sur le marché du travail à proprement parler, les différences d'expérience professionnelle entre générations perdent de leur importance : avoir douze ans d'expérience plutôt que dix est un atout beaucoup moins massif que d'avoir deux ans d'expérience plutôt que zéro. Du coup, pour bien juger de l'effet réel d'un surcroît de formation d'une génération à l'autre, la question cruciale n'est pas tant de savoir comment évolue l'exposition au chômage avant 27 ans (quand les différences d'expérience professionnelle jouent un rôle crucial) que de déterminer comme cette exposition évolue *après* cette phase d'insertion (quand les différences d'expérience professionnelle jouent un rôle mineur). C'est à cet exercice que nous allons maintenant nous livrer : comment l'exposition au chômage a-t-elle évolué entre le début et la fin de la dernière grande expansion éducative aux âges qui font suite à la période d'insertion professionnelle telle que nous l'avons définie, c'est-à-dire entre 27 et 32 ans. La dernière enquête disponible datant de 2005, nous ne pouvons pas prolonger l'analyse au-delà de la génération 1973.

Dans cette tranche d'âge, les générations nées dans les années 1970 restent moins expérimentées que les générations nées dans la seconde moitié des années 1960, mais il s'agit de différences d'expérience moins essentielles que celles observées entre 16 et 27 ans. Du coup, lorsqu'on les observe entre 27 et 32 ans, la différence majeure entre les générations

des années 1970 et celles des années 1960 redevient la différence de formation initiale et la comparaison de leur situation professionnelle donne un éclairage direct sur les effets de ce surcroît de formation reçue en termes d'employabilité une fois passée la période d'insertion à proprement parler.

De fait, les générations nées au début des années 1970 semblent bel et bien mieux armées : leur taux d'emploi à 27-32 ans est plus élevé que celui des générations des années 1960 (figure 4). L'écart est particulièrement significatif pour les femmes : on constate une hausse quasi continue du taux d'emploi moyen aux âges compris entre 27 et 32 ans entre les générations 1966 et 1973. Pour cette dernière génération, le taux d'emploi est de plus de 5 points plus élevé que pour les femmes nées en 1966. Le taux d'emploi augmente également pour les hommes, mais dans une proportion

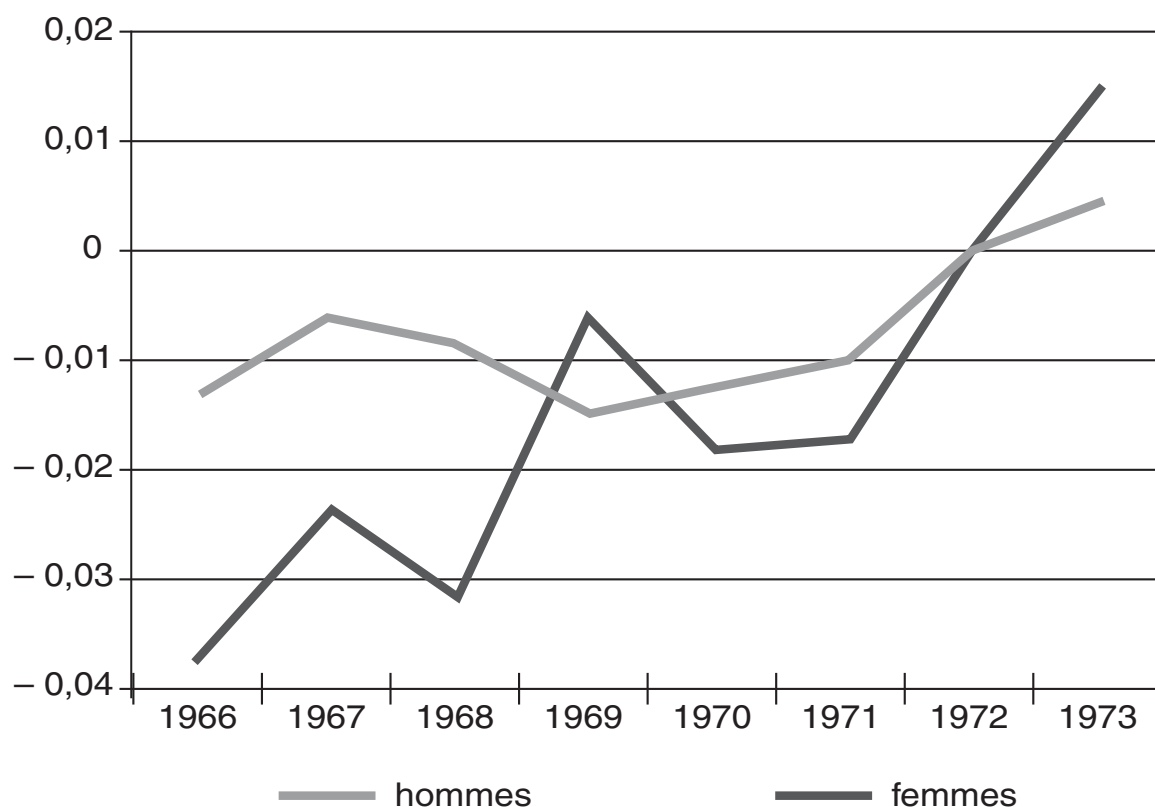


Figure 4 – Taux d'emploi entre 27 et 32 ans.

moindre (presque 2 points entre la génération 1966 et la génération 1973)¹ (figure 4).

L'exposition au chômage suit une courbe opposée : le taux de chômage entre 27 et 32 ans a diminué de 2,5 points pour les hommes et de 2,7 points pour les femmes en huit générations (figure 5). Une fois passés les remous de l'insertion, la substitution de formation initiale à de l'expérience professionnelle semble donc apporter en cours de vie active un surcroît d'employabilité pour les hommes et encore plus pour les femmes. Pour ces dernières, à la baisse du taux de chômage s'est par ailleurs ajoutée une augmentation de la participation, qui est la poursuite d'une tendance plus longue.

L'ouverture massive de l'accès au lycée s'est accompagnée d'une hausse d'environ 3 points du taux d'emploi des personnes de 27 à 32 ans entre la génération née en 1966 et celle de 1973. Cette hausse ne représente pas le simple effet d'un surcroît d'éducation lié à la réforme. À 27-32 ans, la génération 1973 est certes mieux éduquée que la génération 1966 : 39 % ont un diplôme de niveau supérieur ou égal à bac + 2, contre 26 % de la génération 1966, soit en moyenne 2 points de plus par génération. À 27-32 ans, la génération 1973 est également moins expérimentée que la génération 1966 : elle a en moyenne huit ans et demi d'expérience, contre dix ans pour la génération 1966, soit un an et demi de moins.

1. Le fait de calculer des taux moyens d'emploi sur plusieurs années (de l'année des 27 ans à l'année des 32 ans, soit une moyenne sur six ans) lisse les effets éventuels de la conjoncture. Ainsi, les générations nées entre 1970 et 1973 ont eu 27-32 ans entre 1997 et 2005, tandis que les générations nées entre 1966 et 1969 ont eu 27-32 ans entre 1993 et 2001. Ces deux groupes de génération sont observés à 27-32 ans sur des segments temporels différents (1993-2001 dans un cas, 1997-2005 dans l'autre), mais suffisamment larges pour inclure tous les deux des années de mauvaise et de bonne conjoncture.

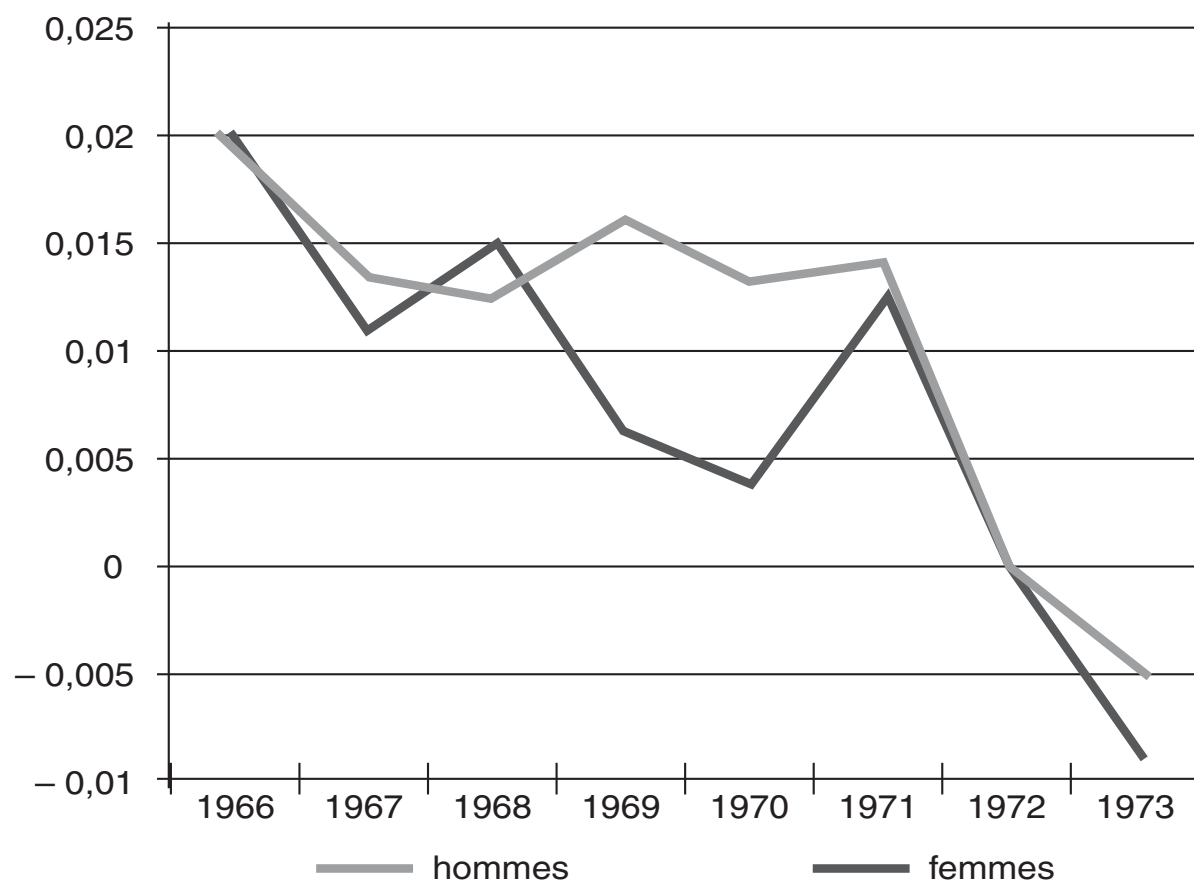


Figure 5 – Taux de chômage.

Lorsqu'elle est mesurée à âge donné (ici à 27-32 ans), l'évolution du taux d'emploi capte ainsi l'effet de *substituer* une certaine quantité de formation initiale à une certaine quantité d'expérience. Pour isoler l'effet propre d'un surcroît de formation initiale d'un an et demi, il est nécessaire d'isoler l'effet de l'expérience, en l'occurrence l'effet sur le taux d'emploi d'un surcroît d'un an et demi d'expérience. L'identification de cet effet est possible en analysant la façon dont évolue avec l'âge le taux d'emploi au sein d'une génération. Nos estimations montrent qu'en moyenne, entre 27 et 32 ans, une année d'expérience supplémentaire correspond à un taux d'emploi de 0,3 point plus élevé. Cet effet de l'expérience est relativement plus fort pour les hommes : pour eux, une année d'expérience supplémentaire correspond à 0,4 point de taux d'emploi supplémentaire, contre 0,2 point pour les femmes.

Du fait de son surcroît de formation par rapport à la génération née en 1966, les femmes de la génération 1973 ont, en moyenne entre 27 et 32 ans, un taux d'emploi de près de 5,5 points supérieur ($5 + 1,5 \times 0,2$). Le taux d'emploi augmente aussi pour les hommes entre ces deux générations, mais dans des proportions moindres, + 2,5 points ($1,7 + 1,6 \times 0,4$).

FIN DE LA DÉMOCRATISATION DU COLLÈGE EN PÉRIODE DE REVALORISATION DU SALAIRE MINIMUM

L'analyse qui précède éclaire les conséquences en terme d'emplois et de chômage de la dernière grande phase d'expansion éducative, celle qui a ouvert les portes du lycée et entrouvert celles de l'université aux générations nées entre le milieu des années 1960 et le milieu des années 1970. Cette démocratisation très rapide de l'enseignement secondaire s'est accompagnée d'une amélioration de l'emploi et d'une baisse très significative des risques de chômage observés à 27-32 ans au fil des générations 1966 à 1973. Il est trop tôt aujourd'hui pour voir les conséquences de l'arrêt brutal de l'effort d'ouverture du système scolaire survenu dans les années 1990 et qui s'est traduit par un arrêt de l'élévation du niveau de formation à partir des générations nées dans le milieu des années 1970.

En revanche, il est possible d'évaluer si l'amélioration perceptible au fil des cohortes 1966-1973 a marqué une rupture par rapport au destin des cohortes immédiatement plus anciennes. Pour cela, nous allons compléter l'analyse qui précède en regardant les trajectoires des générations immédiatement plus âgées que celles que nous venons d'étudier. Ces cohortes, nées à la fin des années 1950 et au début des années 1960, ont connu une élévation bien moins rapide de leur niveau de formation : la durée médiane de la scolarité a augmenté d'une demie année entre la génération née en 1958 et celle née en 1965 (en huit générations), alors qu'entre les générations nées en 1966 et celles nées en 1973 (en huit générations également), la durée médiane de scolarité a augmenté de deux ans et demi (figure 6).

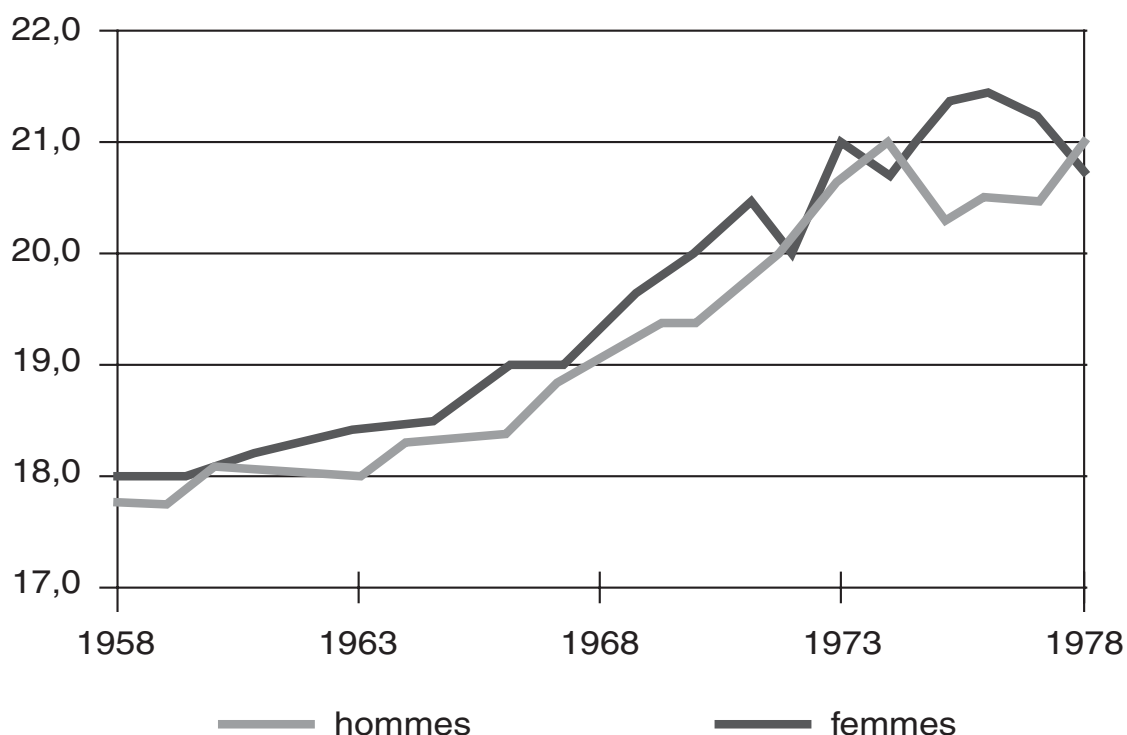


Figure 6 – Augmentation marquée de la durée des études à partir de la cohorte 1966.

De façon tout à fait cohérente, le taux d'emploi à 27-32 ans et le risque de chômage à ces mêmes âges, à l'issue de la phase d'insertion, n'ont pas du tout connu la même évolution vertueuse au fil des cohortes 1958-1965 qu'au fil des cohortes 1966-1973. En huit générations, à 27-32 ans, le taux de chômage augmente de 2 points et demi et le taux d'emploi baisse d'un point et demi (figure 7). Le redressement de l'emploi pour les cohortes 1966-1973 avec la démocratisation du lycée marque bel et bien une rupture nette avec la tendance qui prévalait pour les générations immédiatement plus anciennes.

Pour que le diagnostic soit complet, il faut souligner que la faiblesse de l'effort de formation n'est sans doute pas le seul facteur explicatif de l'affaiblissement de l'emploi pour les générations 1958-1965. D'autres paramètres clefs ont rendu le marché du travail plus sélectif au cours de cette période.

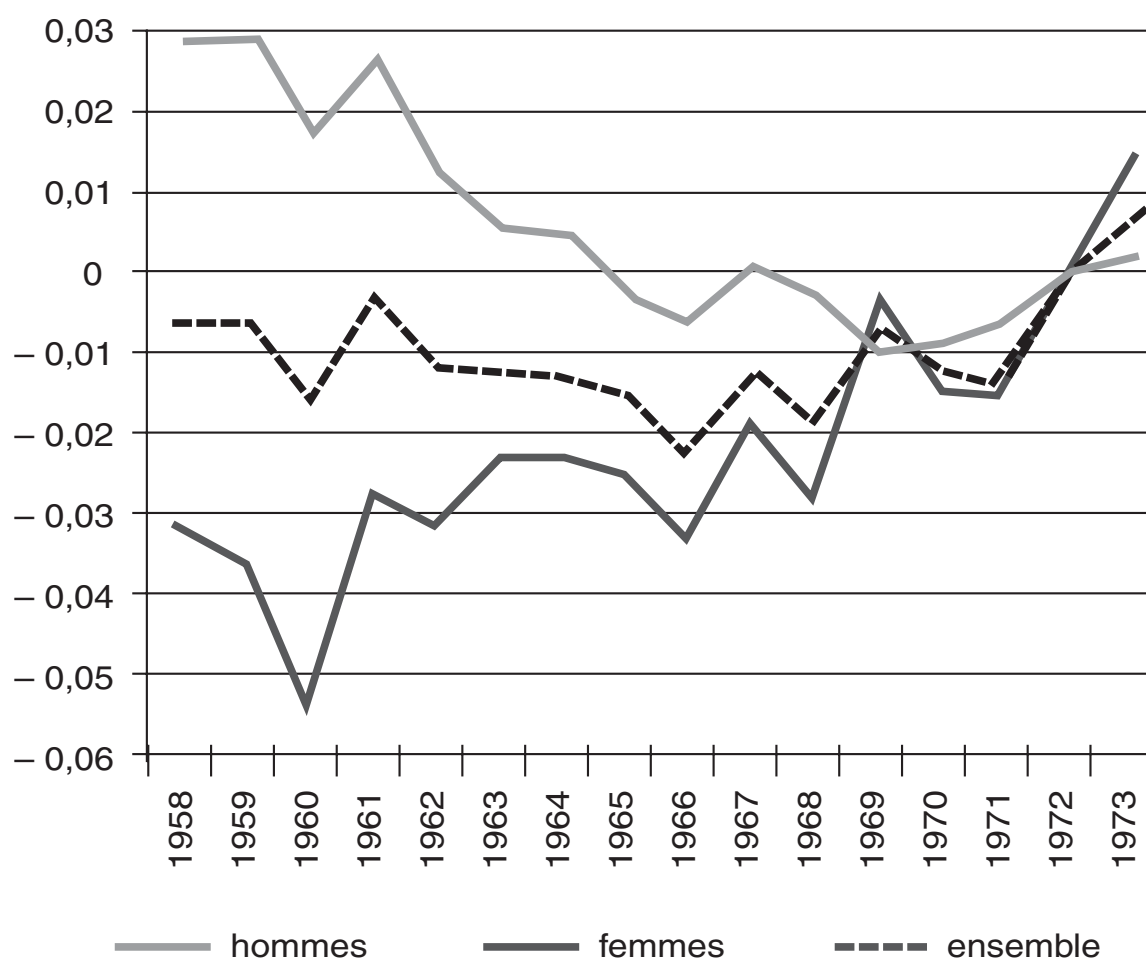


Figure 7 – Baisse du taux d'emploi jusqu'à la génération 1965.

La figure 8 reconstitue pour chaque génération née entre 1958 et 1978 le coût d'un emploi rémunéré au smic tel que cette génération en a fait l'expérience au moment de son insertion sur le marché du travail, lorsqu'elle a eu entre 16 et 27 ans.

Cette courbe révèle une quasi-stabilité du coût du travail au niveau du smic au fil des générations 1966 à 1978, mais une hausse très brutale pour les générations 1958 à 1965. Plus précisément, le coût mensuel d'emploi d'une personne rémunérée au smic est passé ainsi de 1 030 euros en 1975 à 1 410 euros en 1986, soit une élévation de plus de 40 %. En moyenne sur la période où la génération 1959 a eu entre 16 et 27 ans, le coût mensuel

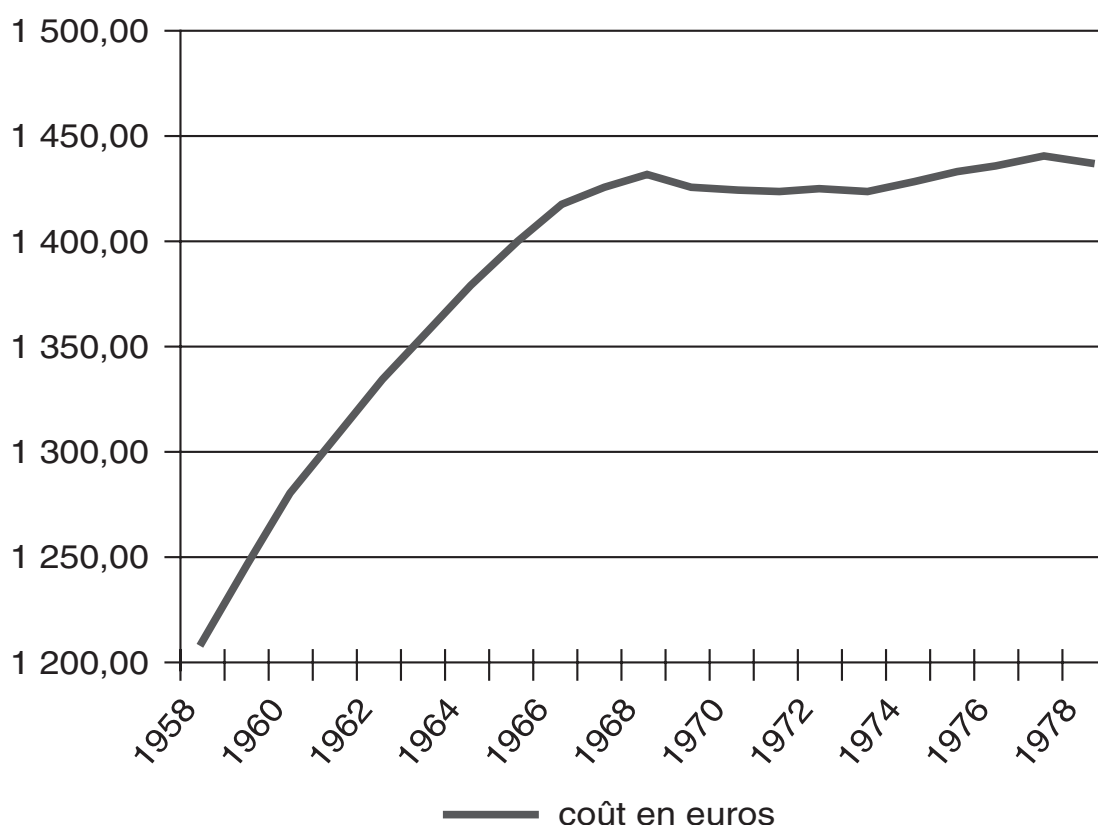


Figure 8 – Coût du smic pendant la période d'insertion sur le marché du travail.

d'un salarié rémunéré au smic s'est élevé à 1 250 euros, contre 1 400 pour la génération 1965¹.

L'impact du coût du travail sur le chômage et la qualité de l'insertion professionnelle est évidemment une question très controversée et il dépasserait le cadre de ce chapitre d'essayer de la trancher. Il nous semble

1. La forte hausse observée des années 1970 est la traduction d'une volonté d'opérer par une politique de « coups de pouce » un rattrapage du salaire minimum dont le niveau avait diminué par rapport au salaire moyen dans les années 1950 et 1960. Au contraire, le coût du travail au niveau du salaire minimum a été fortement réduit à partir du milieu des années 1990 par la politique d'allègements de cotisations sociales ciblés sur les bas salaires.

néanmoins important de garder à l'esprit dans la suite que les générations 1958-1965 ont traversé (1) une période au cours de laquelle la formation initiale des générations a augmenté moins vite qu'au cours de la période suivante et (2) une période au cours de laquelle le coût réel du salaire minimum, au moment où les générations s'insèrent, a augmenté de 25 %.

Si l'effort de démocratisation dont ont bénéficié les générations 1966 à 1973 a produit une telle rupture dans la tendance problématique qui était celle du chômage pour les générations 1958-1965, c'est sans doute aussi parce qu'il s'est réalisé dans une période de stabilisation du coût du travail pour les personnes les moins expérimentées.

À l'issue de cette étude, il ressort que l'effort éducatif des années 1980 a représenté une baisse d'environ 6 points de la probabilité d'occuper un emploi aux âges inférieurs à 27 ans et une hausse de 2,5 points de cette même probabilité après 27 ans. En supposant que les carrières s'arrêtent vers l'âge de 60 ans et que le taux d'actualisation est de 5 %, on peut montrer que l'investissement éducatif des années 1980 est rentable pour une personne donnée, dès lors que le taux de rendement d'une année supplémentaire de scolarité est supérieur à 3,7 % (il s'agit d'un rendement net, qui prend en compte la perte d'expérience – pour le calcul détaillé, voir encadré 1). Les estimations classiques du taux de rendement salarial d'une année de scolarité sont de fait bien supérieures¹.

Une fois passés les remous de l'insertion, les générations qui ont bénéficié de la démocratisation du lycée sont moins exposées au chômage entre 27 et 32 ans et ont un taux d'emploi significativement plus élevé entre ces âges que les générations nées plus tôt et n'ayant pas été exposées à la démocratisation du secondaire. Le surcroît de formation dont ont bénéficié

1. M. Gurgand, *L'Économie de l'éducation*, Paris, La Découverte, « Repères », 2004.

les générations 1966 à 1973 a aussi eu un effet repérable sur leur destin professionnel.

Notre étude met l'accent sur l'emploi. D'autres travaux seraient nécessaires pour éclairer l'effet de l'éducation non seulement sur le fait d'avoir un emploi, mais aussi sur la qualité de l'emploi. Des analyses complémentaires pourraient être conduites sur le type des contrats de travail (intérim, CDD, CDI, fonction publique), sur l'adéquation entre le niveau de qualification de l'emploi et celui de la formation initiale ou encore sur le salaire¹. D'autres types de travaux pourraient aussi s'intéresser à l'effet de cette élévation du niveau de formation sur les inégalités entre milieux sociaux : à qui a le plus profité cette augmentation du taux d'emploi des 27-32 ans ? Les taux d'emploi des jeunes d'origine modeste se sont-ils rapprochés de ceux des enfants d'origine aisée ?

La hausse de l'emploi dont ont bénéficié les générations de la démocratisation du lycée a pu concerner de façon différente les très diplômés et les peu ou pas diplômés. Les inégalités d'accès à l'emploi au sein même d'une génération, entre diplômés et moins diplômés, ont pu s'en trouver renforcées – ou au contraire atténuées. Telle serait une seconde piste de recherche pour des travaux à venir.

1. F. Forgeot et J. Gautié, « Insertion professionnelle des jeunes et processus de déclassement », *Économie et statistique*, 304-305, 1997 ; E. Nauze-Fichet et M. Tomasini, « Diplôme et insertion sur le marché du travail : approches socioprofessionnelle et salariale du déclassement », *Économie et statistique*, 354, 2002.

ENCADRÉ 1**Une estimation du rendement individuel de l'allongement des études**

Nous montrons que l'allongement des études s'est traduit par une réduction de 6 points du taux d'emploi moyen entre 16 et 26 ans. Plaçons-nous du point de vue d'une personne qui aurait à choisir entre les deux situations extrêmes correspondant à cette évolution : soit faire partie de la génération née en 1966 et avoir une probabilité d'avoir un emploi pe_1 entre 16 et 26 ans, puis une probabilité d'avoir un emploi pe_2 entre 27 et 32 ans, soit faire partie de la génération née en 1973, avoir bénéficié d'une formation initiale plus longue et par conséquent avoir une probabilité d'avoir un emploi entre 16 et 26 ans moindre, égale à $pe_1 - 6$, puis une probabilité d'avoir un emploi plus élevé entre 27 et 32 ans, égale à $pe_2 + 2,5$. Calculons le coût pour cette personne de l'allongement de ses études, c'est-à-dire du passage de la situation de la génération 1966 à celle de la génération 1973. Supposons que ce coût se limite au coût d'opportunité du salaire, et supposons en outre que la baisse du taux d'emploi est uniforme sur les âges compris entre 16 et 26 ans. Le coût de l'allongement des études est donc de $0,06 w$ pour chacune des années entre 16 et 26 ans, où w est le salaire annuel moyen pour la durée d'études initiale (quand la durée des études est celle de la génération née en 1966).

Toujours du point de vue de cette personne, le gain accompagnant le surcroît de formation tient à deux choses : d'une part au fait que le taux d'emploi entre 27 et 32 ans gagne 2,5 points et d'autre part au fait que le salaire perçu sera plus élevé sur l'ensemble de sa carrière, du fait d'un niveau de formation plus élevé. En prenant un taux d'emploi moyen de 80 %, et si on fait l'hypothèse que les carrières sont « plates » (on perçoit le même salaire tout au long de la carrière),

le gain annuel lié à l'augmentation de salaire des 80 % de personnes ayant un emploi sera de $0,8 \times ((1 + y)^{1,5} - 1) \times w$ pour chaque année de carrière au-delà de 27 ans et pour un rendement d'une année supplémentaire de scolarité de y %. Le gain annuel lié au surcroît d'emploi sera quant à lui de $0,025 \times (1 + y)^{1,5} \times w$ sur les années comprises entre 27 et 32 ans.

Supposons en outre que l'on travaille en général jusqu'à 60 ans, et prenons un taux d'actualisation de 5 %. On peut alors calculer que l'allongement de la durée des études est rentable dès lors que son rendement salarial est supérieur à 3,7 %.

Les hypothèses que nous retenons conduisent vraisemblablement à une surestimation du taux de rendement minimal assurant la rentabilité de l'allongement des études. Les deux raisons principales sont que :

- nous avons supposé que la baisse du taux d'emploi était uniforme entre 16 et 27 ans. Il est vraisemblable qu'elle se concentre plutôt vers les âges les plus élevés. En supposant que la réduction du taux d'emploi est nulle entre 16 et 20 ans, et se trouve concentrée entre 21 et 26 ans^a, il suffit que le rendement salarial d'une année d'étude soit supérieur à 3,1 % pour que l'allongement des études soit rentable ;
- nous supposons que l'effet de la poursuite des études sur l'augmentation du taux d'emploi s'arrête après l'âge de 32 ans. Cette hypothèse conduit à minorer le gain associé à l'allongement des études. Par exemple, en supposant que l'allongement des études a conduit à un accroissement du taux d'emploi de 1,25 point à partir de 33 ans (soit la moitié de la hausse constatée entre 27 et 32 ans), l'allongement des études est rentable à partir d'un rendement salarial annuel de 3,0 %.

a. En supposant une baisse de 6 % à 21 ans, et de 12 % de 22 à 26 ans.

ENCADRÉ 2

Les données

L'étude s'appuie sur les enquêtes « Emploi » de l'INSEE, réalisées entre 1975 et 2005. Il s'agit en fait de deux séries d'enquêtes. D'un côté, la série d'enquêtes annuelles 1975-2002, réalisées en général en mars^a, auprès d'environ 100000 logements. De l'autre, la série des enquêtes « Emploi » des premiers trimestres 2003 à 2005. Ces enquêtes sont réalisées en continu sur tout le premier trimestre, auprès d'un échantillon d'environ 54000 logements.

Dans chacune de ces enquêtes, nous nous intéressons aux personnes nées entre 1959 et 1978 inclus et uniquement quand elles sont âgées de 16 à 32 inclus. Par exemple, l'enquête « Emploi » de 1985 nous informe sur les personnes nées en 1966 quand elles ont 19 ans, l'enquête « Emploi » de 1986 nous informe sur les personnes nées en 1966 quand elles ont 20 ans. Dans une enquête annuelle donnée (1975 à 2002), le nombre de personnes par génération de naissance (et donc de même âge) est de l'ordre de 2500, dans une enquête trimestrielle (2003 à 2005) de l'ordre de 1000.

Les personnes nées entre 1959 et 1978 sont ainsi toutes suivies, année par année, de leurs 16 ans à leurs 27 ans : on peut décrire dans le détail, et pour chaque génération, l'insertion sur le marché du travail. Les personnes nées entre 1959 et 1973 peuvent être suivies pendant la primo-maturité, c'est-à-dire entre leurs 27 et leurs 32 ans. Les personnes nées entre 1959 et 1973 peuvent même être suivies à la fois pendant l'insertion et juste après, de leurs 16 ans à leurs 32 ans.

- a. Les enquêtes de 1990 et 1999 ont eu lieu en janvier, celle de 1982 en avril, pour cause de recensement de la population en mars.

L'enquête « Emploi » fournit bien sûr la génération de naissance (et donc l'âge) de chaque personne interrogée. Elle renseigne aussi sur son statut d'activité selon les concepts du BIT (en emploi, au chômage, inactif), et la mesure de ce concept dans l'enquête « Emploi » est stable tout au long de la période étudiée^b. Elle indique enfin la date de sortie de formation initiale et le diplôme le plus élevé obtenu pour ceux qui ont terminé leurs études initiales. Elle donne le niveau d'étude en cours et le diplôme le plus élevé obtenu jusqu'alors pour ceux qui sont encore scolarisés.

L'étude utilise aussi les résultats de l'enquête sur la formation et la qualification professionnelle de 2003. Réalisée auprès d'environ 40000 personnes nées entre 1938 et 1985, elle renseigne sur la formation initiale avec beaucoup plus de détails que ne le fait l'enquête « Emploi ». Elle complète ainsi les informations fournies par l'enquête « Emploi » sur la durée de la formation initiale. Pour une génération donnée, l'échantillon est d'environ 800 personnes.

b. P. Givord, « Une nouvelle enquête Emploi », *Économie et statistique*, n° 362, 2003.

3

Solidarités publiques et familiales

Luc ARRONDEL et André MASSON

En France, la rengaine est connue : arc-boutés sur leurs droits acquis et leurs rentes de situation, les aînés, forts de leur pouvoir dans les urnes, ne réserveraient pas un avenir très rose à notre jeunesse. Les nouvelles générations auraient mangé leur « pain blanc » pendant leur enfance ; outre les difficultés qu'elles connaissent au passage à la vie adulte (chômage élevé, faible salaire d'embauche), elles risquent de subir par la suite un sort moins enviable que celui de leurs prédécesseurs aux mêmes étapes du cycle de vie, au vu, notamment, des menaces qui pèsent sur l'équilibre des dépenses publiques de santé et de la vieillesse (retraite, dépendance). Et l'écart pourrait se révéler d'autant plus important, précisément, qu'elles verront leur trajectoire grevée par le poids des remboursements des ardoises laissées par les générations antérieures – dette publique, dette implicite des droits à la retraite, etc. Certains cherchent même à étayer cette vision pessimiste de l'avenir des jeunes sur un mouvement de fond qu'ils croient déceler : à la croyance indéfectible dans le progrès aurait succédé la déploration récurrente du déclin.

S'il n'est pas question de discuter ici ce diagnostic quelque peu précipité, il apparaît néanmoins symptomatique du climat actuel perturbé dans lequel se situent les relations entre générations et appelle, de ce point de vue, deux bémols. Tout d'abord, les aînés sont les grands-parents ou parents des cadets et toute analyse des rapports intergénérationnels ne peut ignorer leur dimension familiale. Ensuite, s'agissant du sort respectif des cohortes successives, comparaison n'est pas toujours raison parce que ces dernières rencontrent des circonstances trop différentes et connaissent des vécus trop dissemblables, du fait des évolutions technologiques ou des avatars de l'histoire. Qu'est-ce qu'une génération sacrifiée : est-ce, par exemple, celle des hommes de la guerre d'Algérie qu'il faudrait « compenser » pour leur participation forcée à un événement douloureux de notre histoire ?

Le renouveau du concept d'*équité générationnelle* tient ainsi à deux évolutions concomitantes depuis une vingtaine d'années, en rupture avec

la tendance longue qui prévalait auparavant : l'amélioration sans précédent du niveau de vie et des ressources des retraités ; la dégradation relative, sinon absolue de la situation des jeunes adultes, alors que les nouvelles générations avaient bénéficié jusque-là d'une amélioration régulière de leur condition par rapport à leurs aînées. Ces évolutions sont certes préoccupantes ; mais le concept d'équité générationnelle reste d'un usage délicat dans la mesure où le changement historique empêche de définir une situation égalitaire de référence par rapport à laquelle on pourrait juger des écarts de revenu, de patrimoine ou de bien-être observés. En même temps, cette incommensurabilité ne doit pas servir de prétexte pour ne rien faire en tablant sur des changements à venir favorables : le récent débat sur les retraites a vu les opposants à la réforme avancer l'argument que la productivité par tête allait doubler d'ici 2040 comme s'il s'agissait d'une vérité écrite sur le grand rouleau de l'histoire.

La France sacrifie-t-elle sa jeunesse, donc ? Nous pouvons maintenant situer notre propos qui n'apporte qu'un éclairage particulier sur la question.

QUELLE JEUNESSE ?

Sur quelle phase du cycle de vie concentrer l'analyse ? Ce peut être sur l'enfance, voire la prime enfance, où le marché ne peut rien faire et où les dépenses ou investissements éducatifs apparaissent pour certains auteurs déterminer de manière cruciale la trajectoire ultérieure des individus – après, ce serait trop tard. Ce volet de l'école et de l'éducation est traité dans la deuxième partie de cet ouvrage et nous ne l'aborderons que de manière tangentielle, lorsqu'il s'agit de savoir, par exemple, si les efforts nécessaires doivent être consentis plutôt par la famille ou plutôt par l'État, et cela en concurrence ou conjointement : le débat concerne l'existence d'une relation de substitution ou de complémentarité entre dépenses ou services publics et familiaux.

Dans la ligne de la discussion précédente, notre étude s'intéressera surtout aux enjeux soulevés par les solidarités intergénérationnelles et se focalisera, en conséquence, à plus court terme, sur le sort des jeunes adultes entrant en vie économique, ou plus généralement, en *phase d'insertion*, professionnelle, sociale, familiale et patrimoniale (logement) : ils y rencontrent des difficultés mais aussi des retards, notamment à la formation d'une famille. Mais nous verrons que les « nouveaux risques » sociaux affectant la jeunesse visent tout autant les familles avec des enfants en bas âge. La boucle est bouclée : les enfants de ces familles sont vulnérables et les problèmes concernent aussi bien la formation des familles que leur stabilité, une fois formées.

QUELS TRANSFERTS ENTRE GÉNÉRATIONS ?

Tous les jeunes sont-ils sacrifiés ou seulement les moins diplômés et les plus pauvres d'entre eux dans cette nouvelle « économie de la connaissance », supposée fondée sur la qualification et la formation permanente. Nous laisserons largement de côté cette question cruciale car elle suppose d'analyser en détail le fonctionnement et les discriminations du marché du travail, envisagés dans les chapitres de la deuxième partie de cet ouvrage.

L'exposé qui suit se contente de dresser un état des lieux des difficultés d'ensemble que rencontrent les jeunes adultes et d'explorer plusieurs pistes que pourrait exploiter l'État (français) pour remédier à cette situation préoccupante à travers ses politiques de redistribution entre les âges mais aussi d'incitation aux transferts familiaux qui redescendent les générations : il s'agit par exemple de savoir si les mesures, proposées par certains, visant à « fluidifier les retours patrimoniaux » – c'est-à-dire à favoriser par la législation ou les avantages fiscaux les transferts aux (petits-)enfants – constitue une réponse appropriée. Centrée sur les transferts entre âges ou entre générations, l'approche suivie se veut suffisamment générale : elle écarte d'emblée, fût-ce de manière artificielle, les politiques plus spécifiques de

formation (efficacité des dépenses d'éducation, par exemple) ou d'insertion (RMI, RMA, dysfonctionnement du marché du travail, etc.). Escamotant les redistributions entre actifs, elle souligne en revanche l'incidence des politiques menées en faveur des jeunes sur les transferts et le bien-être des plus âgés et, inversement, l'effet des mesures pour la vieillesse sur le sort des plus jeunes.

COMPARAISONS EUROPÉENNES : VARIATIONS GÉOGRAPHIQUES ET OPPOSITIONS CONCEPTUELLES

Comparer la situation française à celle que connaissent d'autres pays, notamment en Europe, permet de mieux comprendre en quoi le traitement réservé à notre jeunesse relève de problèmes qui nous sont spécifiques mais aussi d'apprécier, *mutatis mutandis*, l'efficacité potentielle de politiques alternatives, de transfert ou autres, susceptibles de remédier à ces carences. Nous avons ici la chance de disposer, avec le travail de G. Esping-Andersen, d'une *grille conceptuelle* qui permet d'éviter de se perdre dans le maquis des particularités régionales en regroupant les régimes de protection sociale européens autour de trois idéaux-types : régime « libéral », dominant dans les pays anglo-saxons, « conservateur », en Europe continentale et du Sud, et « social-démocrate » dans les contrées scandinaves, selon qu'il est fait d'abord confiance, parmi les trois « piliers » pourvoyeurs de bien-être (*welfare pillar*), respectivement au marché, à la famille ou à l'État¹.

Même si elle a fait l'objet de virulentes critiques – sur la trop grande hétérogénéité des pays conservateurs mais aussi sur le manque de cohérence logique des critères de différenciation retenus –, cette typologie

1. G. Esping-Andersen, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge, Polity Press, 1990 ; trad. fr. *Les Trois Mondes de l'État-providence*, Paris, PUF, 1999 et *id.*, *Why We Need a New Welfare State*, Oxford, Oxford University Press, 2002.

constitue néanmoins un bon point de départ pour les comparaisons internationales avec le cas français. En outre, en se situant à un niveau plus abstrait, et en privilégiant la dimension intergénérationnelle de la protection sociale (au détriment, notamment, des inégalités sociales ou de genre), on peut lui conférer un caractère à la fois canonique et opératoire : la trilogie n'opposerait plus tant des modèles-types d'État-providence – censés reproduire à grands traits la diversité des régimes réels ou rendre compte de leur genèse historique – que des « philosophies d'action » ; elle proposerait, en fait, une grille d'interprétation des discours sur le social relevant de présupposés antagonistes, de « paradigmes » concurrents¹.

1. A. Masson, « Les avatars de l'altruisme parental », in S. Paugam (éd.), *Repenser la solidarité au XXI^e siècle*, Paris, PUF, « Le lien social », 2006 et *id.*, « Logiques sociales rivales entre les âges et les générations », *Informations sociales*, 134, 2006, p. 100-115.

Âges et générations : synergies ou antagonismes ?

On présente tout d'abord le cadre conceptuel retenu en brossant le triptyque de ces trois pensées du social, à l'aune desquelles pourront être jugées les mesures ou réformes proposées : chacune campe une vision du monde qui conditionne étroitement le volume, les priorités selon l'âge, et les modes d'intervention de l'État. Consacrée aux faits et mesures, la section suivante rappelle les dysfonctionnements actuels qui affectent chaque pilier pourvoyeur de bien-être et pénalisent tout particulièrement les jeunes générations ; ce constat conduit à s'interroger sur les voies et les moyens de mieux évaluer l'action de l'État en terme de politiques de transfert.

TROIS PENSÉES OU MONDES DE L'ÉTAT-PROVIDENCE

Toute société doit se préoccuper de la répartition des ressources entre les âges et les générations et, plus précisément, du financement et de la satisfaction des besoins associés aux deux périodes de dépendance économique, formation des plus jeunes et retraite des plus âgés. On confronte les solutions proposées par trois logiques sociales qui inspirent les « modèles sociaux » européens mais semblent bien reposer sur des visions du monde incompatibles.

La question des justes transferts entre les âges

L'arrière-plan théorique de notre étude est effectivement constitué par la question des justes transferts entre classes d'âge contemporaines, qui consiste « à savoir ce qu'il est juste que la (ou les) génération(s) adulte(s) et active(s) fassent pour les enfants et les plus âgés, mais aussi de savoir ce que ceux-ci ont à leur tour comme obligations¹ » ; les enfants sont soumis à terme au risque d'insertion (ou « inemployabilité ») s'ils sont mal formés,

1. P. Van Parijs, « La justice entre générations », *Wallonie*, 1995, p. 7-15.

et les parents au risque de « longévité » (c'est-à-dire de se retrouver âgés et démunis) s'ils ne sont pas secourus de manière appropriée.

Si l'on privilégie unilatéralement le point de vue intergénérationnel, une manière simplifiée et statique d'aborder ce problème général sera, au niveau le plus abstrait, ce que l'on pourrait appeler la question des *trois piliers*.

Comment les trois institutions ou piliers que sont le marché, la famille et l'État doivent-elles se répartir – et accessoirement sous quelle forme (transferts monétaires ou services collectifs à la personne, etc.) – le financement et la satisfaction des besoins associés aux deux périodes de dépendance économique, la jeunesse jusqu'à sa pleine insertion dans la vie adulte et la vieillesse ?

Où, notons-le, le développement des marchés financiers et du travail permet *a priori* aux agents de financer par eux-mêmes les besoins de consommation des vieux jours (épargne, assurance santé ou dépendance, rente viagère ou fonds de pension, durée d'activité prolongée ou cumul emploi-retraite) mais demeure impuissant à couvrir les risques de l'enfance dans les pays développés : handicaps de naissance, famille instable ou indigne, socialisation manquée, etc.¹

On oublie souvent, cependant, que la question doit se poser *modulo* l'existence de flux descendants, notamment financiers (aides, donations ou héritages), qui vont des plus âgés vers leurs enfants ou petits-enfants, flux que nous avons qualifiés de « retours familiaux ».

Au-delà de sa formulation volontairement caricaturale (se référant au « marché », à la « famille », à l'« État »), cette question des trois piliers se heurte à une objection importante que nous devons mentionner d'entrée, quitte à l'ignorer dans la suite de cette étude. La justice recherchée

1. Le prix Nobel d'économie James Mirrlees avance souvent que « l'âge optimal où contracter une assurance contre les risques sociaux serait l'âge zéro ».

concerne des classes d'âge contemporaines qui sont, en même temps, des générations imbriquées. Aussi le problème d'une distribution équilibrée entre les âges ne peut-il être dissocié totalement de deux autres enjeux clefs concernant les rapports entre générations.

Le premier engage notre responsabilité à l'égard de nos successeurs. Il concerne le *juste héritage* à laisser à ces derniers, qu'il s'agisse de l'accumulation du capital créé par l'homme, de la préservation des ressources naturelles épuisables, ou de la bonne gestion de la qualité de l'environnement (forêts, biodiversité, climat...). Pour l'économiste, il renvoie à la recherche de sentiers équilibrés de croissance à long terme – qu'elle soit, respectivement, optimale, soutenable ou écologique, liée au problème du développement durable. On met ainsi de plus en plus l'accent sur la nécessité de limiter ou de compenser l'héritage négatif (dette publique, dégradation de l'environnement, épuisement des ressources naturelles...) laissé à nos successeurs, éventuellement lointains.

Caractérisée par de fortes irréversibilités temporelles, la question du juste héritage revient en schématisant à ceci : quels poids relatifs faut-il accorder à nos successeurs, sachant qu'ils ne peuvent rien (ou peu) en retour pour nous – « injustice chronologique » – mais aussi qu'ils ne participent pas (directement) aux décisions les concernant – « disenfranchisement ». Elle déborde sur l'enjeu des justes transferts entre âges par le biais de la dette publique et du problème de la viabilité des systèmes de santé et de prévoyance collective : quelle serait ainsi le niveau acceptable de la dette implicite, imputée aux générations jeunes et futures, qu'engendrerait le maintien en l'état de notre régime de retraite par répartition ?¹ La question du juste héritage doit alors combinée à celle de la juste créance dans le cadre d'échanges réciproques : garant des solidarités entre générations, l'État doit veiller aux intérêts des

1. La comptabilité générationnelle cherche précisément à évaluer le montant global de cette dette implicite pour l'ensemble des politiques de transfert.

générations suivantes (juste héritage) en même temps qu'assurer leur bonne coopération, en matière de retraite notamment (juste créance).

Le second enjeu concerne, dans un monde en mouvement, la comparaison du sort de *cohortes historiques*. La question des trois piliers est formulée comme un simple problème statique de redistribution selon l'âge dans le cadre d'un régime permanent. Or les transferts entre classes d'âge deviennent des transferts entre générations dans une période de croissance économique ralentie, de vieillissement démographique et de développement d'une économie de la connaissance. Les générations successives ne connaîtront pas le même sort et les transferts entre âges devraient être aussi jugés à l'aune de l'équité intergénérationnelle (quelles que soient les réserves, rappelées en introduction, qu'appelle l'usage de ce concept).

Cette dialectique des effets d'âge et de génération joue un rôle clef pour ce qui est du diagnostic porté sur le problème spécifique de la jeunesse, française ou européenne. La France serait-elle devenue une gérontocratie où les jeunes doivent souffrir avant de connaître des jours meilleurs et d'opprimer à leur tour les générations suivantes (effets purs de l'âge) ? Ou les difficultés rencontrées par la jeunesse actuelle ne seraient qu'un problème temporaire appelé à se résorber et ne concernant que les jeunes d'aujourd'hui mais plus ceux de demain (effet de génération temporaire) ? Ou bien faut-il craindre que la jeunesse accumule des retards irréversibles qui pénaliseront les nouvelles générations tout au long de leur existence, ce qui rendrait d'autant plus urgentes et nécessaires les mesures à prendre en leur faveur ?

Des logiques sociales antagonistes

L'agencement spécifique des trois piliers pourvoyeurs de bien-être est l'un des critères de différenciation utilisés par G. Esping-Andersen pour caractériser les trois idéaux-types supposés décrire le fonctionnement diversifié de la protection sociale dans les pays occidentaux et rendre compte de leur processus historique de formation (le rôle du catholicisme social dans la genèse des régimes conservateurs par exemple). La formulation particulière adoptée ici,

qui se concentre sur le bien-être des seuls inactifs, jeunes ou âgés (en laissant de côté les redistributions entre actifs), et ne s'intéresse qu'aux transferts entre les âges (en faisant l'impasse sur les inégalités intragénérationnelles), permet de s'affranchir des autres critères de segmentation, quelque peu hétérogènes, auquel recourt le sociologue danois : le degré d'autonomie qu'assure la protection sociale par rapport au marché de l'emploi ; et l'impact de la redistribution publique sur la stratification sociale ou de genre¹.

Ces plus grandes parcimonies et cohérence se paient en retour d'une portée moins ambitieuse de notre typologie qui se situe à un niveau plus abstrait. En matière de protection sociale et de lien entre générations, il s'agit de montrer que la partie se joue effectivement à *trois*, opposant des visions du monde (*Weltanschauung*) étrangères : chacune rassemble des auteurs d'horizon fort divers (de « gauche » ou de « droite », féministes ou non, etc.) mais qui partagent, implicitement ou non, les mêmes *a priori* sur le pilier à privilégier et, partant, sur les mobiles des transferts familiaux et leurs relations de substitution ou de complémentarité avec les transferts publics, les rapports solidaires ou conflictuels entre générations.

Libéral, conservateur ou social-démocrate : les termes empruntés à Esping-Andersen sont piégés, mais il est possible d'en proposer d'autres et de donner une caractérisation résumée de chaque philosophie en s'appuyant encore sur le triptyque de la devise républicaine, liberté, égalité, fraternité².

1. La trilogie d'Esping-Andersen a été beaucoup critiquée, au vu surtout de l'hétérogénéité des régimes conservateurs : le statut de la femme (taux d'activité, niveau de salaire...) apparaît notamment très différent en France ou en Belgique, où l'emploi féminin est bien développé, et dans les pays méditerranéens, où la famille traditionnelle est encore très répandue. Mais les remèdes se sont révélés pires que le mal, multipliant le nombre de modèles au point de faire perdre leur caractère opératoire aux typologies proposées.

2. A. Masson, « Les avatars de l'altruisme parental », art cité ; et *id.*, « Logiques sociales rivales entre les âges et les générations », art cité.

La philosophie libérale ou de responsabilité individuelle élargie fait d'abord confiance au marché en privilégiant la liberté de disposer de soi, de posséder (droit de propriété), d'échanger, transmettre ou entreprendre. Elle revendique des sujets souverains et autonomes, aptes à se comporter sur les marchés comme des agents prévoyants et rationnels, dont la responsabilité individuelle s'étend, au-delà de soi, à ceux qui ne disposent pas aujourd'hui de cette même autonomie : tout d'abord, ses enfants avant l'âge adulte ; mais aussi, sous forme d'obligation morale, les pauvres ou démunis « méritants » (qui veulent sortir de leur condition) et les générations futures. Devoir de générosité donc, mais de générosité *sélective* – qui s'arrête quand l'enfant devient adulte ou le pauvre se réinsère – afin d'endiguer les effets pervers de l'« aléa moral », tant au niveau familial – lorsque l'enfant cherche à profiter indûment ou trop longtemps de la manne parentale – que social – lorsque le bénéficiaire de l'aide développe une culture d'assisté.

La philosophie conservatrice ou multisolidaire fait, elle, d'abord confiance à la famille en privilégiant la fraternité – devenue depuis Léon Bourgeois la solidarité – ou mieux, en s'appuyant sur un faisceau de solidarités intermédiaires enchâssées (familiale, locale, corporatiste...), du niveau le plus proche jusqu'à l'échelon national : l'individu se définit par ces appartenances multiples, le risque majeur étant d'être exclu, « désaffilié », déchu socialement. Elle table surtout sur l'amour ou l'« altruisme » des parents pour leur progéniture, selon la maxime suivante : *les parents savent, veulent et font ce qu'il y a de mieux pour leurs enfants* – et cela mieux que quiconque. L'État se repose très largement sur ces solidarités familiales et intervient seulement lorsque ces dernières sont mises en échec – selon la logique du « modèle subsidiaire ».

Quant à la philosophie sociale-démocrate ou de citoyenneté sociale universelle, elle fait d'abord confiance à l'État en privilégiant l'égalité – des droits ou des chances mais aussi, jusqu'à un certain point, des situations de

fait à travers notamment des minima sociaux élevés. Elle cherche à instaurer, à l'exclusion de toute autre (familiale, corporatiste...), une dépendance mutuelle directe entre l'État et chaque citoyen, doté en tant que tel de droits sociaux élargis, quels que soient son âge, son sexe, sa génération ou son statut social. En particulier, *l'enfant est un citoyen dès son plus jeune âge* et il importe de socialiser le coût de son éducation en favorisant les services collectifs (crèches et cantines gratuites, aides aux jeunes mères qui travaillent) et les dépenses « actives » de formation – plutôt que le versement d'allocations familiales aux parents, propre d'une politique conservatrice.

Quel État-providence : volume, priorités selon l'âge, modes d'intervention

On peut tirer de ces seules prémices toute une série d'implications pour chaque philosophie du social ; s'agissant des rapports de la société à sa jeunesse, nous intéressent directement celles relatives à l'action gouvernementale, concernant le volume de la redistribution publique, ses priorités entre les âges, ou encore les modalités de ses interventions (transferts monétaires ou services à la personne, etc.).

Pour les libéraux, la taille de l'État-providence doit être limitée. Prônant l'équité nécessaire au bon fonctionnement des marchés, soit l'égalité des chances ou des possibles entre individus comme entre générations, ils s'opposent tant aux privilèges de naissance et aux droits acquis (apanage du conservatisme) qu'à des transferts menant à trop d'égalité (sociale-démocrate). En conséquence, ils veulent réorienter la redistribution vers les plus jeunes, y compris déjà adultes, tant qu'ils sont peu responsables de leur sort. Mais ce changement de priorité s'accompagnerait d'abord d'une réduction drastique des dépenses publiques pour les adultes plus âgés, notamment retraités. Les individus responsables et prévoyants devraient s'occuper surtout par eux-mêmes de leurs besoins des vieux jours en faisant appel aux marchés de l'assurance (santé, vie ou dépendance) et de l'épargne (retraite, fonds de pension), ou en travaillant plus longtemps.

Privilégiant la sécurité et le maintien du statut social qu'assurent les droits acquis et la continuité temporelle du revenu (plutôt que la liberté ou l'égalité), les conservateurs veulent des transferts sociaux généreux, dirigés en priorité vers les plus âgés et les parents, qu'il s'agisse d'encourager un soutien familial, jugé irremplaçable mais fragile, aux aînés ou encore de faciliter les « retours familiaux » vers l'aval, du fait des vertus attribuées aux solidarités familiales descendantes. Cette redistribution s'effectuerait d'abord sous forme monétaire : les allocations familiales seront ainsi préférées aux crèches ou cantines scolaires gratuites parce qu'elles laissent aux parents « altruistes » la latitude d'agir au mieux des intérêts de leurs enfants. Plus généralement, la pensée solidaire mise sur la complémentarité entre famille et État en s'opposant à une lecture du changement social en terme de nucléarisation de la famille (Talcott Parsons) : le développement de la protection sociale aurait permis le maintien et le renforcement des solidarités familiales (entre générations), et une réduction drastique des dépenses publiques de retraite ou de santé risquerait de conduire à un retour en arrière, avec des vieux démunis et des enfants insuffisamment éduqués.

Se méfiant à la fois du marché, qui ne couvre pas les risques les plus durs, et de la famille, source d'inégalité et d'obligations arbitraires, les sociaux-démocrates prônent un État-providence très développé et multiplient les services collectifs qui vont directement aux bénéficiaires visés, solution jugée plus efficace et surtout plus égalitaire que les transferts monétaires : crèches et cantines « gratuites », formation professionnelle, services de soins aux personnes âgées ou sans ressources... Ces services permettraient d'alléger d'autant les retraites, jugées trop élevées, et de réorienter les priorités publiques vers les jeunes générations, enfants, étudiants et jeunes mères, les plus vulnérables aux « nouveaux risques » : instabilité familiale, chômage d'insertion, difficulté (pour les jeunes femmes) à concilier emploi à temps plein et éducation des enfants. En particulier, la socialisation du coût d'éducation des enfants, prônée dans les années 1930 par Alva et Gunnar Myrdal, permettrait de relancer la fécondité et d'augmenter à terme

la base d'imposition, mais aussi de garantir l'égalité des sexes, tout en évitant des manques à gagner dramatiques pour les mères célibataires et les couples modestes, pour lesquels le double salaire constituerait la meilleure assurance contre la pauvreté.

Visant à la cohérence théorique, notre trilogie n'a certes pas vocation à reproduire la complexité des divers régimes de protection sociale en Europe, qui se différencient à de multiples niveaux : la logique d'attribution des prestations (assurance bismarkienne contributive, qui garantit le remplacement et la continuité temporelle du revenu, ou allocations beveridgiennes, filet de sécurité plus ou moins élevé) ; le mode de financement des transferts (impôt sur le revenu, taxes sur la consommation ou cotisation sociale) ; la méthode de gestion (par administrations publiques, organismes régionaux ou « caisses » autonomes gérées par les partenaires sociaux) ; ou encore le type de bénéficiaire (les pauvres, tout citoyen ou les travailleurs cotisant), etc. Mais telle quelle, elle parvient néanmoins à capter les différences géographiques les plus significatives, par exemple entre les pays scandinaves, à dominante sociale-démocrate, et l'Europe continentale, où la prégnance conservatrice s'affirme la plus manifeste sur la ceinture méditerranéenne.

Lorsque, face au risque émergent qui – selon lui – se concentre sur les jeunes adultes, Esping-Andersen veut souligner à grands traits l'inertie institutionnelle des États-providence qui continuent à privilégier les transferts monétaires aux plus âgés, il met en avant des chiffres qui correspondent aux implications que nous venons de tirer¹. Le tableau I montre ainsi que la part des services collectifs (aux familles ou aux personnes âgées) dans les dépenses sociales est environ cinq fois plus élevée en Europe du Nord qu'en Italie ou en Espagne, mais le ratio des dépenses pour les vieux et pour les jeunes cinq fois plus faibles, la France occupant dans les deux cas une position modérément conservatrice.

1. G. Esping-Andersen, *Les Trois Mondes de l'État-providence*, op. cit., p. 283-284.

Tableau 1 – Priorités selon l'âge et modalités des transferts sociaux (1998).

Pays	Europe scandinave	Europe continentale	France	Italie ou Espagne
Part des services dans les dépenses sociales hors santé (%)	30 %	10-15 %	13 %	5-7 %
Ratio des dépenses pour les vieux/dépenses pour les jeunes et les familles	0,8 %	Allemagne : 1,3 Autriche : 3,8	1,5	4,8

Source : G. Espin-Andersen, *Les Trois Mondes de l'État-providence*, op. cit.

Ces recoupements entre oppositions conceptuelles ou « paradigmatiques » et diversité géographique ne doivent pas être éludés. Les pays scandinaves ont sans doute fait le plus pour leur jeunesse ; mais le fait qu'ils relèvent d'une philosophie dominante sociale-démocrate peut poser problème lorsque l'on tente d'acclimater certains de leurs programmes dans un cadre français qui demeure imprégné de philosophie conservatrice.

Illustration : l'entrée dans la vie adulte dans quatre pays européens

Un autre usage possible de notre typologie consiste, selon l'objet d'étude considéré, à lui *ajouter* des éléments non contradictoires pour aboutir à une description suffisamment fine des régimes de protection sociale réels, à des fins de comparaison internationale. Analysant la seconde moitié de carrière, A.-M. Guillemard invoque ainsi des « cultures de l'âge » et des objectifs de justice spécifiques pour expliquer les différences de traitement des salariés âgés : rejet ou maintien en activité (sans garantie) selon la situation de l'emploi, aux États-Unis ou en Grande-Bretagne ; sortie précoce en Europe continentale ; droit (et devoir) au travail, bien intégré, jusqu'à un âge avancé en Europe du Nord¹.

1. A.-M. Guillemard, *L'Âge de l'emploi*, Paris, Armand Colin, 2003.

Une illustration particulièrement éclairante pour notre propos est l'étude toute récente de C. Van de Velde consacrée précisément à l'entrée dans la vie adulte dans quatre pays, Danemark, Grande-Bretagne, Espagne et France, qui couvrent l'éventail de la typologie en distinguant en outre le pourtour méditerranéen de pays continentaux « modérément conservateurs » comme la France¹. Combinant les données du Panel européen des ménages (de 1994 à 1999) et les informations recueillies lors d'entretiens individuels approfondis menés auprès des intéressés, l'auteur analyse l'« allongement de la jeunesse » jusqu'à la naissance éventuelle du premier enfant, en tenant compte de la désynchronisation nouvelle des différents âges d'insertion : fin d'études, mise en couple, premier emploi stable, etc. Elle montre que la diversité des parcours observés au tournant du siècle dernier s'explique bien par la trilogie des logiques sociales (selon l'articulation adoptée entre aide publique, solidarité familiale et recours au marché du travail) mais dépend aussi des valeurs familiales et de l'héritage religieux, opposant nations catholiques et protestantes.

Avant de résumer ses conclusions, voyons le contexte propre à chaque pays dans les années 2000. Le tableau 2 oppose clairement, d'un côté le Danemark et l'Angleterre – départ précocité de la famille, faible taux de chômage national, taux d'emploi élevé mais taux de chômage néanmoins modéré des moins de 25 ans –, de l'autre l'Espagne qui présente les caractéristiques exactement inverses, la France occupant là encore une position intermédiaire. Ces données générales éclairent en partie mais ne déterminent pas, loin s'en faut, la logique spécifique des profils d'insertion d'un pays à l'autre.

1. C. Van de Velde, *Devenir adulte. Sociologie comparée de la jeunesse en Europe*, Paris, PUF, « Le Lien social », 2006.

Tableau 2 – Données sur quatre pays (autour de l'an 2000).

Pays	Danemark	Angleterre	France	Espagne
Âge médian de départ de la famille	20 ans	18-19 ans	23 ans	27-28 ans
Taux de chômage de la population globale (%)	4,7 %	5,5 %	9,5 %	14,1 %
Taux de chômage des jeunes de 15 à 24 ans	8,6 %	12,1 %	19 %	25,1 %
Taux d'emploi des jeunes de 15 à 24 ans	65-70 %	60-65 %	35-40 %	40-45 %
Profil d'insertion	« se trouver »	« s'assumer »	« se placer »	« s'installer »

Source : C. Van de Velde, *Devenir adulte*, op. cit.

Pour les jeunes Danois, l'objectif serait selon l'auteur de *se trouver* en multipliant les expériences identitaires, d'explorer son monde, de flâner au besoin (année sabbatique). Le va-et-vient récurrent entre études et travaux divers (étudiant salarié, petit boulot, emploi à temps plein) serait encouragé par l'État qui accorde des prêts avantageux et des bourses d'études conséquentes fonctionnant selon le principe de bons de tirage mensuels (pour un total de cinq ans d'études flexibles). Le départ précoce de la maison se fait sans drame « comme le fruit tombe de l'arbre quand il est mûr ».

Pour les jeunes Anglais, la priorité est de *s'assumer* en acquérant dès que possible son indépendance financière (par un travail salarié à temps plein) mais aussi son autonomie par rapport à la famille (dès l'université). L'État libéral n'intervient presque pas, tablant sur la responsabilité de chacun et le désir d'émancipation individuelle ; l'enjeu consiste bien à « gagner » son indépendance, à devenir à tout prix un adulte, c'est-à-dire un agent économique opérant librement sur les marchés.

Pour les jeunes Espagnols, le but ultime est de *s'installer*, c'est-à-dire de fonder une famille après une jeunesse prolongée et tranquille chez les parents. La famille est considérée comme un « hôtel de luxe » (pourquoi en partir précipitamment ?) où l'on se prépare calmement avant de se marier, de se trouver un logement, d'obtenir un emploi stable – on ne part d'ailleurs que pour de « bonnes raisons », valables aux yeux des parents. La cohabitation est bien vécue, sans culpabilité, même si l'enfant est déjà salarié à plein temps (près de la moitié des 25-30 ans salariés habitent encore chez leurs parents). Le jeune des milieux aisés peut ainsi économiser en vue de s'installer dans les meilleures conditions ; celui des couches plus modestes reverse une partie de ses gains à ses parents qui lui garantissent, en contrepartie, une assurance sur le long terme. Le chômage élevé n'est pas trop mal vécu. L'État n'a pas de politique d'insertion spécifique (en matière de logement part exemple) ; tablant sur les solidarités familiales, il n'intervient qu'en cas de dysfonctionnement aigu de leur part (selon la logique du modèle subsidiaire).

Revers de la médaille, cette situation n'est peut-être pas viable à terme, en raison du retard des naissances entraînant finalement une faible fécondité, problème commun à l'Europe du Sud aujourd'hui. L'Espagne se retrouverait plus particulièrement victime d'un trop plein de jeunes diplômés, soumis aux bas salaires et à la précarité, qui peineraient à échauder un projet de vie : ils auraient du mal à s'installer en raison d'un prix du logement trop élevé (entraînant des durées d'emprunt jusqu'à 35 ans...), épargneraient insuffisamment et feraient peu d'enfants, ce qui ne serait guère favorable aux retraites publiques de demain.

La hantise des jeunes Français serait de parvenir à se *placer* : acquérir un statut socioprofessionnel en se dégageant de la dépendance familiale, réussir leur intégration sociale. Si leur situation se rapproche le plus de la situation espagnole, ce sont les moins insouciantes : la dépendance familiale est assez mal vécue, la famille n'est pas assimilée à un cocon. Leur vision de

l'âge adulte est la plus négative : ils misent tout sur des études censées déterminer étroitement leur trajectoire future en souffrant de cet « enfermement » par la filière scolaire ; les jeunes ouvriers vivent ainsi comme une trahison le peu de rentabilité de leurs études.

Ce sont les jeunes Français qui reçoivent le plus d'aides financières de la part des parents. L'action limitée de l'État entérine plutôt cette dépendance partielle vis-à-vis de la famille et ce cloisonnement social. Le RMI n'intervient qu'à partir de 25 ans (alors que les sociaux-démocrates voudraient l'avancer dès l'âge de 18 ans), les bourses d'étude sont moins nombreuses et plus modestes qu'au Danemark ou en Europe du Nord, l'aide au logement (APL) est beaucoup moins efficace qu'aux Pays-Bas, par exemple, où les loyers sont modérés.

La situation décrite, hybride, conduit encore à qualifier notre pays de modérément conservateur. Mais elle est aussi instable, contradictoire, plus tendue qu'ailleurs, renvoyant à des carences françaises souvent dénoncées¹ : l'élitisme républicain, le séparatisme ou le cloisonnement social, dont il faudrait analyser plus en profondeur la portée spécifique réelle dans notre pays.

Telles que nous venons de les rapporter, les conclusions qualitatives de l'enquête de Van de Velde ne tiennent pas compte de la variété des trajectoires individuelles dans chaque pays, elles ne pointent qu'une tendance générale actuelle. Mais elles s'accordent bien avec notre trilogie épurée, et réservent à la France un statut un peu particulier, entre deux eaux, qui pourrait bien évoluer ; après tout, le profil d'insertion qu'ont connu les jeunes baby-boomers français issus de milieux plutôt favorisés s'apparente à celui des jeunes Danois actuels, à la différence près que la famille était décriée et la volonté de rompre avec elle plus affirmée.

1. É. Maurin, *Le Ghetto français. Enquête sur le séparatisme social*, Paris, Le Seuil, « La République des idées », 2004.

Ces études comparées des trajectoires individuelles dans l'optique des politiques du *life course* (qui suivent les sujets tout au long des différentes étapes de leur cycle de vie) sont particulièrement bienvenues ; mais manque peut-être l'analyse spécifique, dans chaque pays, de ce qui fait *lien* entre les individus. Le parti pris adopté dans cet exposé nous permet de nous contenter de quelques mots sur le lien, conflictuel ou solidaire, qui sépare ou unit les générations ; la question divise, là encore, les trois pensées du social.

Lutte ou coopération entre générations dans une société vieillissante ?

Clairement, l'approche conservatrice mise sur une coopération mutuellement avantageuse entre générations sur le mode des rapports, supposés à dominante généreuse et vertueuse, entre grands-parents, parents et enfants : l'exemple type est la retraite par répartition qui fonctionne en réciprocité indirecte le long de chaînes transgénérationnelles – en cotisant pour la génération précédente, j'acquies des droits qui me seront remboursés par la génération suivante, et ainsi de suite.

Les libéraux feront peu de cas de ces liens solidaires entre générations : soucieux de préserver les mécanismes du marché contre le laxisme des politiques à courte vue et les redistributions intempestives qu'alimentent des luttes entre générations inégales, bénéficiant aux plus âgés, ils préfèrent mettre en avant la notion d'équité entre cohortes. À leurs yeux, celle-ci impliquerait surtout la neutralité actuarielle des transferts sociaux : chaque génération toucherait en fonction de ce qu'elle a cotisé, selon une procédure d'actualisation effectuée au taux d'intérêt du marché, véritable juge de paix.

Quant aux sociaux-démocrates, s'ils prônent les coopérations transversales entre les âges (transfert de compétence en entreprise, par exemple), ils se méfient également de la notion de pacte générationnel, qui introduirait des liens improbables entre conscrits et justifierait les droits acquis par les aînés, au lieu de mettre l'accent sur le contrat qui lie tout individu citoyen, dès son plus jeune âge, à la société dont il fait partie.

Qui a raison ? Le débat renvoie à l'*ambivalence* du don mise en lumière par Mauss et les anthropologues : tout don est un rapport de partage et de solidarité entre le donateur et le bénéficiaire, mais aussi un rapport « agonistique » de domination ou de violence exercé par le premier sur le second. Sous d'autres formes, les transferts présentent la même dualité et doivent être lus à *la fois* comme le résultat de la lutte et de la coopération entre générations.

Si l'on veut être plus concret, le cadre d'analyse approprié, qui isole la phase d'entrée dans la vie active, est alors celui d'un modèle à *quatre* générations imbriquées dont trois adultes. Lui correspond quatre périodes du cycle de vie, noté JNAV :

- l'enfance J, période de formation et d'éducation ;
- le premier âge adulte N, où l'on quitte ses parents, fait des enfants et débute une activité professionnelle ;
- l'âge mûr A, où interviendrait l'effort principal d'épargne pour la retraite ;
- la vieillesse V, période hétérogène de retraite puis de dépendance.

La configuration grands-parents/parents/enfants adultes/(et éventuellement) petits-enfants, à trois générations adultes, apparaît d'ailleurs la plus représentative dans la France d'aujourd'hui, concernant plus de 40 % des lignées¹ : les baby-boomers d'âge A deviennent à leur tour les pivots ou piliers des solidarités familiales – la génération « sandwich » ; leurs enfants (d'âge N) – qualifiés parfois de génération « kangourou » – peinent à acquérir leur autonomie dans de bonnes conditions. Le problème de la jeunesse correspond pour nous, plus précisément à cette transition délicate entre les âges J et N ou au début de l'âge N, période d'autant plus mal vécue,

1. L. Arrondel et A. Masson, « Les transferts entre générations : l'État, le marché et les familles », *Futuribles*, 247, 1999, p. 5-40.

potentiellement, que ce « pain noir » fait suite à une enfance de plus en plus privilégiée au plan économique¹.

Dans le cadre d'une telle configuration *JNAV* à quatre générations imbriquées, la redistribution publique peut s'interpréter de manière simplifiée de la façon suivante : à l'âge *N*, on rembourse (à la génération d'avant) l'« éducation » reçue pendant l'enfance *J* en finançant l'éducation de la génération suivante ; à l'âge *A*, on cotise pour la « retraite » de la génération précédente afin de se constituer sa propre retraite à l'âge *V* (qui sera versée par la génération suivante). La première opération s'apparente au niveau individuel à un emprunt, et au niveau intergénérationnel à une réciprocité indirecte (descendante et rétrospective) ; la seconde à une épargne ou à une réciprocité indirecte (ascendante et prospective). Typiquement les transferts par tête aux plus âgés sont beaucoup plus élevés que les transferts par tête aux plus jeunes – au moins de l'ordre de trois pour un aux États-Unis comme en France.

Contre « l'idée à la mode d'une lutte entre générations pour s'approprier des ressources publiques limitées » – que pourrait suggérer un tel déséquilibre –, G. S. Becker et K. M. Murphy soutiennent que les dépenses publiques, en tant que pacte social (*social compact*) entre générations, s'avèrent profitables à chacune d'entre elles sur son cycle de vie en assurant « des niveaux efficaces tant pour les investissements humains dans les jeunes enfants que

1. Les rares modèles qui utilisent la structure *JNAV* retiennent en général des périodes de 22 ans (*J* avant 22 ans, *N* de 22 à 43, *A* de 44 à 65, *V* plus de 65 ans, âge d'entrée en retraite). La tendance est à un déplacement des frontières vers la droite : les jeunes s'installent et font les enfants de plus en plus tard, l'espérance de vie s'allonge de 3 mois par an, etc. Il y a toutefois deux résistances majeures. L'une, de nature économique ou politique, concerne l'âge de la retraite – un verrou qui pourrait sauter. L'autre est au contraire une contrainte physiologique : l'âge à la maternité des femmes ne dépasse guère 40 ans.

le soutien des parents âgés »¹. Le résultat s'explique par les vertus et le rendement élevé prêtés à l'éducation : les transferts publics imitent les transferts que l'on observerait sur un marché idéal, en levant notamment les contraintes de liquidité (telle l'impossibilité d'emprunter sur les ressources à venir de leurs enfants) qui empêchent les parents d'investir suffisamment dans le capital humain de leur progéniture. De manière surprenante, Gary Becker adhère donc ici à la logique conservatrice. Il la suit d'ailleurs jusqu'au bout : comme il attribue à la famille un rôle spécifique indispensable, il prône finalement un partage des rôles, la famille et l'État se voyant confiés des missions complémentaires : la première se consacre en priorité à la formation des enfants, et le second à la retraite des parents².

D'autres auteurs ont une vision moins idyllique de la redistribution publique. G. Esping-Andersen dénonce le biais de l'État-providence en faveur des personnes âgées, biais qui serait dû au fait que « nous sommes tous appelés à devenir vieux un jour »³. Si les pensions, les services aux personnes âgées et la santé bénéficient d'un soutien, quasi unanime, dans toutes les classes d'âge (à plus de 80 % dans les pays scandinaves), il n'en va pas de même des programmes pour les jeunes : « le soutien est très fort parmi les jeunes et pratiquement inexistant chez les vieux. Les retraités ne seront plus jeunes à nouveau ! ».

On pourrait multiplier les exemples dans ce sens. Le consensus beckerien se heurte ainsi à un problème de frontières entre les âges : chaque génération a intérêt à passer un minimum de temps dans la position inconfortable (âges *N* et *A*) de pourvoyeuse de fonds pour les autres. Le débat ne

1. G. S. Becker et K. M. Murphy, « The family and the state », *Journal of Law and Economics*, 31, 1988, p. 1-18.

2. A. Masson « Économie du débat intergénérationnel : points de vue normatif, comptable, politique », *Cahiers de l'INED*, 153, 2004, p. 15-58.

3. G. Esping-Andersen, *Les Trois Mondes de l'État-providence*, *op. cit.*

concerne pas seulement l'âge de cessation d'activité, et les propositions à la mode sur la retraite à la carte, la répartition flexible du temps de travail au cours de la vie ; il portera tout autant sur l'âge d'entrée en activité, lorsque les baby-boomers retraités auront intérêt à ce que les générations suivantes travaillent plus tôt pour payer leurs retraites...

La plus représentative aujourd'hui, la configuration *JNAV* permet en outre d'apprécier la faisabilité de certaines politiques de transferts et de mesurer l'adhésion qu'elles sont susceptibles de recueillir. C'est qu'elle autorise des « jeux » subtils entre trois générations adultes, soit les baby-boomers d'âge *A*, leurs enfants d'âge *N* et leurs parents d'âge *V*.

En matière de retraites, par exemple, deux coalitions sont standard : celle des actifs (âges *N* et *A*) contre les plus âgés, taxés d'égoïstes (« ils auraient trop consommé, trop peu cotisé ») ; et celle des actifs d'âge mûr – les plus syndiqués – avec les retraités (*A* et *V*), pour préserver leurs droits acquis, fût-ce au détriment des jeunes actifs. Mais une troisième, plus originale, rassemblerait les plus vieux (âge *V*) et les plus jeunes (âge *N*) contre les baby-boomers (âge *A*), en vue notamment de reculer *dès maintenant* l'âge de la retraite : les premiers voudraient éviter ainsi la dégradation prévisible (absolue ou relative) de leurs pensions en l'absence de réforme ; les seconds, sachant que pour eux l'âge de la retraite va de toute façon augmenter, chercheraient ainsi à limiter la hausse de leurs cotisations.

Pour justifier les politiques de salaire minimum, supposées pourtant générer du chômage surtout chez les jeunes actifs, B. Decreuse et B. Wigniolle avancent que les individus d'âge *A*, *insiders* (travailleurs intégrés) sans grand risque de perte d'emploi, ont intérêt à un salaire minimum élevé pour écarter de l'emploi les individus d'âge *N*, *outsiders* exposés au chômage, ce qui augmenterait le capital par tête et, partant, leurs revenus salariaux¹. Les

1. B. Decreuse et B. Wigniolle, « Intergenerational conflicts on the labour market », *Mimeo*, 46, Centre d'économie de la Sorbonne, université Paris I, 2002.

deux autres générations seraient au contraire favorables au plein emploi, qui maximise le revenu des jeunes mais aussi le revenu du capital des retraités/rentiers (en minimisant le capital par unité de travail). Les baby-boomers seraient donc en conflit à la fois avec leurs parents et leurs enfants. Leurs préférences concernant le salaire minimum résulteraient en fait d'un arbitrage entre trois objectifs contradictoires : comme *travailleurs*, ils voudraient effectivement maximiser leurs revenus salariaux en éliminant les jeunes du marché du travail ; comme *parents* altruistes, ils chercheraient à maximiser le revenu familial sans trop nuire à leurs enfants d'âge N ; comme *épargnants* et futurs rentiers, ils auraient intérêt au plein emploi qui diminue le capital par tête et augmente ainsi le rendement de leur épargne.

TROIS CONSTATS (TYPIQUEMENT) FRANÇAIS

Après le cadre théorique, constitué par le triptyque des trois pensées du social, rappelons rapidement les faits statistiques les plus marquants aujourd'hui, qui concernent d'abord la France mais valent aussi, à des degrés divers, pour la majorité des pays européens – du moins pour ceux qui connaissent également un vieillissement de la population, une croissance économique ralentie et de changements rapides des comportements familiaux.

Des évolutions préoccupantes affectant chaque pilier

Le bilan synthétique qui peut être tiré des évolutions en cours est assez clair. Auparavant, pendant la période des Trente Glorieuses, la situation était saine à la fois pour les trois piliers pourvoyeurs de bien-être. Depuis, *chacun* d'entre eux est confronté à des difficultés importantes qui, dans chaque cas, pénalisent d'abord les jeunes adultes.

Autrement dit, les trois pensées du social, fondées sur le poids dominant accordé à tel ou tel pilier, se retrouvent à des niveaux divers sous le feu de la critique, surtout pour ce qui est du sort qu'elles réservent à la jeunesse.

Le premier constat concerne, sur les trente dernières années, la dégradation relative, sinon absolue, du sort des nouvelles générations – dévalorisation des diplômes, stagnation du salaire d'embauche, difficulté d'accès à l'emploi (chômage, emploi précaire). Ces dernières semblent regarder passer le tapis roulant d'une croissance, même réduite, sur lequel se trouvent leurs aînés, et vivre les phases cruciales de l'existence au ralenti, tout leur arrivant *avec retard* : l'indépendance vis-à-vis de la famille, l'entrée sur le marché du travail, la carrière professionnelle, l'accession à la propriété du logement, la mise en couple, les enfants, l'héritage... sans compter une retraite éventuellement différée. Après la situation euphorique de l'après-guerre ce revirement a contribué à alimenter les débats sur la remise en cause de l'équité générationnelle et la rupture du pacte générationnel au détriment des jeunes.

Ces débats ont pris un tour d'autant plus vif que les difficultés rencontrées par les jeunes, loin de correspondre à un mauvais moment à passer, pourraient boucher leur avenir à terme. Et si la situation qui leur est faite est d'abord imputable à la détérioration du marché du travail, l'État semble peu y remédier, puisque le revenu (par unité de consommation) a connu les mêmes évolutions défavorables au sein des jeunes ménages. Les moins de 30 ans constituent d'ailleurs une proportion croissante des ménages pauvres, quel que soit l'indicateur retenu – monétaire, subjectif, ou de conditions de vie¹.

Peut-on, malgré tout, espérer que les retards à l'entrée dans la vie économique ne soient que provisoires et que des rattrapages ultérieurs soient possibles ? Ou encore, tous les jeunes seront-ils sacrifiés ou seulement les moins adaptés à la nouvelle économie de la connaissance ? G. Esping-Andersen n'est pas le seul à voir les choses en noir : il oppose d'un côté les

1. M. Fall et D. Verger, « Pauvreté relative et conditions de vie en France, *Économie et statistique*, 383-385, 2005, p. 91-107.

jeunes favorisés, pour qui les difficultés et les retards éventuels seront le plus souvent temporaires et, de l'autre, les jeunes non diplômés qui risquent de se retrouver dans une trappe à pauvreté tout au long de leur existence, avec des métiers peu enviables et/ou précaires mais aussi, au vu des réformes programmées des systèmes de retraite, des niveaux de pension et de bien-être insuffisants lorsqu'ils cesseront leur activité vers 2050¹.

Comment se situe la jeunesse française, à l'aune de ce que l'on observe dans d'autres pays développés, en Europe ou aux États-Unis ? Le poids des jeunes dans le chômage apparaît plus élevé en Europe continentale et du Sud ; la France ne fait pas exception avec un taux de chômage de 25 % chez les 18-24 ans. Le retard – *postponement syndrome* – des jeunes Français en matière d'indépendance, de métier, de logement, d'installation en famille et d'enfants, apparaît moins important que celui des pays méditerranéens mais sensiblement supérieur à celui des pays nordiques. Ce retard est le plus faible au Danemark, pris souvent comme référence, où le dispositif public de protection sociale intervient, par ailleurs, plus tôt sur le cycle de vie (équivalent du RMI avant 25 ans, bourses d'étude plus nombreuses et plus élevées, etc.). Enfin, les statistiques de pauvreté de l'OCDE montrent que les jeunes (mais aussi les plus âgés) sont moins souvent pauvres dans les pays du Nord et la Belgique qu'ailleurs.

Le deuxième constat concerne l'instabilité et la fragilité croissantes des familles. En Europe, 15 à 20 % des familles avec enfants sont dirigées par des mères célibataires et donc particulièrement vulnérables. Une des catégories pour laquelle la pauvreté a augmenté le plus regroupe les familles avec des enfants en bas âge (mères célibataires, couples d'individus peu diplômés, avec un seul revenu) – sur ce point, la France s'en sort mieux que d'autres pays européens.

1. G. Esping-Andersen, *Les Trois Mondes de l'État-providence*, op. cit.

Pour les sociaux-démocrates, l'amélioration régulière du niveau de vie des retraités doit être mise en balance avec l'augmentation inquiétante de ces « nouveaux risques » (jeunes, peu diplômés, familles avec enfants en bas âge). Le remède le plus efficace passerait par le double salaire, en particulier dans les ménages pauvres, ce qui pose le problème des mesures les plus appropriées pour permettre aux jeunes femmes de concilier vie familiale et vie professionnelle dans des conditions acceptables.

La critique sociale-démocrate déplore ainsi le fait que les organismes publics consacrent leurs dépenses les plus importantes, en constante augmentation, pour les plus âgés (santé, retraite) : ces transferts expliqueraient pour une large part l'amélioration sans précédent de la situation des retraités et l'existence d'un fossé grandissant entre jeunes et vieux – un phénomène en complète rupture avec la tendance lourde qui prévalait jusque-là.

Le plus préoccupant – d'abord pour les jeunes générations – ne réside pas cependant dans le volume élevé de ces transferts publics ascendants : s'il était gérable en situation d'équilibre, les jeunes pourraient s'attendre à des niveaux et des conditions de retraites comparables à ceux de leurs aînés. Le problème tient à l'envolée mal contrôlée des transferts concernés, en raison notamment du vieillissement de la population. Ces dérapages soulèvent la question de la *viabilité* des politiques de redistribution : l'État ne s'est-il pas livré à des promesses inconsidérées ? Pourra-t-il tenir ses engagements vis-à-vis des retraités actuels et futurs sans trop augmenter les cotisations sociales, au risque de trop charger la barque déjà lourde des jeunes générations qui pourraient être pénalisées tout au long de leur existence ? On verra comment les mesures de *comptabilité générationnelle* visent précisément à mesurer, avec plus ou moins de réussite, ce déséquilibre des politiques de transfert à long terme.

Le premier constat concerne plutôt les marchés, le deuxième l'efficacité des solidarités familiales et, le dernier, l'État et ses politiques de redistribution : les trois institutions qui doivent se partager la responsabilité d'assurer le

bien-être des plus jeunes et des plus âgés éprouvent aujourd'hui des difficultés. La situation la plus critique est celle de *triple failure*, lorsque les trois institutions ne peuvent répondre à la situation subie par certains individus, tels des jeunes en phase d'insertion.

Comment mieux évaluer l'action de l'État en termes de politiques de transfert ?

Le tableau 3 fournit pour la France d'aujourd'hui un ordre de grandeur – en pourcentage du produit intérieur brut – des masses annuelles de transferts en espèces, effectués par l'État ou organisés par la famille, ascendants ou descendants. Il fournit ainsi un instantané des solidarités publiques et privées entre générations en donnant une idée de l'importance quantitative des flux concernés.

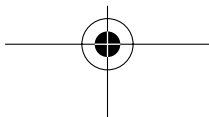
La partie droite du tableau 3, consacrée à la redistribution publique montre qu'aujourd'hui les 60 ans et plus, constituant le cinquième de la population, perçoivent chaque année, en transferts de retraite ou de santé, près de 19 % du revenu national, soit davantage que l'ensemble des autres classes d'âge en dépenses de santé, éducation, allocations familiales, minima sociaux, chômage, etc. La partie gauche du tableau, consacrée à la famille, isole les transferts financiers entre adultes : les flux présentent une asymétrie très prononcée, inverse des transferts publics, les bénéficiaires étant surtout les enfants ou petits-enfants. Pour prendre un seul exemple, les aides financières sont au total dix fois plus importantes vers l'aval que vers l'amont – résultat auquel fait écho le proverbe allemand : « un père s'occupe plus de dix enfants que dix enfants d'un père ».

Les flux financiers publics ont tendance à remonter les générations, les flux financiers privés à les descendre. Cette vérité première ne doit cependant pas faire oublier que les masses en jeu ne sont pas comparables. Les « retours » patrimoniaux par la famille – aides, donations et héritages – ne représentent au total qu'un peu plus du quart (5,5 % du PIB) des transferts

Tableau 3 – Transferts publics et privés entre générations en France (% du PIB).

Type	Famille		État	
	Descendants	Ascendants	Descendants et moins de 60 ans (80 % de la population)	Plus de 60 ans (20 % de la population)
Transferts en argent	<i>Transferts entre adultes</i> Transmissions déclarées 4 % Héritages 2,5 % Donations 1,5 % Aides financières 1,5 % Dépenses d'éducation ?	<i>Transferts entre adultes</i> Donations ε Aides financières 0,15 %	Allocations familiales + maternité 2 % Dépenses de santé + invalidité, etc. 5 % Aides sociales (enfance, logement), RMI 1 % Chômage 2 % Dépenses d'éducation + formation continue 7 % <i>Total 17 %</i>	Pensions publiques + dépendance 13 % Dépenses de santé 5 % Accroissement de la dette publique 1 % <i>Total 19 %</i>
Transferts en temps	Aides en nature Temps d'éducation Garde des petits-enfants Corésidence	Soins ou services aux parents âgés Prise en charge Corésidence	Services aux familles (crèches, cantines) 1,3 %	Services aux personnes âgées 0,2 %

Source : nos calculs à partir de sources diverses (INSEE, OCDE, D



publics au plus de 60 ans (19 %) ; mais ils se font de plus en plus souvent avant le décès, les flux *inter vivos* (aides et donations) dépassant les héritages.

Les transferts en temps ou en nature ne sont indiqués que pour mémoire sur le tableau : les flux familiaux, certes considérables, sont néanmoins difficiles à chiffrer, leur montant étant très sensible aux conventions de calcul ou d'imputation retenues ; les services collectifs aux familles ou aux personnes âgées sont en France d'importance limitée.

Ce tableau 3 présente diverses lacunes. Il est incomplet puisque ne figure pas la structure correspondante des prélèvements, qui pèsent essentiellement sur les actifs. Les postes y sont très agrégés sans que soit distingué, par exemple, les dépenses publiques d'éducation pour l'enseignement secondaire et supérieur. Mais surtout, il s'agit seulement d'une *photographie* qui ne renseigne en rien sur les évolutions passées ni sur les perspectives d'avenir, concernant notamment la viabilité, à politique inchangée, des systèmes publics de transferts les plus importants.

Malgré ses imperfections, la fresque synthétique proposée apporte cependant des informations précieuses sur l'équilibre général des transferts publics et privés, ascendants ou descendants. Le problème est que l'on ne dispose pas vraiment d'équivalent du tableau 3 pour d'autres pays, notamment en ce qui concerne les solidarités familiales, dont la connaissance se réduit à quelques éléments fragmentaires¹.

De fait, les comparaisons internationales sont trop souvent limitées aux dépenses sociales, confrontées poste par poste. Le tableau 4, version élargie du tableau 1, en est une illustration typique pour l'Europe des quinze, qui

1. L. Arrondel et A. Masson, « Altruism, exchange or indirect reciprocity : what do the data on family transfers show ? », in J. Mercler-Ythier et S. C. Kolm (éd.), *Handbook on The Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Amsterdam, North-Holland, 2006, p. 971-1053.

**Tableau 4 – Dépenses sociales dans l'Europe des quinze en 2001
(% du PIB).**

Pays	Retraite	Éducation	Services en nature aux familles et aux personnes âgées
Royaume-Uni	8,7	5,5	0,7
Irlande	3,5	4,5	0,6
Danemark	8,3	7,1	4,1
Suède	9,8	6,5	3,5
Finlande	8,9	5,8	2,2
Pays-Bas	7,1	4,9	1,0
Belgique	11,3	6,4	0,5
Luxembourg	8,1	3,6	0,7
Allemagne	12,1	5,3	1,6
France	12,1	6,0	1,5
Autriche	13,4	5,8	1,0
Italie	13,9	5,3	0,5
Espagne	8,9	4,9	0,4
Portugal	9,4	5,9	0,5
Grèce	13,6	4,1	0,8

Source : OCDE.

compare, en pourcentage du PIB, les dépenses de retraite, d'éducation et les services à la personne (familles et personnes âgées). À ce niveau de généralité, la typologie proposée par G. Esping-Andersen est relativement pertinente, à condition de distinguer l'Europe continentale et du Sud au sein des régimes conservateurs. Le monde anglo-saxon est caractérisé par un volume global limité des transferts, consacrés pour une part importante aux dépenses d'éducation. Les pays scandinaves accordent un poids beaucoup plus élevé qu'ailleurs aux services à la personne et le poste retraite y

est moins d'une fois et demie supérieur au poste éducation. Dans l'Europe continentale et du Sud, les dépenses de retraite sont plus de deux fois supérieures à celles d'éducation (sauf aux Pays-Bas) et les services y sont assez peu développés. Ces traits caractéristiques sont plus accusés dans les pays méditerranéens, avec un ratio des dépenses retraite/éducation souvent supérieur à trois (c'est aussi le cas de l'Autriche) et des services réduits à la portion congrue. On retrouve ainsi, pour l'Europe de l'Ouest non anglo-saxonne, l'axe approximatif nord-sud auquel se réfèrent la plupart des analyses comparatives sur la protection sociale.

Qu'apporte une perspective historique sur les politiques de transfert ? Le tableau 3 ne concerne que la France actuelle. Un bilan comparable effectué pour les années passées révèle la croissance considérable des transferts publics depuis les années 1950 et plus encore les années 1970 ; sans surprise, l'augmentation la plus forte concerne, outre les dépenses d'éducation, les flux à destination des plus âgés (retraite, santé), ne serait-ce qu'en raison du vieillissement accéléré de la population. Aussi, ces comparaisons intertemporelles ne suffisent-elles pas pour établir un diagnostic conséquent sur les politiques de transfert et leur évolution : il faudrait des données historiques fines concernant l'évolution sur une longue période des prélèvements et des prestations *unitaires*, selon l'âge et par poste¹.

1. Une question pendante concerne l'évolution sur le long terme du ratio des dépenses sociales unitaires pour les plus âgés (65 ans et plus) et les plus jeunes (moins de 22 ans). Becker et Murphy prétendent que ce ratio, de l'ordre de trois, n'a guère varié aux États-Unis de 1940 au milieu des années 1980, mais d'autres auteurs contestent ce résultat (surtout pour les années récentes), évaluant ce rapport à près de cinq aujourd'hui. Pour la France, les données précises manquent, mais l'hypothèse d'un rapport constant serait une bonne approximation pour les années 1986-1996. Voir A. Masson, « Méthodes et usages des comptes générationnels : un regard décalé », *Économie et prévision*, 54, 2002, p. 1-24.

Une illustration vaut ici mieux qu'un long discours. La figure 1, empruntée à l'étude de H. Gauthier¹, reproduit les dépenses sociales selon l'âge par tête au Québec, depuis 1961. Le pays a connu des réformes importantes dans les années 1990 qui ont parfois fait croire à un véritable « démantèlement » de l'État-providence. La figure montre qu'il n'en a rien été : les dépenses sociales par Québécois (incluant l'éducation) ont diminué seulement de 1 % (en dollars constants) entre 1991 et 1998, les deux courbes selon l'âge étant effectivement très proches. En revanche, on comprend que ces

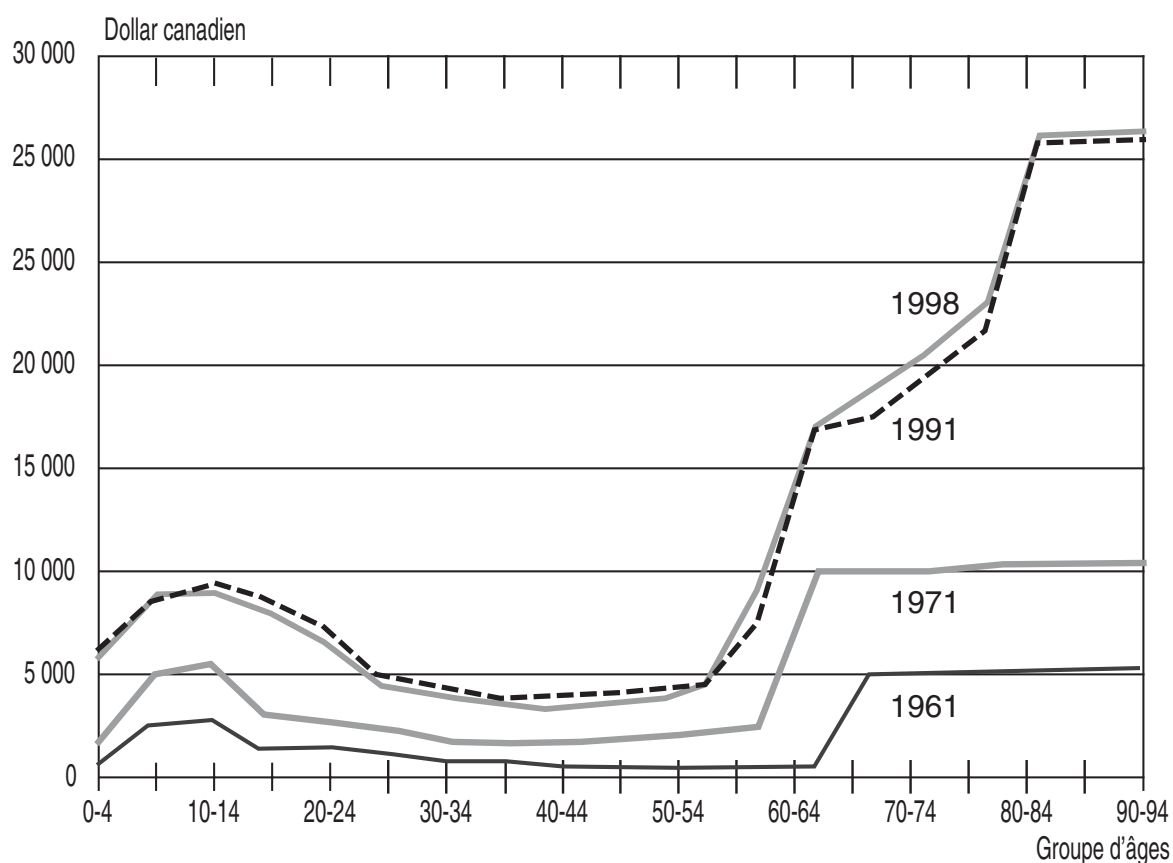


Figure 1 – Profil de la dépense sociale par personne selon l'âge (Québec, 1961, 1971, 1991 et 1998 [\$ de 1998]).

Source : Gauthier, « Équité intergénérationnelle et solidarité sociale », art. cité.

1. H. Gauthier, « Équité intergénérationnelle et solidarité sociale », *Cahiers de l'INED*, 153, 2004, p. 201-219.

réformes aient eu un impact sociopolitique considérable car elles ont porté un coût d'arrêt radical à l'envolée impressionnante, en termes réels, des dépenses sociales depuis 1961 ; de plus, elles ont contribué à rétablir l'équilibre des comptes par une augmentation sensible des prélèvements, qui a touché les âges médians mais aussi les retraités.

La comparaison des courbes du graphique en 1991 et 1998 permet, pour un volume de dépenses par tête à peu près constant, de déterminer à vue d'œil les classes d'âge avantagées ou pénalisées entre les deux dates. Les enfants de moins de 10 ans sont gagnants du fait de la généralisation de la maternelle ; avant 60 ans, les adultes ont perdu en raison notamment des compressions qui ont affecté l'assurance chômage. Les 60-75 ans sont globalement bénéficiaires : le gain retiré de pensions plus généreuses, et surtout accordées plus souvent avant 65 ans, a pu compenser, et au-delà, la baisse des dépenses de santé ; en revanche, les plus de 80 ans ont pâti directement de cette baisse¹.

Ces données québécoises représentent assurément la base statistique souhaitée, que l'on voudrait voir constituée pour d'autres pays. Cependant, elles ne sont que rétrospectives, et il faudrait pouvoir les compléter, jusqu'en 2050 par exemple, grâce à des simulations adaptées de la législation courante ou à des scénarios de réforme. Une comptabilité générationnelle suffisamment renseignée et bien conduite devrait pouvoir générer de telles données.

L'objectif de cette comptabilité est de pointer les perspectives d'avenir en proposant des indicateurs de viabilité synthétiques, qui facilitent les comparaisons internationales. Ces indicateurs tirent les implications à terme des politiques de transfert actuelles ou des décisions fiscales présentes du point de vue des générations futures et de la charge qu'elles auront à rembourser. La dette publique solde le passé, dresse le bilan des politiques antérieures. Le déficit budgétaire courant n'est qu'un indicateur myope et

1. H. Gauthier, « Équité intergénérationnelle et solidarité sociale », art. cité.

du coup aisément manipulable ; au-delà de cette comptabilité de caisse, il faut incorporer les engagements financiers à long terme des administrations publiques. Une mesure qui élargit ou augmente les droits à la retraite de certains salariés n'a pas d'incidence sur la dette publique ou le déficit budgétaire – elle peut même réduire le déficit de la sécurité sociale si l'on augmente, pour ce faire, les cotisations sociales en considérant ces dernières comme un impôt, non un prêt. Mais il faudra bien, un moment ou un autre, provisionner les ressources qui permettront de tenir les promesses faites à ces salariés ; cet impératif est pris en compte par la comptabilité générationnelle.

Les versions les plus simples de ces comptes mesurent (à peu de choses près) la charge, en pourcentage du PIB, que devront payer en sus les générations futures pour rétablir l'équilibre budgétaire à long terme dans le cas où la politique actuelle est maintenue en l'état pour tous les contemporains (encore faut-il bien spécifier ce que l'on entend par politique de transfert inchangée...). L'exercice de calcul, purement virtuel, ne préjuge pas des évolutions à venir, mais estime la « véritable dette » imputée à nos descendants si l'on ne faisait aucune réforme et que l'on pouvait laisser filer les comptes indéfiniment. À côté d'autres indicateurs, cette mesure de viabilité constitue *a priori* un guide précieux pour la politique gouvernementale. Les estimations obtenues, relativement fragiles et instables, doivent cependant être interprétées avec prudence¹.

Le tableau 5 (d'après A. Dellis) compare pour l'année 1997 et douze pays européens la « véritable » dette publique à la dette publique standard².

1. Pour une analyse critique de la méthode et de ses résultats, voir P. Malgrange et A. Masson, « Viabilités des politiques publiques : études de comptabilité générationnelle », *Économie et prévision*, 154, 2002, p. III-IX ; et A. Masson, « Méthodes et usages des comptes générationnels : un regard décalé », art cité.

2. Voir A. Dellis, « Comptabilité générationnelles en Europe », *Économie et prévision*, 154, 2002, p. 25-30.

Tableau 5 – Dette publique et indicateur de viabilité.

Pays (1997)	Dette publique (en % du PIB)	Indicateur de viabilité (« véritable dette publique »/PIB)
Allemagne	61,3	136,0
Autriche	66,1	192,5
Belgique	122,1	18,8
Danemark	65,1	71,2
Espagne	68,8	151,9
Finlande	55,8	253,2
France	58,0	136,0
Irlande	66,3	– 4,3
Italie	121,6	107,3
Pays-Bas	72,1	75,9
Royaume-Uni	53,4	184,8
Suède	76,6	236,5

Source : A. Dellis, « Comptabilité générationnelle en Europe », art. cité.

Critère de Maastricht oblige, on observe que les valeurs de la dette publique officielle sont beaucoup plus regroupées, juste en dessous ou au-dessus de la valeur cible de 60 % du PIB, sauf pour l'Italie et la Belgique où la dette dépassait le montant du PIB. Mais, surtout, les classements des pays européens, selon l'importance de la dette publique et selon la mesure de viabilité, ne coïncident pas, loin s'en faut : en particulier, la Belgique a la dette publique la plus élevée en termes relatifs, mais le déséquilibre générationnel le plus faible après l'Irlande, alors que la Finlande et le Royaume-Uni ont les dettes les plus faibles mais parmi les plus mauvais indicateurs de viabilité.

Comment expliquer cette corrélation négative ? Apparemment, un état de *crise* des finances publiques, comme c'était le cas en Belgique, semble le moteur le plus puissant pour que les réformes en faveur de politiques

« plus restrictives », devenues inéluctables, soient effectivement entreprises¹. À l'inverse, un budget relativement sain, du point de vue officiel de la dette publique, pourrait inciter à un certain laxisme, détecté par l'indicateur de viabilité, mais qui n'apparaîtra au grand jour que plus tard...

Un mot pour conclure concernant la portée et les limites des indicateurs de viabilité fournis par la comptabilité générationnelle. L'apport de ces indicateurs par rapport aux mesures habituelles du déficit courant ou de la dette mérite d'être souligné. Des rapports alarmistes récents ont chiffré ainsi le poids de la dette publique à un équivalent de 20 000 ou 30 000 euros par Français : suivant un raisonnement simpliste, si j'en ai les moyens, je peux verser cette somme et m'estimer désormais « quitte » vis-à-vis de l'État. Mais je ne peux ainsi me libérer du lien et de la dette intergénérationnels qu'imposent la pérennité et la viabilité des systèmes de transferts : mon revenu sera notamment ponctionné chaque année, à titre d'assurance, pour financer les dépenses de santé, retraite et dépendance de mes aînés, et cela tant qu'ils seront en vie.

En revanche, il faut se garder de demander *trop* à une méthode qui se limite à un exercice comptable. En particulier, cette dernière considère sur un même plan toutes les dépenses publiques *non affectées* (à une génération ou à une autre), représentant 20 à 30 % du PIB, qui vont des dépenses courantes (pour le trafic routier, par exemple), jusqu'aux investissements profitables sur le long terme (pour la recherche ou l'environnement par exemple) : seul leur coût de financement est imputé dans les bilans, actualisés sur le cycle de vie, des cotisations et des transferts par cohorte ; mais les services futurs que l'on peut en attendre ne sont pas pris en compte, soit qu'il semble difficile de leur faire correspondre un équivalent monétaire

1. La méthode a en outre le défaut d'amplifier le retournement en supposant que certaines mesures d'urgence, d'essence transitoire, concerneront tous les contemporains sur la totalité de leur cycle de vie...

(cas de la défense nationale), soit que l'on ne sache assigner ces bénéfices à telle ou telle classe d'âge ou génération. Même les versions les plus récentes des comptes ne traitent pas encore du cas pourtant le plus facile à traiter : les dépenses d'éducation conçues comme des investissements en capital humain aisément assignables puisque incorporés aux bénéficiaires. La comptabilité générationnelle ne renseigne donc pas sur l'orientation à plus ou moins long terme des dépenses publiques, c'est-à-dire sur le fait qu'elles bénéficient davantage aux générations âgées, jeunes ou à venir. Mais le déficit courant ou la dette publique ne le font pas davantage.

Pour décider ou non d'un investissement profitable à long terme mais dont le coût élevé oblige à associer à son financement, par l'emprunt public, les générations cadettes et futures, un gouvernement devra mettre en balance les bénéfices attendus, qu'il devra apprécier indépendamment, avec le problème de son financement, que la comptabilité générationnelle permet de traiter.

Quelles priorités pour les transferts publics entre les âges ?

On s'interroge tout d'abord sur les voies et les moyens d'une action gouvernementale plus favorable ou plus efficace envers les jeunes adultes, obtenus soit en allégeant le poids des dépenses consacrées aux plus âgés, soit en modifiant la structure des prélèvements en faveur des jeunes actifs, soit encore en facilitant l'insertion professionnelle, patrimoniale ou familiale de ces derniers. La section suivante traite du rôle dévolu à la famille et à ses solidarités descendantes. Elle aborde un thème épineux, enjeu crucial entre les trois pensées du social et objet des désaccords les plus criants : les politiques publiques doivent-elles et peuvent-elles favoriser les *retours familiaux*, c'est-à-dire accélérer et renforcer les transmissions, notamment patrimoniales, aux enfants et petits-enfants ? L'âpreté des débats, tournant parfois à l'opposition idéologique, rend d'autant plus nécessaire une analyse empirique fouillée, qui concerne aussi bien les motivations des transferts familiaux ou le rôle des incitations fiscales que les effets des transferts sur le devenir des bénéficiaires.

RÉÉQUILIBRER LES DÉPENSES ET LES PRÉLÈVEMENTS ENTRE LES ADULTES JEUNES ET ÂGÉS ?

Les politiques de transfert sont-elles pour une part significative responsables des difficultés rencontrées par les jeunes Français ? Des réformes pourraient-elles remédier efficacement au sort, parfois peu enviable, réservé à ces derniers ? La réponse à ces questions variera certes selon la position de l'auteur dans le triangle des trois philosophies du social, mais il est clair que certains aménagements sont nécessaires, le *statu quo* constituant une option peu séduisante. Encore faut-il savoir d'où on part pour apprécier la faisabilité de différentes mesures : la France demeure un pays à dominante conservatrice modérée, quand bien même semble se dessiner un mouvement

limité vers des politiques à coloration plus sociale-démocrate, ou du moins plus « sociale-libérale¹ ».

Or les propositions de réformes qui cherchent à résoudre les problèmes de la jeunesse en modifiant la structure selon l'âge du financement et des dépenses de la protection sociale reviennent bien à introduire dans le « modèle social français » des éléments libéraux, inspirés ou non des modèles sociaux anglo-saxons, ou plus souvent encore sociaux-démocrates, empruntés ou non aux modèles danois, finlandais ou suédois. Les deux logiques sociales poussent en effet à réorienter les priorités de notre État-providence vers les jeunes. Les libéraux recommanderont des programmes spécifiques, ciblés sur les moins favorisés ou qui favorisent l'insertion professionnelle en multipliant les incitations au travail. Les sociaux-démocrates dénonceront un État-providence prisonnier du passé et mal adapté aux risques devenus les plus importants aujourd'hui, affectant enfants, étudiants et jeunes mères ; ils voudront encourager la mobilité professionnelle pour éviter que les jeunes générations soient bloquées dans des métiers précaires ou défavorisés, proposer aux jeunes femmes des carrières compatibles avec une vie de famille équilibrée, favoriser les services à la personne, etc. (voir *supra*).

L'importation de politiques qui ont réussi ailleurs ou l'invention de mesures nouvelles doit tenir compte de la contrainte française : plus ces politiques ou mesures seront éloignées d'une certaine logique conservatrice, plus elles imposeront une révolution culturelle et risquent de se heurter à des résistances et à des effets pervers.

1. Au-delà de mesures phares comme le RMI ou l'APA, ce mouvement se décèle aux prestations plus nombreuses accordées sous condition de ressources ou individualisées – au lieu d'être versées aux familles –, et à la part croissante des services et équipements collectifs dans les dépenses sociales. Voir J. Damon, « Les politiques sociales en enjeux », in S. Paugam (éd.), *Repenser la solidarité au XXI^e siècle*, *op. cit.*

Dans cette perspective, nous proposerons seulement un canevas (non exhaustif) des réformes possibles, quitte à donner un coup de projecteur sur l'une ou l'autre d'entre elles en comparant la situation française à celle d'autres pays et en tordant le cou, au passage, à certaines idées reçues. Ces réformes s'organisent autour de trois directions principales qui peuvent – et doivent souvent – être menées de front :

- alléger le poids des transferts (de retraite) aux aînés, que ce soit pour diminuer les charges fiscales ou augmenter les dépenses pour les jeunes (adultes) ;
- à volume de dépenses inchangé, sélectionner les mesures fiscales susceptibles de modifier la structure des prélèvements en faveur des jeunes actifs ;
- adopter des mesures plus spécifiques favorisant l'insertion professionnelle, économique ou familiale des nouvelles générations.

Limiter les dépenses pour les plus âgés : allonger la durée d'activité ?

L'allongement constant de l'espérance de vie et le vieillissement rapide de la population ne laissent guère espérer une diminution sensible du volume global des transferts sociaux bénéficiant aux aînés. Raison de plus pour s'interroger sur les possibilités de contenir dans certains cas (santé) et de réduire dans d'autres (retraite) les dépenses par tête pour les plus âgés. L'enjeu est de taille : la quasi-stagnation du pouvoir d'achat des salaires nets depuis une vingtaine d'années tiendrait à la hausse rapide des cotisations sociales qui aurait mangé l'augmentation des rémunérations brutes, certes modérée – les dépenses totales pour la santé et la retraite représentent aujourd'hui plus de 23 % du PIB, dont 18 % pour les plus de 60 ans (voir tableau 3, p. 138). Les marges de manœuvre existent, donc, si l'on veut réorienter les transferts vers les plus jeunes, mais il faut s'en donner les moyens en luttant contre une tendance lourde.

Dans cette optique, les mesures les plus naturelles et les plus efficaces semblent concerner l'allongement de la durée d'activité ou le recul de l'âge de la retraite (à taux plein). Si le marché du travail permet de telles évolutions, ces mesures auraient l'avantage de diminuer sensiblement la pression sur le système de retraite tout en augmentant la production et les richesses du pays. Faire travailler plus longtemps les travailleurs âgés dès aujourd'hui avantagerait effectivement les jeunes d'âge *N* comme les plus âgés, ne pénalisant vraiment que les baby-boomers d'âge *A*¹.

Dans sa généralité, ce type de mesure n'appartient pas vraiment à une philosophie plus qu'à une autre. Dans les faits, cependant, les différences géographiques sont très marquées et recourent largement la trilogie des trois mondes du sociologue G. Esping-Andersen, même si elles sont peut-être dues tout autant aux circonstances historiques qu'à la pensée sociale dominante dans le pays considéré. La culture des préretraites et des sorties précoces du marché du travail est prégnante dans des pays d'Europe continentale et du Sud comme la Belgique, la France et l'Italie ; le taux d'activité après 60 ans est au contraire le plus élevé dans les pays scandinaves mais aussi aux États-Unis (et plus encore au Japon). Cependant, seule l'Europe du Nord a cherché à maintenir les travailleurs âgés dans des emplois bien intégrés – avec notamment une politique très active dans ce sens en Finlande – alors que les pays anglo-saxons laissent faire le marché du travail sans accorder de garantie spécifique... et que les conditions de l'emploi âgé sont particulièrement dégradées au Japon².

Le tableau 6 qui reconstitue les taux d'activité des hommes entre 55 et 64 ans sur une trentaine d'années est particulièrement éloquent sur le premier point. La baisse générale des taux d'activité depuis 1971 s'interrompt presque partout au milieu des années 1990. La France se situe, avec la

1. Sur la division *JNAV* du cycle de vie en quatre périodes, voir ci-dessus.

2. A.-M. Guillemard, *L'Âge de l'emploi*, *op. cit.*

Belgique et l'Italie, parmi les pays au taux d'activité le plus faible qui a, en outre, peu remonté depuis 1995. À l'inverse, la Finlande, qui avait un retard de 3,5 points sur la France en 1995 se retrouve maintenant 10 points au-dessus, au niveau de la moyenne de l'Europe des quinze (51,5 %) ; de même, les Pays-Bas, à peine au-dessus de la France en 1995, ont maintenant un taux d'activité de 15 % supérieur.

**Tableau 6 – Évolution des taux d'emploi masculin
du groupe d'âge 55-64 ans.**

Pays	1971	1975	1985	1989	1993	1995	1997	1999	2001	2003
Allemagne*	77,1	66,7	53,6	51,7	47,9	48,2	47,8	48,0	45,4	47,1
Belgique	—	—	43,1	36,3	32,9	34,5	32,2	35,1	35,1	38,7
Danemark	—	—	61,9	65,0	60,6	63,2	61,0	59,9	63,1	68,0
Espagne	82,7 ⁽¹⁾	76,7	59,1	56,7	51,6	48,0	50,5	52,4	57,9	59,3
Finlande	71,8	64,6	48,7	44,2	36,1	34,9	37,8	40,1	46,7	51,4
France	73,0	67,2	16,8	43,7	40,3	38,4	38,4	38,9	41,4	41,0
Italie	—	—	37,5	49,6	47,0	42,3	41,5	40,8	38,5	42,6
Pays-Bas	19,3	69,9	44,2	44,5	41,2	39,9	43,3	48,8	50,5	56,1
Portugal	82,1	77,3	64,7	63,6	59,8	57,7	58,1	62,1	61,6	61,6
Royaume-Uni	82,9	—	62,3	61,8	55,9	56,1	58,6	59,4	61,6	65,0
Suède	82,8	80,7	73,2	73,6	65,9	64,4	64,7	67,1	69,6	71,2
UE 15	—	—	—	—	—	46,8	47,0	47,3	47,8	51,5
Japon	85,3	83,3	78,8	79,2	82,1	80,8	80,9	79,5	77,5	77,4
États-Unis	79,4	72,4	65,0	64,9	63,1	63,6	65,5	66,1	65,8	65,6
Canada	78,7	76,2	64,3	61,2	54,3	53,7	55,1	56,8	57,6	—

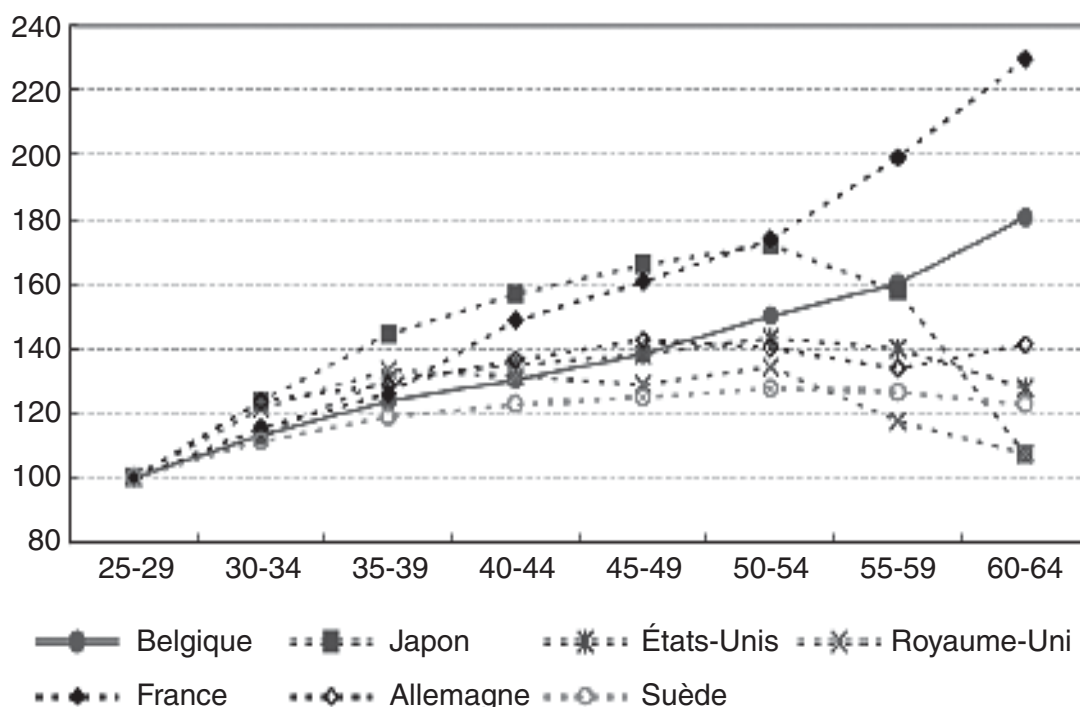
(1) 1972. * RFA, puis Allemagne réunifiée après 1989.

Source : données OCDE, sauf Italie et Europe des quinze (Eurostat).

Autrement dit, il y a de la marge, comparativement, si on veut augmenter l'activité à âge élevé dans notre pays ; et ce serait possible puisque d'autres l'ont fait de manière significative en moins de dix ans. Mais outre le fait que les mesures prises dans ce sens seraient très impopulaires (comme le montre

une fois de plus l'expérience récente), elles se heurteraient encore à d'autres difficultés créées notamment par la rémunération à l'ancienneté.

Sur la figure 2, les comparaisons des courbes de salaire moyen selon l'âge révèlent – fût-ce en coupe instantanée – la place tout à fait à part occupée par la France, caractérisée par un profil fortement croissant et un rapport des niveaux moyens des 60-64 ans aux 25-29 ans plus élevé qu'ailleurs ; seule la Belgique présente également un profil toujours croissant, mais en beaucoup plus atténué. Bien sûr, ces coupes transversales qui mêlent effets d'âge et de génération doivent être interprétées avec précaution. Surtout, les 60-64 ans encore en activité en France ne sont plus du tout représentatifs de leur cohorte – les cadres se voyant attribuer un poids tout à fait disproportionné. Dans les pays où l'on travaille plus longtemps, cet effet de sélection joue moins : le salaire est maximum, en coupe transversale,



**Figure 2 – Progression des salaires selon l'âge
(salaires des 25-29 ans = 100 hommes).**

Source : OCDE, 2002.

peu après 50 ans, mais la baisse relative des rémunérations aux âges plus élevés est sensiblement plus faible en Suède qu'en Grande-Bretagne ou aux États-Unis (sans parler du cas d'école japonais).

L'analyse mériterait d'être poussée plus loin mais il semble exister une liaison étroite, dont la causalité serait à préciser, entre un profil âge-gain continûment et fortement croissant et un faible taux d'activité à âge élevé. Dans des pays comme le nôtre, le développement de l'emploi des seniors risque ainsi de conduire, si les carrières ascendantes sont maintenues pour certains, à la création d'un marché de l'emploi au rabais pour d'autres après 50 ans. Peut-être que l'amélioration à terme du sort des jeunes entrants, mais aussi la limitation des inégalités de salaires aux âges mûrs passent par une remise en cause ou une atténuation de la rémunération à l'ancienneté dont bénéficient les *insiders* dans notre pays.

Venons-en aux obstacles plus politiques ou culturels au recul de l'âge de la retraite. L'idée que l'augmentation du taux d'activité des plus âgés aurait un effet d'éviction sur les emplois offerts aux plus jeunes a souvent été évoquée, en France, pour justifier les préretraites ou s'opposer à l'allongement de la durée d'activité. Elle est peu fondée. À titre de simple illustration, la figure 3, tiré de A. Börsch-Supan¹, compare dans différents pays la proportion des retraités précoces en fonction du taux de chômage national ; il fait au contraire apparaître une relation croissante significative. À tout le moins, la nature des interactions entre emplois jeunes et âgés ne se réduit pas au partage d'une denrée rare, limitée d'avance, que serait devenu le travail.

Les différences de taux d'emploi des seniors observées à âge élevé résulteraient-elles uniquement de différences socioculturelles irréductibles ? La figure 4 montre que l'on peut en douter². La France se situe parmi les

1. A. Börsch-Supan, « Social security reforms in Europe », *Mimeo*, MEA, Mannheim.

2. A. Börsch-Supan, « Social security reforms in Europe », art. cité.

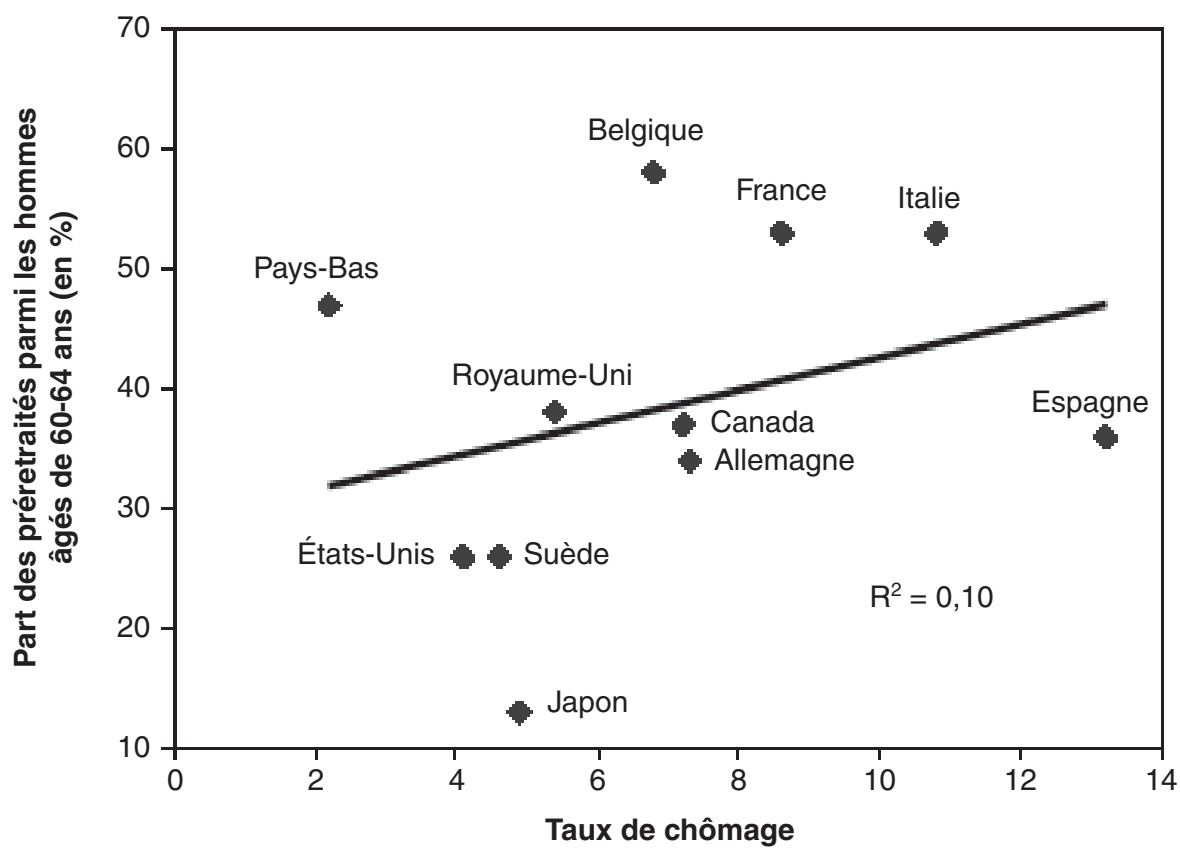


Figure 3 – Illusion du partage du travail.

Source : OCDE et A. Börsch-Supan,
« Social security reforms in Europe », art. cité.

pays où les effets désincitatifs à la poursuite de l'activité, dus à la formule de calcul des pensions, sont parmi les plus élevés – un peu plus faibles qu'en Belgique, en Italie ou au Pays-Bas, mais sensiblement plus élevés qu'au Royaume-Uni ou en Allemagne, déjà supérieurs à ceux observés aux États-Unis ou en Suède. Or les ajustements vers la neutralité actuarielle semblent très efficaces. Effectuée sur une douzaine de pays, la régression, qui donne la proportion des 60-64 ans retraités en fonction d'un indicateur de ces effets désincitatifs, conduit à une relation macroéconomique clairement positive, avec un pouvoir explicatif de 85 %. Un barème des pensions moins biaisé pourrait donc conduire à une augmentation des taux d'activité des seniors dans notre pays.

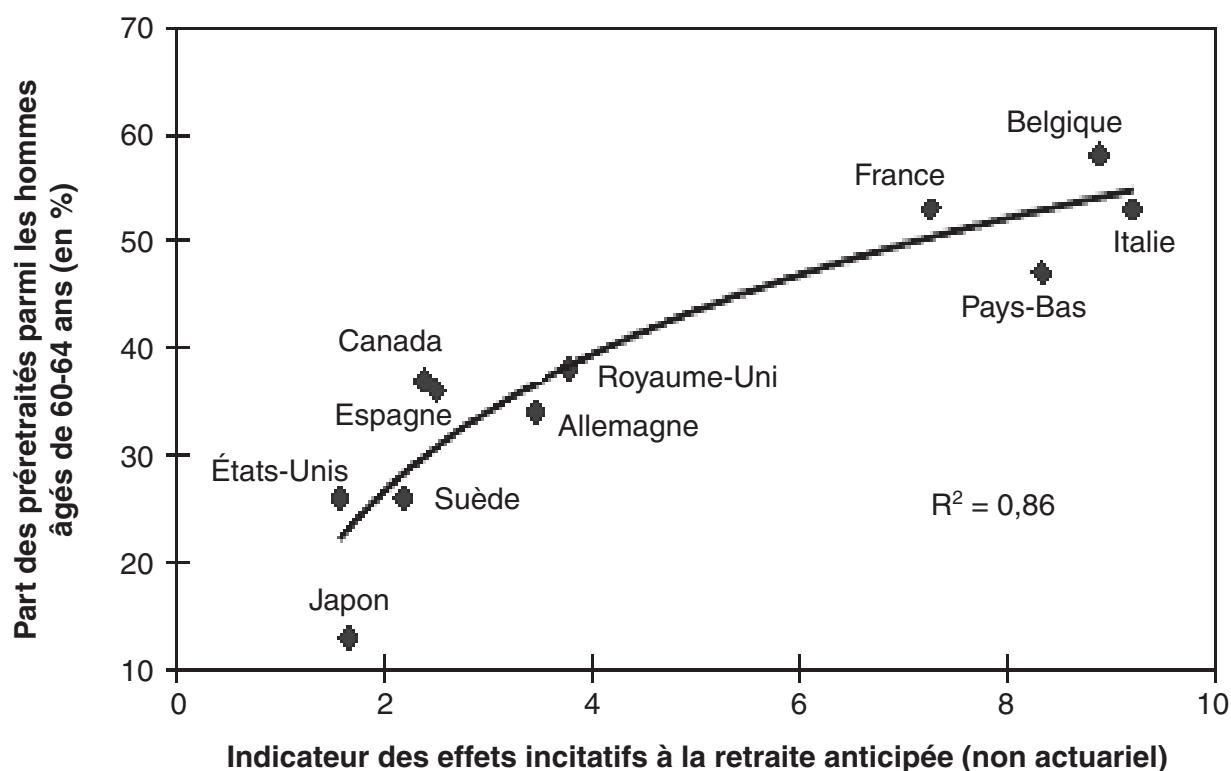


Figure 4 – Efficacité des mesures incitatives à la retraite anticipée.

Source : OCDE et A. Börsch-Supan, « Social security reforms in Europe », art. cité.

En même temps, ne compter que sur de telles mesures incitatives relève d'une vision d'économiste tout aussi réductrice : les salariés ne décident pas de leur sortie d'activité seulement en fonction d'un calcul actuariel. Au-delà, l'enjeu crucial porte bien sûr les conditions et le contenu du travail qu'il importerait de revaloriser. Sur ce point, la France semble souffrir de la comparaison avec d'autres pays en Europe (du Nord), et il faudrait comprendre pourquoi le débat sur le droit à un travail valorisant, sinon épanouissant, ne fait guère recette. Mais la question sort clairement du cadre de cet article.

Limiter les dépenses pour les plus âgés : multiplier les services à la personne ?

Limiter le montant des pensions ouvre vers une réforme plus profonde encore du modèle social français si l'on veut remettre en cause le principe

même de l'assurance sociale qui vise à garantir la continuité temporelle du revenu tout au long de l'existence – quitte à empêcher toute mobilité ascendante des moins qualifiés. La répartition « bismarkienne », en particulier, offre un salaire différé (selon le taux de remplacement) et socialisé (par les conventions collectives) qui garantirait un niveau de pension commensurable, sinon comparable, au revenu d'activité et protégerait non seulement contre la pauvreté mais aussi le déclassement social. C'est pourquoi elle coûte particulièrement cher (voir tableau 4, p. 140).

Un système de retraite « beveridgien » ne garantit, lui, qu'un filet de sécurité (toutefois élevé dans les pays scandinaves). Dans ce cadre, la logique libérale est bien connue : elle compte sur la responsabilité des agents et les invite, pour préparer leurs vieux jours, à épargner et à se tourner vers les fonds de pension et les marchés financiers ou d'assurance ; elle semble surtout convenir aux classes supérieures de notre pays.

Une logique sociale-démocrate radicale cherchera, elle, à renforcer et multiplier les services collectifs procurés directement aux personnes âgées (santé, invalidité, dépendance) tout en assurant des minima de retraite par répartition généreux ; mais, en contrepartie, elle voudra *diminuer* – au-delà de ces minima relativement élevés – le niveau des pensions versées. L'individu pourra certes, s'il le désire, compléter ces protections par l'épargne mais n'y sera pas spécialement encouragé. Exprimée notamment par G. Esping-Andersen, l'idée sous-jacente est la suivante : puisqu'ils seront pris (bien mieux) en charge par la collectivité en cas de besoin, les retraités n'auraient pas à autant épargner sur leurs revenus, ni d'ailleurs à transmettre des montants aussi importants à leurs enfants¹. Les pensions devraient davantage correspondre à leurs consommations et l'État-providence n'aurait pas à « sponsoriser », par des retraites élevées, les transferts familiaux qui favorisent

1. G. Esping-Andersen, *Les Trois Mondes de l'État-providence*, *op. cit.*

la reproduction des inégalités et des privilèges¹. L'argumentation repose donc, *in fine* sur le caractère efficace et redistributif des services à la personne et, conjointement, sur les effets à l'inverse pervers et inégalitaires des retours familiaux (voir *infra*).

De telles propositions, visant à réduire les transferts *monétaires* aux plus âgés, constitueraient cependant une révolution culturelle dans notre pays où une partie, au moins, de la population reste attachée à des droits à la retraite conséquents sur lesquels elle peut « se reposer ». De plus, la mise en place pour les personnes âgées de services collectifs généreux, à la dimension atteinte en Europe du Nord, demeure chez nous un objectif ambitieux, sinon hasardeux. Si, comme le pensent certains auteurs, on considère que l'urgence des problèmes de la jeunesse commande et que la solution passe par une réorientation substantielle des transferts sociaux vers les nouvelles générations, cette révolution s'imposerait néanmoins... sauf à allonger la durée d'activité : les partisans d'une augmentation de l'emploi des seniors y trouveront, *a contrario*, un argument supplémentaire.

Modifier la structure des prélèvements en faveur des jeunes actifs ?

Une voie alternative consiste à modifier *in fine* la structure des prélèvements en allégeant la contribution des jeunes actifs et en augmentant celle des plus âgés. Souvent inspirées d'une logique sociale-démocrate qui cherche à diminuer les inégalités, toute une série de mesures vont dans ce sens. Élargir l'assiette de l'impôt ou des cotisations sociales au-delà des salaires en prélevant davantage sur le capital ou ses revenus pénalise globalement les plus de 50 ans, détenteurs de la plus grande partie du patrimoine (figure 5) ; augmenter la progressivité de l'impôt – « faire payer les riches » ou les plus

1. G. Esping-Andersen dénonce explicitement les pensions trop élevées en Italie, au motif qu'elles dépasseraient en moyenne, d'après ses calculs, de 30 % la consommation des retraités dans ce pays.

hautes rémunérations – engendre des effets similaires si l'on se réfère, par exemple, à l'augmentation des salaires selon l'âge en coupe instantanée (voir figure 2).

Nous ne reviendrons pas sur les problèmes posés par la faisabilité et l'efficacité de ces mesures fiscales qui font l'objet de débats récurrents : l'impôt sur la fortune n'a qu'un rendement limité (3 milliards d'euros) parce que les riches sont certes très riches, mais peu nombreux (400 000 contribuables) ; une trop forte progressivité de l'impôt pourrait avoir des effets désincitatifs ou pervers importants, etc. Un point cependant, concernant les retraités. La perspective de réformes du système de retraite visant à préserver sa viabilité, alimente chez les seniors le « syndrome du portillon », soit le lâche soulagement d'être passé à temps de l'autre côté, en retraite, avec des droits encore avantageux. C'est faire peu de cas des impératifs d'équité générationnelle, mais c'est surtout une illusion : en bonne logique solidaire, les « droits acquis » sont susceptibles d'être constamment renégociés ; et le niveau de vie des retraités peut être profondément affecté par la procédure d'indexation des pensions ou, précisément, certaines réformes des prélèvements fiscaux (CSG, TVA, impôts sur le patrimoine, etc.).

Faciliter les transitions des jeunes en phase d'insertion ?

Une idée générale, développée par de nombreux auteurs, est que la jeunesse actuelle est confrontée à toute une série de difficultés concernant à *la fois* sa formation, son début de carrière (chômage, stages, métiers précaires), son logement (prix des loyers, accession à la propriété), la fondation d'une famille (conciliation des vies familiale et professionnelle pour les jeunes femmes) – et cela sans beaucoup de moyens financiers ni de disponibilités, alors que les classes d'âge plus élevée disposeraient toujours, elles, de plus d'argent mais aussi de temps.

Selon cette ligne de pensée, le dispositif à mettre en œuvre devrait donc agir simultanément dans différentes directions pour éviter la multiplication

des retards et s'accompagnerait d'un rééquilibrage sur le cycle de vie des transferts et des services reçus comme des charges et des devoirs demandés. Il faudrait à la fois :

- accroître les moyens financiers offerts aux plus jeunes en suivant des pistes déjà évoquées : réorientation des transferts sociaux en faveur des nouvelles générations ; diminution de la rémunération à l'ancienneté et revalorisation des salaires de début d'activité ;
- rééchelonner les prélèvements selon l'âge (voir *supra*) ;
- faciliter l'acquisition de qualifications et l'insertion professionnelle, peut-être en s'inspirant des politiques suivies en Scandinavie (voir le cas du Danemark) : avancer le RMI dès l'âge de 18 ans ; multiplier les bourses d'études et permettre les navettes entre éducation, formation et emploi, accorder des loyers modestes aux étudiants, etc. ;
- augmenter le temps disponible des jeunes actifs en offrant des emplois qui autorisent, là encore, les périodes de formation, et en socialisant davantage (le coût de) l'éducation des enfants à l'instar de la Suède : congé parental, crèches ou cantines scolaires publiques ou d'entreprise, etc. ;
- favoriser l'accession à la propriété des jeunes adultes.

Chacune de ces propositions mériterait discussion quant à son opportunité et à sa faisabilité. À titre d'illustration, nous insisterons sur le dernier point qui fait la transition avec la partie suivante sur les transmissions patrimoniales. La figure 5 recense les taux de détention du logement principal – acquis en propre ou hérité – en fonction de l'âge du chef de ménage sur les vingt dernières années (enquêtes patrimoniales de l'INSEE de 1986, 1992, 1998 et 2004). À peine plus de 10 % de la classe d'âge des moins de 30 ans est propriétaire ou accédant de son logement alors que la diffusion de ce bien concerne plus de la moitié des Français et sept ménages sur dix des 50-70 ans. Effet de cycle de vie certes, mais aussi effet de génération

défavorable aux jeunes : le pourcentage de propriétaires a décru depuis 1986 chez les moins de 40 ans (même si une remontée a lieu depuis 1998) alors qu'il a plutôt augmenté pour les 50-70 ans.

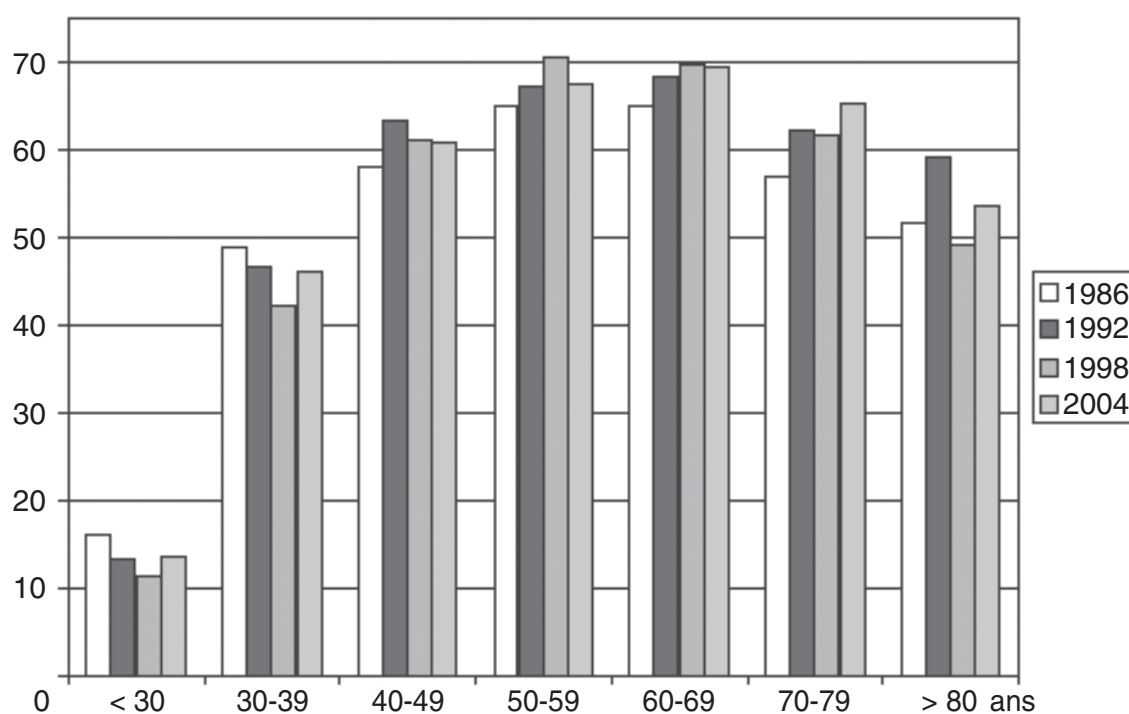


Figure 5 – Détention du logement principal selon la classe d'âge.

Source : enquête « Patrimoine », 2004, INSEE.

L'augmentation du prix du logement dans la plupart des grandes villes françaises a eu notamment des répercussions négatives sur l'accession à la propriété au sein des jeunes générations. L'âge moyen à l'accession à la propriété du logement principal a augmenté. Le tableau 7 montre ainsi que la proportion d'*accédants récents* (ayant acheté dans les quatre dernières années le logement occupé actuellement) a stagné entre 1996 et 2002 chez les ménages de moins de 30 ans, baissé de 5 % au sein des 30-34 ans, mais augmenté du même pourcentage chez les 35-54 ans. Pour pouvoir accéder au marché du crédit, les ménages en début de cycle de vie doivent accumuler un apport personnel de plus en plus important – soit en moyenne

Tableau 7 – Nombre d'accédants récents (en %).

	Moins de 30 ans	30-34 ans	35-54 ans
1996	14	29	49
2002	14	24	55

Source : enquêtes « Logement », 1996 et 2002.

un tiers de la valeur du logement en 2002 – et donc de plus en plus long à constituer. En outre, le prix des logements étant aujourd'hui très élevé, la durée des remboursements sera plus longue, et l'absence d'inflation fait que l'effort de remboursement ne diminue pas avec le temps (même si les taux réels d'emprunt demeurent modérés).

Ces obstacles multiples peuvent détourner certains jeunes ménages de la propriété. Une des politiques en faveur des jeunes accédants devrait ainsi porter sur les conditions d'accès au marché du crédit ou des incitations fiscales (crédits d'impôt). Il existe déjà des prêts aidés (prêt à taux zéro, prêt d'accession sociale, prêt conventionné). Mais on pourrait aussi, ne serait-ce que par des mesures fiscales appropriées, inciter les parents à aider davantage à la constitution de l'apport personnel de leurs enfants (voir *infra*).

INCITER AUX SOLIDARITÉS FAMILIALES DESCENDANTES ?

Dans quelle mesure peut-on, et doit-on, compter sur la famille pour amortir les chocs que subit la jeunesse française d'aujourd'hui ? Et quels sont les moyens dont dispose l'État pour lui permettre d'assumer au mieux son rôle sans renforcer les inégalités entre les jeunes biens nés et les autres ?

La famille actuelle est sans conteste plus performante vers l'aval qu'en amont : elle se distingue par ses capacités multiples de transmission à l'égard de sa descendance mais éprouve plus de difficultés à assurer le soutien de

ses aînés, du moins au plan financier. Ce déséquilibre se traduit notamment par l'asymétrie des transferts financiers entre adultes, manifeste sur les chiffres globaux du tableau 3 (p. 138). Pour une configuration générationnelle *JNAV*, la plus représentative, on sait en outre que les aides en temps comme en argent effectués par les jeunes adultes (âge *N*) à leurs parents (âge *A*) ou grands-parents (âge *V*) sont d'importance négligeable ; les seuls transferts ascendants conséquents vont des sujets d'âge mûr (*A*) à leurs vieux (beaux-) parents et ne concernent que 11 % des familles françaises dotées de cette configuration. En revanche, deux tiers de ces familles ont effectué des transferts monétaires descendants, qui vont autant de *A* vers *N* que de *V* vers *A* (45 % dans chaque cas) mais aussi de *V* à *N* en sautant une génération (22 % des familles). Les pratiques de cohabitation – dont le caractère de transfert intergénérationnel n'est pas toujours évident – reflètent le même déséquilibre, celles ascendantes (les enfants d'âge *A* hébergeant leurs parents âgés) concernant seulement 4 % des familles alors qu'un remède privilégié aux difficultés d'insertion des jeunes adultes passe par la cohabitation prolongée au domicile parental¹.

Faut-il poursuivre dans cette voie en tablant sur les solidarités familiales ? Ou ces dernières ne sont-elles qu'un palliatif, une source d'effets pervers et le symptôme des dysfonctionnements des marchés et de l'incurie gouvernementale ?

La famille et ses solidarités intergénérationnelles au cœur du débat social

Ces questions sous-tendent des enjeux importants, d'ordre sociopolitique ou même idéologique : c'est que le clivage essentiel entre les trois pensées du social se noue autour de la famille intergénérationnelle².

1. L. Arrondel et A. Masson, « Les transferts entre générations : l'État, le marché et les familles », art. cité.

2. A. Masson, « Les avatars de l'altruisme parental », art. cité.

Invoquant la responsabilité morale de chacun à l'égard des enfants ou des proches dans le besoin, les libéraux préféreraient s'immiscer le moins possible dans les « affaires de famille » qui relèvent pour eux de la sphère privée et de la liberté des individus. Certains sont mêmes prêts à limiter les aides sociales aux mères célibataires, aides dont ils dénoncent les effets pervers (développement d'une culture d'assistés, multiplication des naissances hors mariage).

Les conservateurs demeurent au contraire, notamment en matière d'éducation, d'ardents défenseurs de solidarités familiales que l'État devrait chercher à préserver et renforcer, n'intervenant qu'en cas de nécessité. Mieux, même, ces solidarités ne pourraient véritablement fonctionner sans l'aide publique, cette complémentarité entre famille et État s'appliquant en particulier aux transferts sociaux ascendants, qu'ils facilitent le soutien des parents âgés ou qu'ils permettent à la famille d'assurer au mieux son rôle éducatif.

Les sociaux-démocrates auront au contraire tendance à se défier des solidarités familiales, dont ils déplorent les manques – elles seraient insuffisantes, inefficaces et instables – et dénoncent le caractère inéquitable – l'héritage familial contribuerait à la reproduction des inégalités *entre* familles. Beaucoup décèlent les obligations arbitraires derrière les rapports d'affection et pointent les effets pervers dus à une jeunesse prolongée chez les parents (autonomie tardive, salaires proposés modestes, etc.). Bref, moins on confierait de missions à la famille, mieux ce serait, car plus cette dernière aurait de chances de les mener à bien¹ !

L'appréciation portée sur les solidarités familiales se double, pour chaque pensée, d'une hypothèse sur la nature des interactions entre le public et le privé.

1. G. Esping-Andersen, *Les Trois Mondes de l'État-providence*, *op. cit.*

Les conservateurs vantent le rôle unique de la famille en matière d'éducation et d'affection, de transmission et de socialisation, fonctions que ni le marché, ni l'État ne pourraient vraiment assumer. Dans la répartition du bien-être entre les âges, il y aurait un partage des rôles vertueux : la famille s'occuperait d'abord des plus jeunes, activité où elle excelle, et l'État en priorité des plus âgés ; mais un retrait public, à l'exemple d'une réduction drastique des retraites, risquerait de laisser les anciens de nouveau démunis tout en fragilisant la famille dans son rôle d'éducation ou de transmission.

Les sociaux-démocrates pensent, au contraire, que des programmes publics peuvent se substituer avec bonheur à la famille et remplir les missions traditionnellement dévolues à cette dernière, sans générer les mêmes inégalités et effets pervers. C'est pourquoi ils chercheront à promouvoir la socialisation du coût d'éducation des enfants et voudraient, en France, instaurer le RMI beaucoup plus tôt, dès 18 ans par exemple.

Les libéraux auront une position intermédiaire : s'ils pensent que des individus rationnels et prévoyants devraient s'appuyer sur les marchés d'épargne et d'assurance pour préparer leur retraite sans trop compter sur l'aide de leurs descendants, ils s'en remettent davantage aux familles en matière de protection ou d'éducation des jeunes enfants.

Faut-il fluidifier les retours patrimoniaux via la famille ?

Ces oppositions tranchées rejaillissent à l'évidence sur le problème qui va nous occuper désormais : l'État doit-il encourager les retours patrimoniaux via la famille ?

Certains protagonistes sont bien conscients du fait que cette question de l'opportunité des retours familiaux divise radicalement les approches de l'État-providence. Donnons deux exemples particulièrement révélateurs.

Pour G. Esping-Andersen, chantre du courant social-démocrate, la preuve même que les retraites publiques sont trop élevées, c'est qu'elles

ne sont pas intégralement consommées¹. Les retours familiaux sont ainsi qualifiés de « système pervers de second ordre au sein des familles – allant des grands-parents et parents aux enfants et petits-enfants –, un système inégalitaire qui favorise les familles riches et pénalise les plus pauvres », et à travers lequel l'État « sponsorise un privilège socialement hérité [par les enfants des riches retraités] ». La priorité de l'action publique devrait porter sur les dépenses actives d'investissement dans l'éducation des enfants, et ce dès leur plus jeune âge.

Les conclusions de M. Kohli, fleuron d'une certaine pensée conservatrice, prennent le contre-pied exact de celles d'Esping-Andersen². Les retours patrimoniaux *via* la famille n'auraient que des effets inégalitaires limités, largement composés par leurs « effets institutionnels », c'est-à-dire les externalités positives attribuées aux solidarités familiales (descendantes). En bref, des retraites conséquentes sont censées « améliorer la position des vieux [autrement fragile] au sein de la famille », et conférer aux parents altruistes, qui connaissent mieux que quiconque les besoins de leurs enfants, un « contrôle social » salutaire sur les plus jeunes. Parce qu'ils comporteraient des « dimensions supplémentaires d'affection et l'altruisme », les transferts privés auraient, à montant égal, plus d'impact sur le bien-être des enfants que les transferts publics, et leur multiplication renforcerait la cohésion et les liens de sociabilité entre les membres de la famille.

Le point de vue libéral est moins évident. Cette philosophie est favorable à l'épargne individuelle, prône le droit et la liberté de transmettre – au détriment du droit (du sang ou autre) à l'héritage – et privilégie l'égalité des chances. Logiquement, elle devrait donc encourager les retours patrimoniaux *hors de la famille*. Fondé sur la liberté de tester, un système successoral

1. *Ibid.*

2. M. Kohli, « Private and public transfers between generations : linking the family and the state », *European Societies*, 1/1, 1999, p. 81-104.

libéral pourrait ainsi taxer lourdement les legs au-delà d'un certain montant s'ils vont dans la famille, incitant les plus riches à limiter les transmissions aux enfants en faveur de dons caritatifs aux œuvres de bienfaisance, fondations, etc., dons qui bénéficieraient d'exonérations fiscales. Une telle logique a inspiré en partie le système américain et guide encore certains comportements de transmission outre-Atlantique – Bill Gates constitue un cas d'école récent¹.

Cette volonté de « fluidifier des retours patrimoniaux », c'est-à-dire de favoriser les transferts aux (petits-)enfants – ou aussi bien hors de la famille – par une réforme de la législation et de l'imposition des transmissions patrimoniales se justifierait notamment par un héritage reçu de plus en plus tardivement, lorsque les bénéficiaires, déjà âgés, sont déjà installés. Le tableau 8, établi à partir des statistiques de la DGI de 1984 à 2000, montre que l'âge moyen au décès a augmenté de 5 ans et que celui des héritiers a suivi la même évolution : on hérite aujourd'hui de ces parents en moyenne à 47 ans. Néanmoins, les familles auraient fait des efforts pour compenser ce retard en avançant les transferts : l'âge moyen des donateurs a moins augmenté au cours de la période et (différence d'âge intergénérationnelle aidant) l'âge moyen des donataires a même diminué.

Ces retours patrimoniaux se justifieraient encore par l'enrichissement relatif des seniors. Entre 1995 et 2003, selon les chiffres de la comptabilité

1. La *liberté de tester* – mot piège – signifie deux choses : la fiscalité est prise sur le montant total transmis et ne dépend pas de l'identité du bénéficiaire (pas de droit du sang) ; après impôt, on peut donner (par testament) ce que l'on veut à qui l'on veut – il n'y a pas de réserve héréditaire. Le système successoral français, de type conservateur, repose au contraire sur le droit du sang : le taux d'imposition est de 55 % pour un neveu, de 60 % hors de la famille. La transmission de PME non cotées pose également des problèmes spécifiques mal traités dans notre législation (voir A. Masson, « Famille et héritage : quelle liberté de tester ?, *Revue française d'économie*, 21/2, 2006).

Tableau 8 – Âges moyens de transmission et de réception patrimoniales (1984-2000).

<i>Année</i>	1984	1994	2000
Âge moyen au décès (succession déclarée)	73 ans	76 ans	78 ans
Âge moyen des héritiers des parents	42 ans	45 ans	47 ans
Âge moyen des héritiers (toute provenance)	48 ans	51 ans	52 ans
Âge moyen des donateurs (donations déclarées)	67 ans	68 ans	70 ans
Âge moyen des donataires (donations déclarées)	39 ans	38 ans	37,5 ans

Source : DGI, 1984, 1994, 2000.

naionale, les avoirs des ménages ont augmenté de 82 % (avoisinant 9000 milliards d'euros). Cette hausse s'explique principalement par celle de la valeur des logements sur la période, surtout après 1998 (les prix ont augmenté de 80 %). La valeur des actifs financiers a connu aussi une croissance importante (+ 63 %), ce qu'explique en partie la hausse du prix des actions (multiplié par 2,5). Pour s'enrichir durant cette période, mieux valait déjà être propriétaire et actionnaire, et donc avoir plus de 50 ans. La concentration des valeurs mobilières est particulièrement frappante : en 2004, les plus de 65 ans en possèdent autant que les autres classes d'âge réunies (soit environ 120 milliards d'euros chacun).

Le résultat auquel on parvient en 2004 est présenté à la figure 6 qui montre les patrimoines bruts *médians* des différentes cohortes relativement à la richesse médiane sur l'ensemble de la population. Les ménages dont la personne de référence est âgée de 50 à 60 ans disposent de la richesse la plus importante, supérieure de 55 % au patrimoine médian global (70000 euros environ) ; les plus de 70 ans sont encore presque au niveau de cette médiane globale, alors que les 30 à 40 ans ne sont qu'au tiers, et les moins de 30 ans quasi inexistantes. On fera remarquer que les plus âgés

peuvent difficilement donner à leurs enfants, de leur vivant, le logement qu'ils occupent. Certes, mais les résultats en termes de patrimoine *financier* médian révèlent un déséquilibre selon l'âge comparable : si les moins de 30 ans détiennent quelques avoirs financiers, représentant 40 % de la médiane globale, les 50 à 60 ans sont 70 % au-dessus, et les plus de 70 ans ont encore un patrimoine médian de 45 % supérieur – des rapports aussi élevés, sinon plus qu'en 1998.

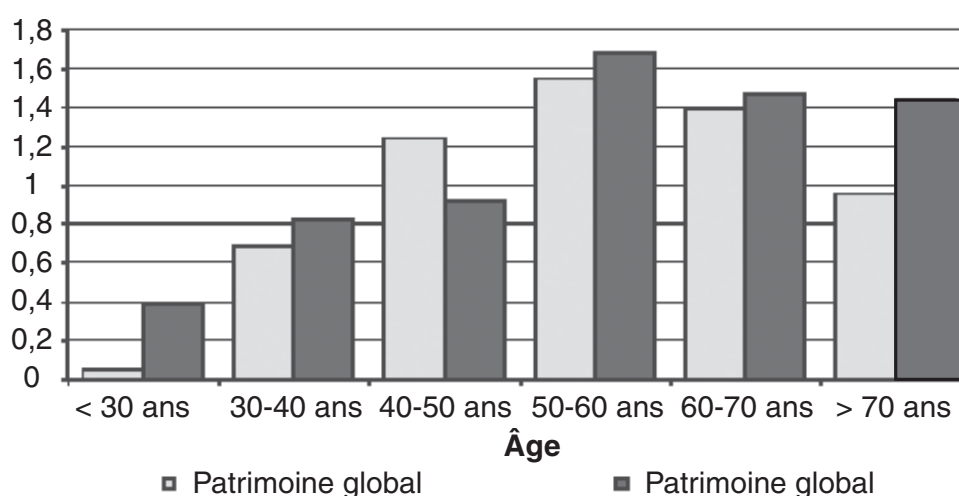


Figure 6 – Patrimoine médian selon l'âge.

Source : enquête « Patrimoine », 2004, INSEE.

Accélérer la vitesse de transmission du patrimoine familial se heurte cependant à des objections de taille au double plan de l'efficacité et de l'équité. Une première objection serait d'attribuer l'essentiel du surplus de patrimoine financier accumulé par les seniors à une épargne de précaution suscitée par leurs inquiétudes concernant l'avenir d'un système de protection sociale auxquels ils sont très attachés, mais dont les deux régimes qui les concernent le plus, ceux des retraites et de l'assurance maladie, voient leur équilibre financier menacé par l'allongement de l'espérance de vie et les progrès de la médecine. Dans ce cas, des mesures incitatives à une transmission précoce auraient peu d'effets.

Par ailleurs, nombre de transferts *inter vivos* (aides financières, petites donations, services...) ne sont déjà ni taxés, ni même réglementés. Les donations le sont de moins en moins (tant que les montants restent limités). Le montant annuel global des donations déclarées et des héritages ne constitue par ailleurs que 4 % du revenu national : face à la masse des transferts publics ascendants (soit 13 % pour les seules retraites publiques), le rééquilibrage attendu sera donc partiel (voir tableau 3, p. 138). En outre, la famille fait déjà beaucoup pour les jeunes adultes, ne serait-ce qu'à travers une cohabitation prolongée.

Dans un cadre conservateur, une manière plus efficace d'avantager les transferts entre vifs, plutôt qu'un allègement supplémentaire des droits de mutation, serait en fait d'*alourdir* l'impôt sur l'*héritage* des ménages aisés – on pourrait aussi consentir des *déductions* fiscales pour les familles qui aident leurs enfants à s'installer ou à faire carrière. Le problème vient de ce que ces dons précoces peuvent gêner certains donateurs dans la suite de leur existence, en cas d'imprévu ; les mesures envisagées devraient donc être accompagnées de la mise en place d'une *assurance dépendance efficace* (car on peut difficilement revenir aux temps anciens où la donation pouvait être reprise en cas « d'ingratitude filiale »...).

Au plan de l'équité, diminuer l'impôt sur les donations aux enfants avantage les riches, plus souvent donateurs et principalement concernés par le paiement de droits du fait des abattements et de la progressivité de l'impôt. La mesure favorise parallèlement les fils de riches et la reproduction intergénérationnelle des inégalités...

De ce point de vue, l'exonération fiscale des dons caritatifs, prônée par les libéraux, peut sembler pire encore puisque ces dons sont le fait des très riches. Mais rien n'empêche d'encadrer cette liberté de tester en accordant des dégrèvements d'impôt qu'aux seuls dons bénéficiant à des œuvres charitables, à des fondations qui promeuvent l'intérêt général ou avantagent même, en priorité, les plus jeunes ou les plus pauvres. Dans ce cas, la logique

libérale peut même séduire des sociaux-démocrates, à l'image de Mauss qui préférait déjà « à la générosité apparente des familles [...] les dépenses nobles des riches Anglo-Saxons [qui éprouvent] la joie de donner en public, le plaisir de la dépense artistique généreuse, et [se considèrent] comme des sortes de trésoriers de leurs concitoyens ».

Pourquoi transmet-on à ses enfants ?

Cette discussion sur les retours patrimoniaux reste cependant un peu à la surface des choses parce qu'elle ne tente pas de percer la boîte noire des relations familiales. Or l'impact des mesures, fiscales ou autres, susceptibles d'accélérer la circulation intergénérationnelle des ressources et des richesses dépendra étroitement des motifs de transmission des parents qui peuvent varier le long de l'échelle sociale. La littérature économique distingue différents types de motivation. Pour chacun, on peut mesurer l'impact des mesures indiquées, apprécier leur portée empirique – à quelle catégorie de ménages ils s'adressent –, et enfin préciser à laquelle des trois pensées du social ils se rattachent le mieux.

Certaines motivations invoquées par les économistes ne relèvent pas prioritairement de préoccupations familiales. Ainsi, le legs dit *accidentel* résulte d'un motif de précaution face à l'incertitude de la durée de vie conjuguée à l'imperfection des marchés de la rente viagère, c'est-à-dire du désir de se prémunir dans ces circonstances contre le risque de se retrouver âgé et sans ressources : on laisse derrière soi ce qu'on aurait autrement consommé si Dieu avait prêté une vie plus longue. Cette motivation ne donne lieu qu'à des legs post-mortem, dont le montant ne sera influencé ni par la fiscalité (au moins dans certaines marges) ni par le droit successoral. Elle concerne surtout les classes modestes et moyennes, épargnants du cycle de vie (pour la retraite et la sécurité), qui forment une proportion importante de la population mais ne détiennent qu'une part modeste de la richesse nationale.

Le legs *capitaliste* concerne, à l'inverse, les grosses fortunes qui ne pourraient être consommées en une seule vie, et dont la motivation essentielle, d'ordre patrimonial, relève d'une logique d'entreprise, d'accumulation en soi, de pouvoir économique ou de prestige social, etc. L'impact de la fiscalité sur la transmission dépendra du motif particulier de détention : les avantages accordés aux donations pourraient accélérer la passation d'entreprise mais seront sans effet sur la richesse accumulée pour le pouvoir économique. Une législation favorable aux fondations et autres œuvres caritatives pourrait séduire certaines fortunes tout en évitant les délocalisations.

Le legs dit *paternaliste* suppose que le don ou l'héritage résulte simplement de la « joie de donner » en tant que telle – que ce soit aux siens ou à la société –, sans se soucier outre mesure du sort ou des besoins des bénéficiaires. Il est l'apanage de couches plutôt aisées de la population. Les montants transmis seraient en général sensibles à une fiscalité allégée ou à une liberté de tester accrue. Les donations augmenteraient, mais de manière limitée, avec les avantages différentiels qui leur seraient accordées en matière d'impôt.

Pour les transferts motivés en priorité par des considérations familiales, les modèles économiques proposent une alternative simple.

Soit les motifs des transferts reposent sur l'échange, le plus souvent différé, sur le mode du *quid pro quo* entre deux générations : les dons ou la promesse de l'héritage sont utilisés par les parents comme moyen de paiement pour l'aide ou le soutien dont ils entendent bénéficier pendant leurs vieux jours de la part de leurs enfants. Cette logique d'échange semble surtout prévaloir aujourd'hui dans le monde rural, non salarié, et dans les familles traditionnelles qui jouent le rôle de substitut au marché (comme organisme d'assurance ou de crédit), ou aux transferts publics de retraite ou de santé. Là encore, des mesures fiscales incitatives, qui diminuent le « prix » des services fournis par les enfants, devraient augmenter le volume et la précocité des retours patrimoniaux, mais dans des proportions limitées.

Soit les parents sont *altruistes* – au sens de G. S. Becker¹ – envers leurs enfants : ils n'attendent aucun retour particulier des transferts effectués, leur « rétribution » provenant du gain d'utilité procuré par l'augmentation du bien-être potentiel de leur progéniture ; cet altruisme parental confère aux relations familiales un caractère spécifique, étranger aux échanges marchands. Les transmissions visent à rapprocher les niveaux de vie entre parents et enfants (compensation intergénérationnelle) ainsi qu'entre frères et sœurs (compensation intragénérationnelle) : plus un enfant a des ressources propres élevées, par rapport à ses parents ou sa fratrie, moins il recevra. En outre, les transferts devraient intervenir lorsque les enfants en ont le plus besoin, sous forme d'aides ou de donations entre vifs. Des mesures incitatives aux retours patrimoniaux devraient alors avoir leur plein effet, tant sur le volume que sur l'avancée de ces retours (lorsque les donations sont avantagées fiscalement).

Ce modèle beckerien est dominant dans la littérature, surtout sous sa forme *dynastique*, lorsque les parents sont supposés anticiper que les enfants auront le même comportement altruiste vis-à-vis de leurs propres enfants, et ainsi de suite. Les agents, désireux de procéder à une redistribution équilibrée des ressources et du bien-être entre les membres de la dynastie, sont finalement dotés d'un horizon décisionnel infini. S'ils ne sont pas contraints, on aboutit à (une version positive de) l'*équivalence ricardienne*² illustrée à la figure 7 dans le cas le plus simple d'un schéma à trois générations imbriquées, et une seule active la génération 2, pivot. L'État peut tout aussi bien donner directement aux jeunes (flux j) que verser aux vieux (flux v) qui redonneront eux-mêmes aux jeunes (j_3) via la famille (flux 1 à 4).

1. G. S. Becker, *A Treatise on the Family*, New Haven, Harvard University Press, 1991.

2. R. J. Barro, « Are government bonds net wealth ?, *Journal of Political Economy*, 82/6, 1974, p. 1095-1117.

La libre circulation des flux, sans aucune perte en ligne, fait qu'il y a « équivalence » entre les deux opérations lorsque les parents sont non contraints, disposant des ressources nécessaires pour effectuer les redistributions appropriées ; mais lorsque les parents sont contraints (ne pouvant emprunter sur les ressources de leurs descendants), le « détour » *via* la famille est préférable, les transferts publics aux parents permettant de lever la contrainte.

On comprend que la logique conservatrice revendique des transferts altruistes qui aboutissent à un véritable hymne aux retours patrimoniaux

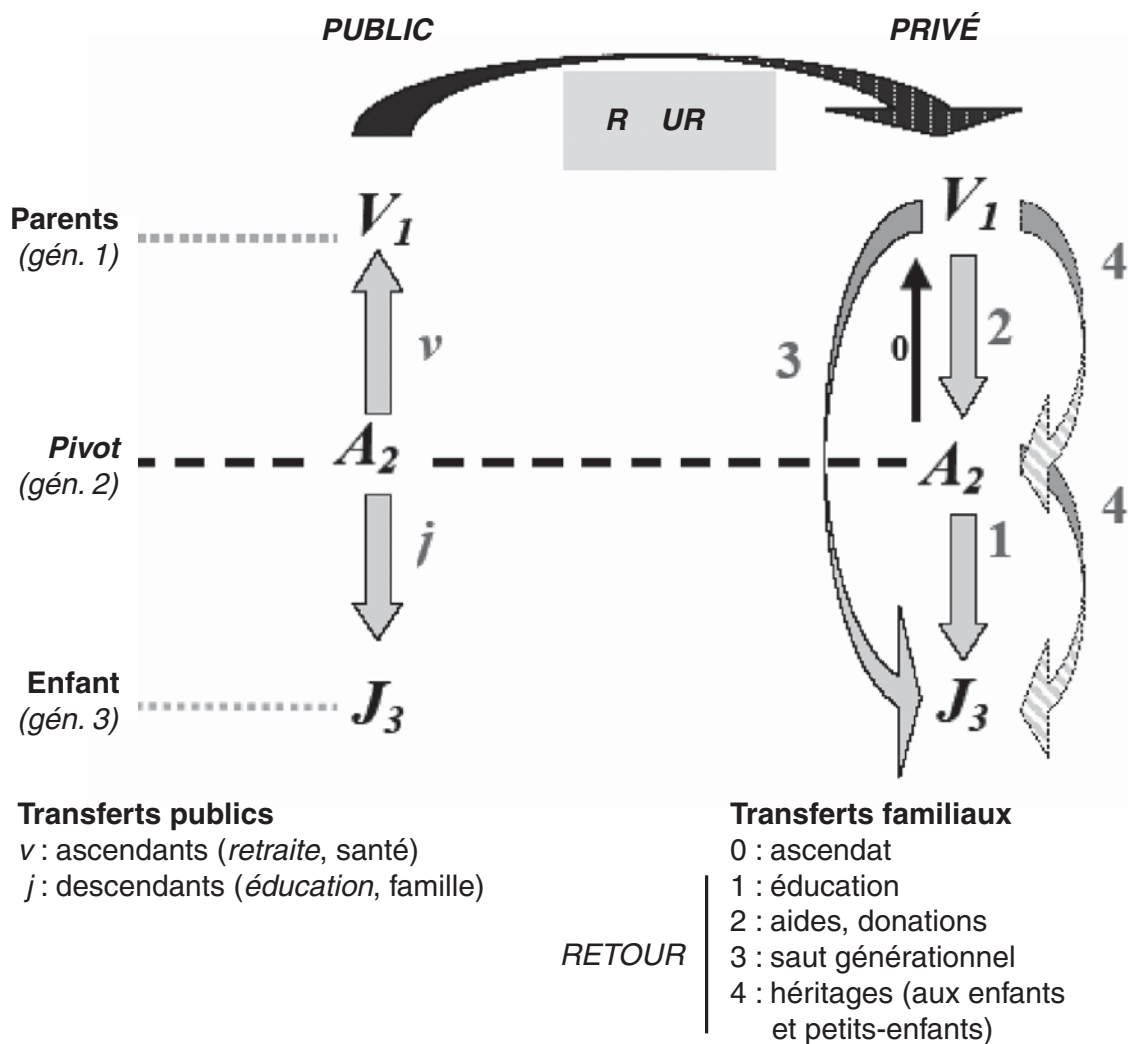


Figure 7 – Circuits des transferts publics et privés entre générations.

lorsque, comme chez M. Kohli¹, ils se conjuguent aux externalités positives prêtées aux transferts familiaux à la descendance. La logique sociale-démocrate voudrait, dans ses variantes les plus radicales, supprimer par la fiscalité tout retour patrimonial en destinant les pensions seulement à la consommation des bénéficiaires : elle présuppose donc des legs de nature accidentelle, en limitant l'accumulation à l'épargne de cycle de vie. La logique libérale convient bien aux legs capitalistes (ou à la limite paternalistes), parce qu'elle ne prise guère le droit des enfants à l'héritage mais encourage l'épargne et les dons caritatifs.

Le lecteur voudra savoir. Sur ce point limité, les tests empiriques ne permettent-ils pas de trancher entre les trois pensées du social ? Nous montrons dans un autre texte que les modèles de transmissions présentés passent mal les tests sur les données de la France actuelle². Le modèle le plus performant est celui du legs dit *rétrospectif* où les comportements des agents s'inspirent fortement de celui de leurs parents, aux plans quantitatif comme qualitatif : le patrimoine hérité influence fortement, toutes choses égales d'ailleurs, le patrimoine transmis ; la donation reçue appelle la donation versée, etc. Plutôt que de traduire une simple reproduction des comportements, ce modèle peut s'interpréter comme un mécanisme de réciprocité indirecte, voie moyenne entre l'échange et l'altruisme, où la manière de « rendre » aux parents les transferts reçus consiste à faire de même, *mutatis mutandis*, pour ses propres enfants... en s'attendant à ce que ces derniers les « remboursent » de la même manière.

Les prédictions de ce modèle se rapprochent le plus de celui du modèle altruiste lorsque les agents ne sont plus omniscients et omnipotents : les

1. M. Kohli, « Private and public transfers between generations : linking the family and the state », art. cité.

2. L. Arrondel et A. Masson, « Altruism, exchange or indirect reciprocity : what do the data on family transfers show ?, art. cité.

parents n'ont qu'une information limitée sur les ressources de leur descendance dont ils ne peuvent, en outre, contrôler les comportements de transmission. Autrement dit, les mesures incitatives aux retours patrimoniaux devraient avoir un effet significatif mais limité tant sur le volume que l'échéancier des transferts familiaux. C'est ce que nous allons vérifier maintenant.

La fiscalité différentielle des donations : un outil efficace

Les pouvoirs publics ont, en tout cas, multiplié au cours des années récentes les mesures favorables à la donation, espérant qu'elles permettraient effectivement une transmission plus rapide du patrimoine des parents.

Rappelons tout d'abord quelques caractéristiques du système successoral français. Les descendants en ligne directe (enfants ou enfants représentés) sont héritiers réservataires. Cette part du patrimoine « réservée » dépend du nombre d'enfants : pour un héritier il s'agit de la moitié, pour deux héritiers les deux tiers, les trois quarts pour trois et plus. Le solde constitue la « quotité disponible » que l'on peut allouer librement par testament. Si la succession se fait *ab intestat* (sans testament), les héritiers se la répartiront également. Les droits de succession sont par ailleurs calculés sur la part héritée en fonction du montant reçu et du lien de parenté pour certains héritiers, il existe encore des abattements (soit 50000 € par enfant dans la loi de finance de 2006). Le taux marginal maximum est de 40 % au-delà de 1 700 000 € ; notons qu'il est inférieur au taux de la tranche supérieure des successions aux États-Unis qui est de 55 %.

La transmission du patrimoine a récemment fait l'objet de deux réformes importantes. Réforme fiscale, tout d'abord : certains avantages ont été revus ou étendus dans la loi de finance pour 2006 – réduction des droits, augmentation du seuil des abattements, exemption pour certaines donations... Réforme du droit de la famille ensuite, le législateur ayant procédé, en février 2006, à des aménagements du code civil de 1804 concernant

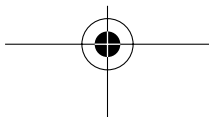
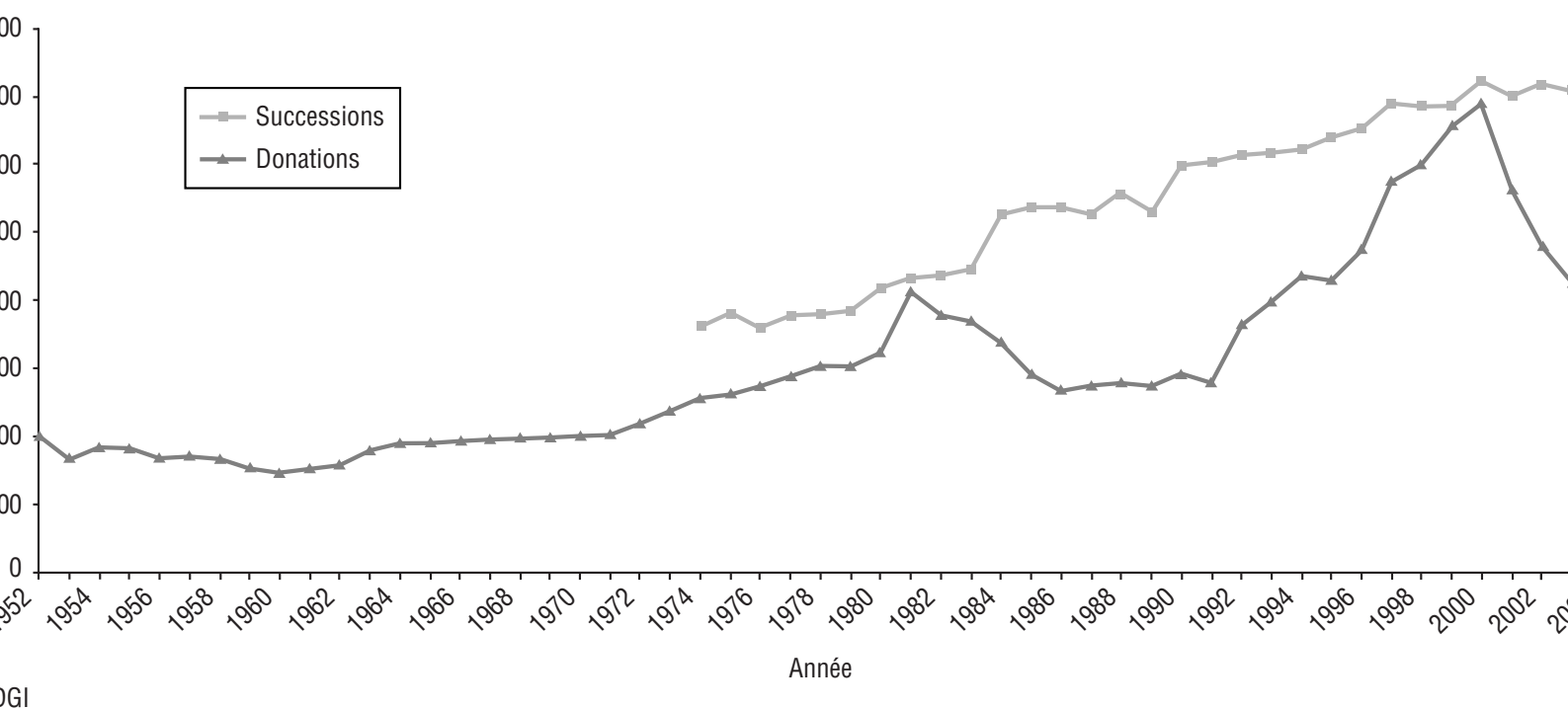
successions et libéralités (200 articles ont ainsi été modifiés) : création du pacte de famille permettant d'avantager un enfant (handicapé par exemple) ; transmissions dites transgénérationnelles aux petits-enfants ; réduction des droits du conjoint survivant dans les familles recomposées ; moyens accrus pour assurer la continuité de la gestion d'entreprise (mandat à effet posthume) ; réduction des contraintes liées à l'indivision des biens hérités...

La réforme fiscale a principalement porté sur les donations. En ligne directe, chaque parent peut désormais verser 50000 € en franchise de droit tous les six ans (contre 46000 € tous les dix ans depuis 1992). Autrement dit, les donations précédant un décès de plus de six ans ne sont plus rapportées à la succession pour le calcul des droits¹. D'autres avantages fiscaux liés aux donations ont été adaptés à l'allongement de la vie : réduction de droits de 50 % lorsque le donateur a moins de 70 ans (au lieu de 65 ans jusqu'à présent), de 30 % entre 70 et 80 ans.

Il y a eu aussi une mesure incitative temporaire : les « donations Sarkozy », mises en place durant l'été 2004 (loi relative au « soutien à la consommation et à l'investissement »), qui permettent des dons d'argent (aux enfants, petits-enfants, neveux ou nièces) en franchise de droits (sous réserve que le donataire soit majeur). Prolongée jusqu'en décembre 2005, la mesure a autorisé des transferts exonérés jusqu'à 20 000 € puis 30 000 € (par bénéficiaire et par donateur). Ces donations étaient explicitement destinées à « encourager les jeunes générations à consommer ».

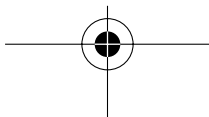
Ces « donations Sarkozy » ont rencontré un succès certain. En effet, fin 2005, on comptait plus d'un million d'actes enregistrés et près de 18 milliards d'euros ainsi donnés. À titre de comparaison, pour l'année

1. À titre d'exemple, des parents ayant trois enfants, et voulant profiter de ces dispositions, pourraient transmettre 300 000 € tous les six ans en franchise de droits. Néanmoins, cette exonération fiscale ne dispense pas du report de ces donations à la succession pour le calcul de la réserve.



1950	1960	1974	1980	1986	1992	1996
nts e u ux	Sur la succession totale : 50 000 F + 30 000 par enfant	Par héritier ou donataire : 100 000 F	Par héritier ou donataire : 175 000 F	Par héritier ou donataire : 250 000 F	Par héritier ou donataire : 275 000 F	Par héritier ou donataire 300 000 F (enfant) et 330 000 F (conjoint survivant)
s es ions	1960					Les donations antérieures de plus de 10 ans ne sont pas rapportées à la succession 1996 <i>Idem pour les petits-enfants avec un abattement de 100 000 F</i>
mal e u ux	De 20 à 30 % selon le nombre d'enfants	15 %	20 %	40 %		
on ts ns)	Taxes réduites de 25 % depuis 1942		Les tranches de taxation inférieures sont élargies	1988		Les taux de taxation sont réduits selon l'âge du donateur
ur e	1970			1980	Impôt sur les grosses fortunes (IGF)	Impôt de solidarité sur les grandes fortunes (ISF)
	Néant				Néant	
				1982	1986	1989

Figure 8 – Nombre de successions et de donations déclarées.



2000 (qui marque un pic pour les donations, figure 8), les 500 000 dons manuels et donations enregistrées en ligne directe entre générations représentaient 30 milliards d'euros et les successions 27 milliards d'euros.

Il pourrait cependant s'agir d'un épiphénomène, significatif mais passager. Pour apprécier la sensibilité des ménages aux changements de la fiscalité successorale sur le long terme, nous disposons de deux sources.

Selon les enquêtes « Patrimoine » de l'INSEE (menées depuis 1986), environ un ménage français sur dix déclare avoir fait une donation, déclarée au fisc ou non, à ses enfants adultes. Cette proportion a augmenté entre 1992 et 2004, passant de 9 à 13 %, croissance traduisant vraisemblablement l'impact des avantages fiscaux accordés à la donation en 1992. On dénombre en effet deux fois plus de parents donateurs (à patrimoine donné) parmi ceux dont la richesse est susceptible d'être taxée en cas de décès – et même trois fois plus chez les plus de 65 ans. Il n'en reste pas moins qu'une majorité de parents susceptibles de bénéficier des mesures fiscales n'a pas effectué de transferts financiers vers ses descendants directs. En fait, l'impact de la fiscalité sur la pratique de la donation est d'abord lié au motif de transmission des parents (voir *supra*) ; les considérations fiscales ne jouent qu'en second.

Ne portant que sur les donations déclarées, les statistiques de la DGI permettent de mieux apprécier, précisément, cette influence spécifique de la fiscalité. La figure 6 montre comment les hauts et les bas de la fréquence des donations sur une longue période sont liés aux changements successifs de la législation successorale et du barème des droits. En 1981, les anticipations des ménages concernant l'instauration de l'impôt sur les grandes fortunes (IGF) ont engendré une augmentation du nombre de donations de 28 % ; à l'époque courait également la rumeur d'une éventuelle suppression des déductions fiscales. Entre 1981 et 1987, la diminution du nombre de donateurs correspond à la période où certains avantages ont été supprimés. À partir de 1992, date à laquelle les donations précédant le

décès d'au moins dix ans n'entrent plus dans le calcul des droits de succession (à condition qu'elles ne dépassent pas un montant de 300000 FF par enfant et par donateur), le nombre de donations est passé de 140000 en 1992 à 345000 en 2000, date où elles ont atteint un sommet. Depuis 1996, la progression s'explique aussi par l'élargissement des déductions fiscales aux donations vers les petits-enfants. Cette forte croissance (11 % par an en moyenne depuis 1992) s'est interrompue en 2000, suivie d'une baisse régulière (de 11 % par an en moyenne). Cette inversion de tendance pourrait s'expliquer par un phénomène de « saturation » de la pratique chez les personnes désirant avancer la transmission du patrimoine à leurs enfants en profitant de ce coup de pouce fiscal – on ne sait si un recul similaire suivra l'engouement pour les « donations Sarkozy ».

Effets induits de transmissions précoces

Lorsque l'on interroge les ménages français donateurs sur leurs motivations, ces derniers invoquent une série de raisons : éviter les problèmes de partage entre les enfants (40 %), profiter des avantages fiscaux (un sur quatre), etc. Mais un ménage sur cinq déclare aussi que le financement d'un projet des enfants (achat d'un logement, création d'entreprise...) a été déterminant dans leur décision.

Les enfants répondent-ils aux désirs de ces parents altruistes ? Pour le savoir, nous allons étudier les conséquences des transmissions intergénérationnelles sur les comportements économiques des bénéficiaires. La question intéresse aussi le législateur, qui justifie les avantages fiscaux accordés en particulier par les effets bénéfiques supposés des transferts sur les agissements des jeunes donataires¹.

1. Le seul dispositif des mesures temporaires de l'été 2005 sur les donations qui subsiste encore dans les réformes du printemps 2006 concerne l'exemption des droits lorsque les sommes données sont affectées dans les deux ans à la création d'une entreprise.

En particulier, les aides et donations reçues par les (petits-)enfants ont-elles véritablement l'effet positif souhaité sur le bien-être à long terme de ces derniers, et plus largement sur l'ensemble de leur génération – quand bien même elles bénéficient plutôt à des jeunes de milieux privilégiés ? Les économistes distinguent deux cas polaires¹.

Le premier, dit « effet Carnegie », est celui où les dons (ou héritages) reçus entraînent une augmentation de la seule consommation courante – mais pas des projets d'insertion à plus long terme – et engendrent par ailleurs une baisse de l'offre de travail. Le cas opposé est celui où un transfert patrimonial précoce favorise au contraire l'insertion du jeune bénéficiaire dans différents domaines : accession à la propriété, mise en ménage ou création d'une famille, obtention d'un métier stable ou même, pour certains, réalisation d'un projet d'entreprise (le transfert permettant soit de lever les contraintes de crédit, soit de le financer en partie).

Plus généralement, les mesures en faveur des transmissions pourraient aussi bien se justifier par leurs conséquences positives sur le marché de l'emploi s'il est vrai, par exemple, que les jeunes dirigeants ont tendance à embaucher en priorité d'autres jeunes. On est aussi en droit de se demander si la transmission plus rapide des richesses et du pouvoir économique aux jeunes générations ne serait pas en soi porteuse d'un message symbolique fort, révélant le poids que la société accorde à la jeunesse et à son avenir, l'attention qu'elle accorde à une succession plus harmonieuse des générations.

Notre propos sera plus modeste. À partir des données rétrospectives et biographiques de l'enquête « Patrimoine » menée par l'INSEE en 2004, nous avons pu mesurer l'impact des réceptions patrimoniales sur deux facettes des comportements individuels : l'achat du logement principal et la création d'entreprise.

1. Cette réflexion sur la destination des sommes reçues a bénéficié d'un travail préalable de J. Guitard (« Héritage, contraintes de crédit et création d'entreprise », mémoire de DEA, Paris, APE Jourdan, 2005) sur l'enquête « Patrimoine » précédente de 1998.

La figure 9 indique les probabilités de détention de sa résidence principale selon que l'on a ou non bénéficié d'un transfert des parents : héritage ou donation (qu'ils comprennent ou non des logements), dons ou versements réguliers d'argent. Ces probabilités correspondent aux effets *propres* à ces transferts calculés en tenant compte des effets des autres caractéristiques du ménage (revenus, espérance d'héritage, catégorie sociale, âge, diplôme, lieu de résidence).

La probabilité d'être propriétaire ou accédant pour le ménage moyen est de 59,8 %^I. Pour un ménage n'ayant bénéficié d'aucun transfert de la

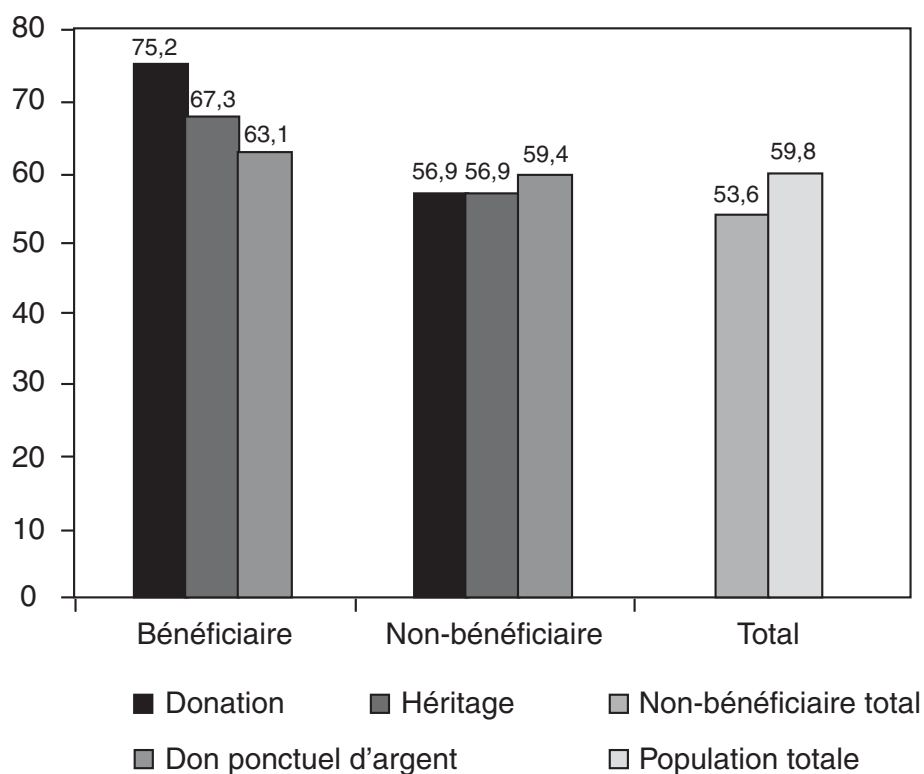


Figure 9 – Probabilité de détenir sa résidence principale (estimée en %).

Source : enquête « Patrimoine », 2004, INSEE.

I. Elle n'est pas trop éloignée du taux de diffusion du logement principal au sein de la population, égal à 55,7 %.

part de ses parents, cette probabilité n'est que de 53,6 %. Si le ménage a bénéficié d'une donation, la probabilité incriminée s'élève à plus de 75 %, alors qu'elle n'est que de 56,9 % si le ménage n'en a pas bénéficié. L'effet va dans le même sens, en moins accusé, entre héritier et non héritier : les probabilités respectives sont de 67,3 et 56,9 %. Le rôle des dons ponctuels d'argent est plus limité mais significatif (63,1 contre 59,4 %). L'influence positive des transmissions patrimoniales, sous toutes leurs formes, sur la propriété du logement est donc avérée, avec un effet particulièrement fort pour les donations ; reste que d'autres déterminants demeurent prépondérants (ressources, composition familiale, lieu de résidence, etc.).

Si l'on restreint l'analyse aux ménages ayant *acquis* leur résidence principale (figure 10), en excluant de l'échantillon les propriétaires occupant un logement hérité ou reçu en donation, on observe encore le même rôle positif des transferts de richesse des parents vers les enfants, notamment des donations.

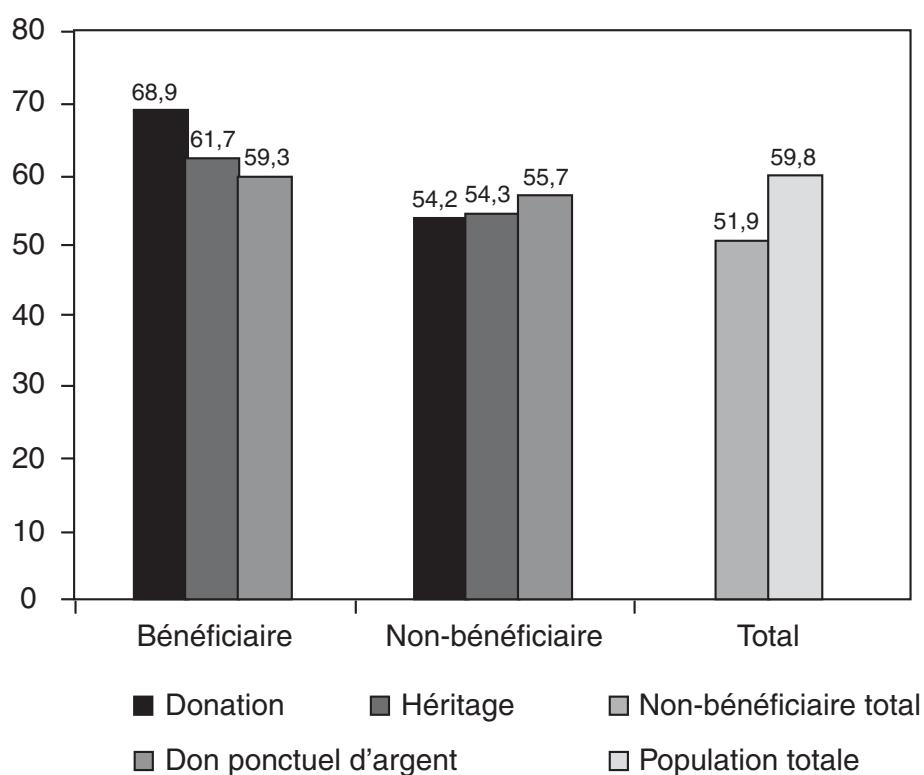


Figure 10 – Probabilité d'acheter sa résidence principale (estimée en %).

Source : enquête « Patrimoine », 2004, INSEE.

Du fait de la richesse de leurs données rétrospectives et biographiques, les enquêtes patrimoniales de l'INSEE nous permettent d'apporter quelques éléments de réponse à la question de savoir si les transferts intergénérationnels favorisent ou non la création d'entreprise. La situation la plus favorable est celle où l'héritage attendu (les « espérances d'héritage ») auraient un effet négatif sur la réalisation de ce projet d'investissement, l'héritage déjà reçu un effet plutôt positif, et les aides ou donations reçues un effet positif beaucoup plus important.

Toujours à partir de l'enquête « Patrimoine » menée par l'INSEE en 2004, nous avons pu tester cette hypothèse sur un échantillon d'individus non agriculteurs, âgés de 20 à 50 ans – les plus aptes à devenir entrepreneurs. La figure 11 reproduit les résultats obtenus. Au sein de cette population, on dénombrait 4,3 % de créateurs d'entreprise et 2,8 % de repreneurs d'entreprise (non familiale). Parmi les différents transferts intergénérationnels (dons ponctuels d'argent, versements réguliers d'argent, donations, héritages), c'est seulement le fait d'être donataire qui favorise le passage au statut

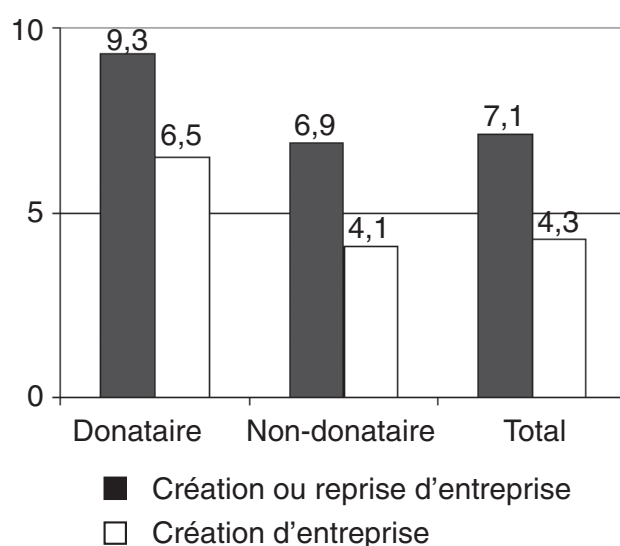


Figure 11 – Probabilité de créer ou de reprendre une entreprise (estimée en %).

Source : enquête « Patrimoine », 2004, INSEE.

d'entrepreneur : la probabilité de créer une entreprise sans l'aide d'une donation est de 4,1 %, elle monte à 6,5 % pour les donataires ; si l'on cumule les créations et les reprises d'entreprises, on passe de 6,9 % d'entrepreneurs sans donation à 9,3 % chez les donataires.

Mais d'autres facteurs, à ressources données, semblent jouer un rôle plus important pour créer son entreprise. Être fils ou fille d'entrepreneur favorise très fortement le désir de l'être soi-même (19,1 % de créateurs d'entreprise, soit quatre fois plus que les enfants de salariés). Un diplôme élevé y prédispose également (un titulaire d'un troisième cycle ou un diplômé d'une grande école a deux fois plus de chance de se mettre à son compte, soit près de 9 %). En revanche, les espérances d'héritage ou de donation n'ont pas d'effet.

Ces résultats montrent, d'une part, qu'une transmission précoce du patrimoine familial peut effectivement aider les enfants dans la réalisation de leurs projets d'investissement à long terme, immobiliers ou professionnels et, d'autre part, que l'État possède les moyens d'encourager cette transmission accélérée. Reste que la réalisation de ces projets dépend d'abord des moyens humains et non humains dont dispose l'enfant. Autrement dit, les jeunes font face à des contraintes de liquidité importantes qui entravent fortement leurs objectifs d'installation (ce qui n'est pas une surprise), mais une aide généreuse, bien ciblée et informée, et établie dans un climat de confiance – comme peut l'être l'aide parentale – contribue plus d'une fois à lever ces obstacles en donnant le coup de pouce nécessaire.

Comment fournir une aide d'une qualité comparable lorsque la famille ne dispose pas des ressources nécessaires ? À quel financement privé recourir ? Nos banques n'ont pas toujours la culture du risque nécessaire pour miser sur les jeunes investisseurs et leur accorder les prêts (d'honneur) nécessaires. D'autres canaux devraient être encouragés : favoriser la liberté de transmettre de son vivant hors de la famille, en réservant une fiscalité avantageuse aux dons caritatifs et aux donations à des fondations universitaires, artistiques ou scientifiques ; drainer par des incitations fiscales l'argent des grandes

entreprises ou de souscripteurs généreux, qui sera versé à des fonds d'aide à la création d'entreprise au niveau local, ciblés sur de jeunes entrepreneurs.

UN NOUVEAU CONTRAT DE SOLIDARITÉ ENTRE GÉNÉRATIONS ?

Face aux difficultés d'insertion que rencontrent les nouvelles générations dans notre pays, il n'est guère envisageable de maintenir le statu quo en tablant sur le retour spontané d'une croissance utopique – celle-ci ne repartira pas toute seule. Nous avons mis l'accent dans ce chapitre sur deux voies de remède possibles, parmi d'autres : l'une passe par une réorientation en faveur des jeunes adultes des prélèvements et transferts sociaux, l'autre repose sur la famille et ses solidarités descendantes.

Sur le premier point, une leçon de bon sens recommande de ne pas trop segmenter les politiques selon l'âge, au risque de dresser les générations les unes contre les autres sans gain notable. Il faut éviter que les mesures prises reviennent seulement à déshabiller Pierre âgé pour habiller Paul jeune, à organiser une économie de la rareté, du partage de ressources d'avance limitées. Il s'agirait, notamment pour les sociaux-démocrates, de mettre en place des politiques du *life course*, visant à sécuriser et valoriser les trajectoires professionnelles tout au long de l'existence, à améliorer le contenu, les conditions et la qualité des emplois afin, entre autres, de prolonger la durée d'activité sous les meilleurs auspices. De préférence à un ciblage précis, s'imposant seulement pour des mesures d'urgence, les politiques budgétaires et de transfert devraient conduire à un partage différencié de l'effort national et des fruits de la croissance entre générations et classes sociales. Elles conjugueraient, par exemple, un impôt renforcé et progressif sur le patrimoine ou ses revenus, et une orientation des dépenses publiques qui privilégie les investissements à long terme – en matière de formation et de recherche, de productivité et d'innovation, d'environnement ou de gestion des ressources épuisables : la croissance en serait favorisée, avec une redistribution qui irait des aînés les plus aisés vers les jeunes pauvres et les générations à venir.

Le point central de notre texte concerne cependant la contribution des solidarités familiales. Leur étude se justifie d'autant plus dans un pays comme le nôtre, dont la culture dominante demeure conservatrice et où la famille, selon les critères de comparaison européens souvent avancés, est loin d'avoir démerité puisque la France combine des taux de fécondité et d'activité féminine relativement élevés. Cette culture conservatrice a des implications que le réformateur doit prendre en compte ; ainsi, l'impôt sur la fortune est beaucoup plus populaire chez nous que l'impôt sur l'héritage (l'histoire politique des trente dernières années est là pour en témoigner) alors que, du point de vue de la théorie économique, le second présente de nombreux avantages en terme de faisabilité, d'efficacité ou d'équité.

Les transferts au sein des familles ont cependant tendance à perpétuer ou à renforcer les inégalités sociales, nous l'avons plusieurs fois souligné. De manière révélatrice, les auteurs conservateurs ont tendance à mettre l'accent sur le rôle des solidarités familiales comme réducteur des inégalités (entre générations) *au sein* des familles – les transferts diminuent les écarts de ressources entre parents et enfants, la réussite d'un enfant rejaillit sur le bien-être des parents, la canicule aurait eu des conséquences encore plus catastrophiques sans le soutien familial, etc. – mais à minimiser les effets inégalitaires des transferts *entre* familles – M. Kohli tient ainsi pour négligeables les effets antiredistributifs des retours familiaux¹. La réalité est cependant tout autre dans notre pays. L'inégalité devant les réceptions patrimoniales peut ainsi se diviser en trois composantes² :

- inégalité de *diffusion*, entre ceux qui ont reçu ou recevront un jour et ceux qui ne toucheront rien : les premiers constituent deux tiers des

1. M. Kohli, « Private and public transfers between generations : linking the family and the state », art. cité.

2. A. Masson, « Famille et héritage : quelle liberté de tester ? », art. cité.

ménages, mais la proportion n'est guère que de 40 % chez les ouvriers contre près de 95 % au sein des professions libérales ;

- inégalité de *montant* parmi les bénéficiaires, relative à l'ensemble des transferts reçus au cours du cycle de vie : le rapport est environ de 1 à 12 entre les ouvriers, fils d'ouvriers, et les indépendants, fils d'indépendants ; comme les premiers ont en outre une probabilité d'hériter un jour au moins trois fois inférieure à celle des seconds (moins de 30 % contre près de 100 %), on voit que l'inégalité quantitative devant l'héritage (diffusion x montant) est finalement de l'ordre de 1 à 30 ou 40 entre les deux groupes ;
- inégalité *temporelle*, enfin, entre ceux qui ont déjà reçu quelque chose et ceux qui n'ont encore rien touché (mais vont recevoir) : les différences de longévité font que les ouvriers sont héritiers plus tôt que les autres, mais cet avantage peut être compensé, notamment dans les catégories indépendantes aisées, par des donations relativement précoces.

En fait, en allant un peu vite en besogne, la population française pourrait être schématiquement divisée en deux groupes.

Les « héritiers » au sens large (30 à 40 % de la population) cumulent les transferts tant reçus que versés et sous leurs différentes formes (aides, donations, héritages), les enfants s'inspirant fortement des pratiques des parents – autrement dit, le modèle de transmission qui s'applique le mieux est celui du legs « rétrospectif » qui comporte une dimension altruiste. Dans ce groupe, l'héritage est un facteur important de concentration des fortunes au sommet de la hiérarchie : les riches sont souvent des fils de riches, et réciproquement.

Les « non-héritiers » ne reçoivent que des montants limités, surtout à la mort des parents ; pour eux, l'héritage légué conserve un caractère largement « accidentel » – c'est ce qui a été accumulé essentiellement pour ses vieux jours (en priorité le logement) et qu'on laisse en l'état après soi.

Comment garder les effets positifs d'une transmission accélérée du patrimoine familial sans renforcer les inégalités ? Le constat précédent montre qu'un alourdissement de l'impôt sur l'héritage, avec une progressivité accrue (mesure certes impopulaire...) permettrait de renforcer l'avantage fiscal des aides et des donations, et d'obtenir le résultat désiré. Il faudrait y ajouter une exonération, partielle ou totale, pour les legs caritatifs et donc introduire une certaine liberté de tester hors de la famille.

Pour finir, dissipons un malentendu possible. La culture dominante (encore ?) conservatrice de la France fait qu'il serait dangereux, dans la gestion des difficultés d'insertion rencontrées par les jeunes, de se priver des familles au motif que leur place pourrait aisément être prise par le marché ou l'État : on risquerait ainsi d'abandonner la proie pour l'ombre. Pour autant, il serait tout aussi problématique de confondre la philosophie conservatrice, ou multisolidaire, avec la seule défense des solidarités familiales. Loin de se réduire à un égoïsme familial dans une société où le but principal serait de réussir soi-même en « casant » au mieux ses (petits-) enfants, cette pensée implique au contraire que chacun se sente perpétuellement « débiteur » de la société auquel il appartient, indéfiniment redevable à ce qu'elle lui a apporté, en « étroite dépendance réciproque avec autrui au point que la quête de son propre bien l'oblige à vouloir celui des autres¹ ». Une société conservatrice privilégie la solidarité, l'assurance ou la protection mutuelle sur la liberté individuelle ou l'égalité. Soit. Mais elle doit faire comprendre que le sort des jeunes importe à tous, engage le présent et l'avenir de chacun. Sans ce sentiment fort du lien de « fraternité » qui réunit ses membres, de partage de valeurs et d'un destin communs, la collectivité se délite, perd sa confiance en soi, et ne peut plus s'ouvrir à l'autre en l'accueillant avec générosité.

1. L. Bourgeois, *Solidarité*, Paris, Presses du Septentrion, 1998.

4

Modes de vie et santé des jeunes

Fabrice ÉTILÉ

La différenciation sociale des modes de vie au cours de la jeunesse

Sociologues et historiens s'accordent pour définir le passage de l'état d'enfance à celui d'adulte comme une succession d'étapes, marquées par le départ du domicile familial et l'accès à un logement indépendant, la fin des études et l'entrée dans la vie active, la fin du célibat et l'installation en couple. Ce modèle, hérité de la France de l'entre-deux-guerres, a été marqué par des changements radicaux au cours des trente dernières années. Les jeunes des milieux populaires, qui passaient de l'école à l'usine ou aux champs en quelques années, ont un calendrier de maturation qui converge en durée vers celui des jeunes des classes moyennes et supérieures : la potentialité ou la nécessité de poursuivre des études longues, les difficultés d'insertion sur le marché du travail, et les problèmes d'accès à un logement, parfois redoublés par des discriminations en fonction de l'origine, ont considérablement allongé la durée de la jeunesse. Sur ce point, une certaine homogénéisation sociale a eu lieu, même si les diverses étapes ne sont pas franchies dans le même ordre selon l'origine sociale, les incitations à « quitter le nid » et les chances d'accès à un logement autonome jouant un rôle clé¹. Pour tous, l'espace de temps s'étalant du début de l'adolescence à l'installation en couple est plus long qu'auparavant. On peut alors supposer que l'allongement de la jeunesse a favorisé l'émergence de modes de vie propres à cette période qui, effets d'habitude et de cohorte obligent, se diffusent

1. Voir O. Galland, « Une entrée de plus en plus tardive dans la vie adulte », *Économie et statistique*, 283-284, 1995, p. 33-52. Sur les difficultés de logement des jeunes des milieux populaires issus de l'immigration maghrébine, voir les témoignages recueillis par S. Beaud et M. Pialoux, *Retour sur la condition ouvrière*, Paris, Fayard, 1999. Pour une étude statistique des départs du domicile familial, voir A. Laferrère, « Leaving the nest : the interaction of parental income and environnement », CREST, working paper, janvier 2005.

progressivement dans la population adulte. Ces modes de vie s'incarnent en particulier dans les choix vestimentaires, les goûts musicaux et sportifs, les modalités d'interaction avec les autres et les consommations de substances psychotropes.

D. Pasquier a montré qu'au niveau du secondaire (collège et lycée) les adolescents sont soumis à une intense socialisation horizontale en matière de goût : parents et éducateurs ont peu d'influence comparés aux pairs¹. De plus, à l'exception des lycées d'élite, les mécanismes de diffusion verticale des goûts décrits par P. Bourdieu sont caducs². Dans la plupart des établissements scolaires, les goûts dominants sont imposés par les élèves issus de milieux sociaux économiquement et culturellement dominés. On peut donc faire l'hypothèse que, dans la population adolescente, il existe peu de différenciation sociale des comportements affectant la santé, en particulier pour ceux qui sont découragés par les adultes ou échappent à leur contrôle.

Cette hypothèse est vérifiée pour la consommation de tabac comme le montrent les résultats de nos analyses sur l'enquête « Adolescents » menée par l'INSERM en mai 1993 et réalisée sur un échantillon d'adolescents scolarisés dans le secondaire (voir annexe A)³. Lorsque l'on s'intéresse au choix d'être fumeur (consommation d'au moins une cigarette par jour), on constate que l'origine sociale des parents a peu d'influence. À niveau scolaire, argent de poche, âge, sexe et situation familiale identiques, les enfants dont le père est cadre ou appartient à une profession intermédiaire ont même un surcroît de prévalence d'environ deux points de pourcentage par rapport à la probabilité moyenne (tableau A2, colonne « fumeur »). L'argent de

1. D. Pasquier, *Cultures lycéennes. La tyrannie de la majorité*, Paris, Autrement, 2005.

2. P. Bourdieu, *La Distinction*, Paris, Éditions de Minuit, 1979.

3. Voir également F. Étilé, « La prévention du tabagisme des adolescents français », *Revue d'économie politique*, 112, 2002, p. 13-31 ; *id.*, « Les politiques publiques de prévention du tabagisme face à l'hétérogénéité des agents », *Revue économique*, 55, 2004, p. 947-972.

poche a un effet significativement positif. La relative autonomie financière des enfants des classes moyennes et supérieures est un facteur de risque pour la consommation de tabac¹.

En revanche, les comportements producteurs de santé comme la pratique sportive sont susceptibles d'être encouragés par les parents et l'implication financière de ces derniers peut alors être déterminante. La pratique sportive est d'autant plus intéressante à considérer qu'elle participe à la fois d'une socialisation horizontale, extrêmement présente dans les sports d'équipe, et d'une socialisation verticale à des valeurs propres au groupe social d'origine². Les résultats présentés en annexe A sur la pratique du sport en dehors de l'école montrent qu'il existe un gradient social significatif. Ainsi, par rapport à la prévalence moyenne, la pratique sportive régulière est plus fréquente de 8,1 points de pourcentage chez les enfants dont le père est cadre, et de 2,1 points de pourcentage moins fréquente chez les enfants dont le père est ouvrier (tableau A2, colonne « sport »). Ici, l'effet de l'argent de poche est nul : la pratique régulière du sport est une dépense

1. C'est aussi le cas pour l'usage de cannabis et les ivresses alcooliques. Voir F. Étilé, « Who does the hat fit ? Teenager heterogeneity and the effectiveness of information policies in preventing cannabis use and heavy drinking », *Health Economics*, 5, 2006, p. 697-718.

2. Voir par exemple, sur la pratique du football en milieu populaire rural, N. Rénahty, *Les Gars du coin. Enquête sur une jeunesse rurale*, Paris, La Découverte, 2005. Pour les classes aisées, T. Veblen notait déjà que « those members of respectable society who advocate athletic games commonly justify their attitude on this head to themselves and to their neighbors on the ground that these games serve as an invaluable means of development. They not only improve the contestant's physique, but it is commonly added that they also foster a manly spirit, both in the participants and in the spectators ». (T. Veblen, *Theory of the Leisure Class*, 1989. Disponible en ligne sur <http://xroads.virginia.edu/~hyper/VEBLEN/veblenhp.html>).

assumée par les parents. Cet exemple illustre un premier fait essentiel : en matière de comportements à risque comme de pratique sportive, mais aussi d'investissements dans un hobby (jeux vidéos, musique) ou dans l'allure vestimentaire, les enfants des classes aisées ont la possibilité d'avoir des expériences nombreuses.

À la vie collégienne et lycéenne succède pour certains la vie étudiante. C. Grignon montre, à partir des données tirées de l'enquête « Observatoire de la vie étudiante » menée en 1997, que les étudiants issus des milieux les plus modestes sont plus tempérants en matière de consommation de tabac et d'alcool que ceux des classes aisées¹. Les jeunes des milieux populaires en situation de potentielle ascension sociale par le biais des études font preuve d'un hyperconformisme aux normes légitimes définissant les comportements vertueux². Le gradient social positif des conduites à risque se maintient donc chez les étudiants du supérieur. Qu'en est-il à la fin des études (supérieures ou non), lorsque le jeune adulte prend progressivement sa place dans le monde du travail et commence à construire sa vie d'adulte (mise en couple, prise d'un logement autonome) ? Un phénomène attire l'attention : le renversement du gradient social des conduites à risque.

1. C. Grignon, « La vie matérielle [des étudiants]. Alimentation et santé », in C. Grignon (dir.), *Les Conditions de vie des étudiants. Enquête OVE*, Paris, PUF, 2000, p. 81-142.

2. Normes sanitaires légitimées par le discours médical produit par des médecins et experts appartenant aux classes dominantes ; mais aussi normes de vertu historiquement ancrées dans les milieux populaires depuis les campagnes hygiénistes des réformateurs sociaux de la seconde moitié du XIX^e siècle : « l'alcool fait de l'ouvrier laborieux un paresseux » disait le médecin Bergeron cité par D. Nourrisson (*Le Buveur du XIX^e siècle*, Paris, Albin Michel, 1990). Dans une interprétation « à la Merton », l'hyperascétisme des étudiants des milieux populaires incarnerait une volonté de « mettre toutes les chances de son côté ». Une interprétation légitimiste insisterait plutôt sur le rejet des pratiques du milieu d'origine qui se dessine en creux.

Pour illustrer ce point, nous avons examiné, à l'aide des enquêtes « Conditions de vie des ménages » (1996-2002), les comportements tabagiques et sportifs des jeunes de 16 à 34 ans sortis des études. Puisque les cohortes d'adolescents de l'enquête de l'INSERM de 1993 font partie de cet échantillon, on peut appréhender les effets d'âge et de cycle de vie par une démarche comparative. Les statistiques descriptives sont présentées à l'annexe B (tableau B1).

Nous avons plus particulièrement mesuré l'effet de l'appartenance sociale (CSP en douze catégories) sur le choix de fumer quotidiennement et la pratique sportive régulière (au moins une fois par semaine). Ceci permet une comparaison immédiate avec les résultats obtenus pour les adolescents scolarisés en 1993. Si l'on se focalise sur l'opposition entre cadres et ouvriers, on constate un surcroît de prévalence du tabagisme de plus de 6 points de pourcentage chez les ouvriers (qualifiés ou non), contre une prévalence inférieure d'environ 15 points de pourcentage chez les cadres des professions intellectuelles (tableau B2, colonne « fumeur », spécification 1). Une partie de ce gradient est clairement due à des différences de niveau d'éducation, puisque l'excès de prévalence chez les ouvriers diminue lorsque l'on contrôle cette variable. À éducation égale, on n'observe pas de différences entre cadres du privé et ouvriers, et un moindre risque à la fois chez les employés et les cadres des professions intellectuelles. En revanche, le gradient négatif éducation-tabagisme est clair, avec un surcroît de prévalence de 14 points chez ceux qui n'ont aucun certificat, soit presque 30 points d'écart avec les bac + 5 (annexe B, tableau B2, colonne « fumeur », spécification 2). On remarque également que l'effet du revenu est négatif.

Les résultats sont quasi similaires pour la pratique sportive. S'il y a une opposition plus ou moins nette entre cadres et professions intermédiaires, d'une part, et employés des services et ouvriers, d'autre part, celle-ci s'explique en partie par le niveau d'éducation (annexe B, tableau B2, colonne « sport, » spécifications 1 et 2). En revanche, l'effet du revenu est positif.

En ce qui concerne la pratique sportive, il y a donc maintien du gradient social entre l'adolescence et l'entrée dans la vie d'adulte¹.

Le cas du tabagisme et de la pratique sportive illustre le surgissement, après l'adolescence, d'inégalités sociales importantes en matière de comportements producteurs de santé. Si, à l'adolescence, les comportements à risque sont surtout plus fréquents dans les classes aisées, ce n'est plus le cas par la suite. Les jeunes adultes obéissent à une prédiction standard du modèle de demande de santé de Grossman, à savoir que les plus riches investissent davantage dans leur santé parce qu'ils y ont plus intérêt à long terme². La section suivante discute cet argument.

Valeur de la vie et comportements à risque

Selon le modèle économique standard, les inégalités sociales en matière de comportements producteurs de santé s'expliquent par des différences de coûts d'opportunité escomptés. Ces coûts sont plus importants pour les individus les plus aisés, car leur espérance de vie potentielle est plus longue, et leurs trajectoires salariales ainsi que leurs pensions de retraite

1. Cependant, la variable « sport » ne permet pas de saisir l'ensemble des pratiques impliquant une activité physique, et souvent plus répandues dans les classes populaires : bricolage, jardinage, chasse, pêche.

2. M. Grossman, *The Demand for Health : A Theoretical and Empirical Investigation*, New York, National Bureau of Economic Research, 1972. Ce modèle se fonde sur l'hypothèse que la santé est un capital qui génère des flux financiers en augmentant la productivité au travail. Ce capital est l'objet d'investissements, qui impliquent éventuellement un renoncement à des plaisirs courants en vue de gains futurs. A. Ehrenberg a montré que cette conception de l'individu « entrepreneur de son corps » était née après-guerre chez les baby-boomers des classes moyennes et bourgeoises. Sur ce point, voir A. Ehrenberg, *L'Individu incertain*, Paris, Hachette, 1995 ; et L. Boltanski, « Les usages sociaux du corps », *Annales ESC*, 26, 1971, p. 205-233.

plus élevées. Risquer de mourir d'un cancer du poumon à 50 ans lorsque l'on travaille dans un atelier de peinture industrielle payé au smic avec une espérance de vie potentielle de 65 ans est, toutes choses égales par ailleurs, un renoncement moindre que lorsque l'on est cadre payé quatre fois le smic avec une espérance de vie de 80 ans¹. Des différences dans la valeur monétaire escomptée de la vie, qui détermine les coûts d'opportunité escomptés, sont donc susceptibles d'expliquer les différences sociales dans les modes de vie.

Les coûts d'opportunité escomptés des comportements à risque sont fonctions de deux facteurs : les profils de salaire espérés et la valeur relative accordée au présent (*i. e.* le taux d'escompte ou la préférence pour le présent, qui agrègent l'espérance de vie potentielle et la préférence temporelle pure²). Ils dépendent *a priori* de la position sociale des individus, en particulier de leur niveau d'éducation, puisque les carrières sont de plus en plus déterminées

1. Cette idée est présente dans la sociologie des cultures populaires au moins depuis R. Hoggart qui relate dans son ethnographie de la classe ouvrière anglaise blanche la présence simultanée de comportements vertueux et de comportements hédonistes du type « On n'a qu'une vie, il faut bien prendre du bon temps », etc. Voir R. Hoggart, *La Culture du pauvre*, Paris, Éditions de Minuit, 1970.

2. Si $U(w_T)$ est le bien-être qu'un agent tire d'un revenu w_T à la date T , alors une mesure de la valeur de sa vie à $t = 1$ est $U(w_1) + \delta(2) U(w_2) + \dots + \delta(T) U(w_T) + \dots$ où $\delta(T)$ mesure la valeur relative accordée à la période T par rapport au présent. Cette dernière dépend négativement de la préférence temporelle pure et positivement de la probabilité de survie à la date T . Si l'on suppose que les comportements à risque affectent uniquement la probabilité de survie, alors les coûts d'opportunité escomptés pour la période T s'écrivent $\Delta\{\delta(T)\} U(w_T)$ où $\Delta\{\delta(T)\}$ est la variation du facteur d'escompte induite par la diminution de la probabilité de survie à la date T . Cette diminution est d'autant plus faible que la probabilité de vie potentielle de l'individu (*i. e.* sans comportements à risque) est déjà faible.

par la scolarité initiale (voir *supra*¹). Si l'on suppose par ailleurs qu'ils ne dépendent pas directement de la position sociale héritée (capital culturel des parents, etc.), alors l'accumulation inégale de capital scolaire au cours de la jeunesse pourrait expliquer le renversement du gradient social des conduites à risque entre le début de l'adolescence et la vie adulte.

Qu'en est-il des différences sociales dans la valeur de la vie à l'adolescence ? Les profils de salaire espérés sont encore incertains et, dans cette incertitude, rêves de réussite et conscience des déterminismes sociaux se côtoient². Par ailleurs, il existe assez peu d'études sur la relation entre l'âge et la position sociale, d'une part, et la préférence pour le présent, d'autre part. T. O'Donoghue et M. Rabin citent quelques études américaines montrant qu'il y a peu de variation du taux d'escompte avec l'âge, même si les adolescents sont un peu plus impulsifs et pessimistes quant à leur espérance de vie que les jeunes adultes. En revanche, les adolescents ont plus d'occasions que les adultes de se retrouver dans des situations de tentation, dans lesquelles un fort taux d'escompte ou une escompte hyperbolique (impulsivité) sont des facteurs de risque³. Enfin, nos analyses descriptives montrent que les lycéens de la filière générale (première et terminale) tendent à moins fumer et à être plus sportifs que les élèves des filières professionnelles (respectivement – 5,1 et + 2,9 points de pourcentage, voir annexe A, tableau A2). Ce dernier résultat laisse penser que des différences dans la

1. Certains auteurs considèrent également la préférence temporelle pure comme un objet d'investissement : les individus achèteraient des biens (éducation, journaux, livres, séances de psychanalyse, etc.) leur permettant d'acquérir une certaine patience ou maîtrise de l'avenir. Voir G. Becker et C. Mulligan, « The endogenous determination of time preference », *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1997, p. 871-915.

2. Voir, par exemple, N. Rénahy, *Les Gars du coin...*, *op. cit.*, chap. 1.

3. T. O'Donoghue et M. Rabin, « Risky behavior among youths : some issues from behavioral economics », in J. Gruber (éd.), *Risky Behavior among Youths : An Economic Analysis*, New York, NBER et University of Chicago Press, 2001, p. 29-68.

valeur de la vie pourraient se constituer dès l'adolescence, non en fonction de la position sociale des parents, mais en fonction du destin social qui se dessine pour chacun.

Cependant, il ne faut pas majorer le pouvoir explicatif du modèle standard pour les adolescents. D'une part, nous avons noté précédemment que la prévalence des conduites à risque est moindre chez les étudiants des milieux populaires que chez les étudiants des milieux aisés. Ici, à niveau scolaire équivalent, la position sociale d'origine a une influence importante qui ne va pas dans le sens prédit par le modèle standard. D'autre part, adolescents et jeunes adultes se distinguent par des phénomènes sociaux et individuels affectant leurs préférences. En effet, comme nous l'avons déjà souligné, les phénomènes de socialisation horizontale jouent un rôle essentiel à l'adolescence, l'incorporation transitoire des goûts des jeunes des classes populaires devenant fréquente chez les adolescents des milieux aisés¹. Ce mécanisme sociologique est renforcé par des phénomènes biologiques et psychologiques propres à la phase pubertaire et postpubertaire. D'une part, se rejoue le drame de l'autonomisation vis-à-vis des parents, préalable à la construction d'un projet de vie. D'autre part, la recherche biologique a largement documenté les changements intervenant dans les systèmes hormonaux et nerveux lors de la puberté. Les adolescents ont des réactions émotionnelles plus intenses, qui s'expliquent par la nouveauté des situations rencontrées et par une plus grande sensibilité aux stimuli. Ceci explique à la fois une appétence plus forte pour les activités à risque (comme les sports de glisse, les excès de vitesse, le vol ou l'usage de drogues), et la recherche de produits permettant de mettre les émotions désagréables sous le

1. Ce qui ne signifie pas que les jeunes des classes populaires sont responsables de ce que font les enfants des milieux aisés. En ce qui concerne l'usage de cannabis par exemple, la tolérance des parents est plus grande dans les milieux aisés et est un facteur de risque essentiel.

boisseau¹. Finalement, les bénéfices et les coûts de certaines conduites évoluent foncièrement entre l'adolescence et l'entrée dans la vie active, du fait de l'évolution des contraintes biologiques et sociologiques pesant sur la formation des goûts et sur les choix. Ces particularités ainsi que de forts effets revenus peuvent expliquer la moindre différenciation sociale des comportements à l'adolescence et concurrencer (ou compléter) l'explication standard en termes de coûts d'opportunité escomptés.

Des différences dans la valeur escomptée de la vie expliquent-elles la différenciation sociale des comportements producteurs de santé chez les jeunes adultes ? Si nous sommes tentés de répondre par l'affirmative, il est assez difficile d'en apporter une preuve solide. En effet la plupart des variables qui déterminent la valeur monétaire de la vie – CSP, revenu ou éducation – interviennent à plusieurs niveaux dans les choix des individus. Ainsi, les effets d'appartenance socioprofessionnelle (CSP) peuvent être interprétés en termes de goûts ou de nécessité². Le revenu courant est à la fois une contrainte économique et un prédicteur des revenus futurs. L'éducation

1. Voir *inter alia*. F. Dolto, *La Cause des adolescents*, Paris, Robert Laffont, 1988 ; L. P. Spear, « The adolescent brain and age-related behavioral manifestations », *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 24, 200, p. 417-463 ; et, pour quelques conséquences normatives en matière de régulation de l'information publique, C. Pechman, L. Levine, S. Loughlin et S. Leslie, « Impulsive and self-conscious : adolescent's vulnerability to advertising and promotion », *Journal of Public Policy and Marketing*, 24, 2005, p. 202-221.

2. Ou de goût de nécessité à la Bourdieu (*La Distinction*, *op. cit.*). Certains effets de CSP peuvent refléter des contraintes objectives ou internalisées. Ainsi la nourriture riche des ouvriers, hypercholestérolémiante pour le médecin, est sans doute nécessaire au travail de force. Cependant, n'interpréter les effets de CSP qu'en termes de nécessité est un exercice dangereux qui tend à dénier à ceux qui sont le plus contraints toute autonomie culturelle, comme le rappellent C. Grignon et C. Grignon dans leur analyse de l'alimentation des Français : « Styles d'alimentation et goûts populaires », *Revue française de sociologie*, 21, 1980, p. 531-569.

est un déterminant essentiel des profils de gains sur le cycle de vie, mais peut aussi jouer un rôle dans la capacité des individus à traiter et mettre en œuvre les informations disponibles sur la relation entre modes de vie et santé.

F. Étilé et A. M. Jones tentent de démêler ces deux effets de l'éducation dans le cas du tabagisme des adultes, à l'aide de modèles de durée estimés sur des données rétrospectives d'histoires tabagiques fournies par l'enquête « Conditions de vie des ménages » menée en 2001¹. Afin d'identifier les interactions entre effets d'information et éducation, ils supposent que les politiques d'information et de prix sont colinéaires depuis le lancement des politiques de lutte contre le tabagisme en 1976 (loi Veil), et qu'avant 1976 les politiques d'information étaient inexistantes. Sous ces hypothèses, il est possible d'identifier l'effet des politiques d'information (ou au moins une borne supérieure) par l'examen des variations des élasticités prix entre les périodes 1949-1975 et 1976-2001. Les estimations montrent que les politiques de prix et d'information n'ont pas eu moins d'effet sur les moins éduqués si l'on considère la décision de commencer à fumer, ce qui rejoint nos observations sur la faible différenciation sociale des comportements à risque à l'adolescence. En revanche, les plus éduqués (études supérieures) arrêtent de fumer plus tôt qu'auparavant. Considérant, d'une part, que 90 % des Français et 85 % des fumeurs reconnaissent les dangers du tabac (Baromètre Santé, 1995), et, d'autre part, que les politiques d'information ont eu le même effet sur l'ensemble des individus n'ayant pas de diplôme du supérieur, qu'ils soient sans certificats ou bacheliers, ce résultat est interprété en termes de différences dans la valeur de la vie. Cette interprétation est d'autant plus cohérente que les taux de rendement du baccalauréat et

1. F. Étilé et A. M. Jones, « Why would the more educated smoke less ? Evidence from France », *Mimeo*, Ivry-sur-Seine, INRA-CORELA, 2006.

des qualifications inférieures au baccalauréat ont eu tendance à converger au cours des trente dernières années¹.

Une autre stratégie d'identification s'appuie sur une hypothèse implicite d'utilité relative. En effet, sous cette hypothèse, la position relative de l'individu dans son groupe social de référence, mesurée le plus souvent par sa place dans la distribution des revenus, doit être positivement corrélée avec l'adoption de comportements sains pour la santé. Cette stratégie identifie les effets de coûts d'opportunité par des non-linéarités, puisque tout indicateur de position relative est fonction de variables qui peuvent avoir éventuellement un impact direct sur le comportement de santé considéré. W. N. Evans et C. Eibner montrent ainsi, à partir de données américaines, que la pauvreté relative des individus dans un groupe de référence – construit en combinant des caractéristiques de sexe, race, éducation et État de résidence – est corrélée positivement à la mortalité, la morbidité, l'indice de masse corporelle et des conduites à risque, et négativement à la santé subjective. Dans la même perspective, F. Étilé et A. M. Jones trouvent une corrélation négative entre durée du tabagisme et position dans la distribution des niveaux scolaires d'un groupe de référence défini par l'année de naissance et le sexe².

L'utilisation de variables subjectives relatives au bien-être présent et anticipé des individus peut également identifier des effets de coût d'opportunité,

1. D. Goux et É. Maurin, « Éducation, expérience et salaire : tendance récente et évolution à long terme », *Économie et prévision*, 116, 1994, p. 155-178 ; M. Selz et C. Thélot, « L'évolution de la rentabilité salariale de la formation initiale et de l'expérience en France depuis trente-cinq ans », *Population*, 59, 2004, p. 11-50.

2. C. Eibner et W. N. Evans, « Relative deprivation, poor health habits, and mortality », *Journal of Human Resources*, 40, 2005, p. 591-620 ; F. Étilé et A. M. Jones, « Do changes in education levels explain trends in smoking prevalence ? Evidence from France », CORELA working paper 04/13, 2004, <http://www.ivry.inra.fr/corela/telech.php>

dans la mesure où elles sont des mesures approximatives du niveau d'utilité des individus et prédisent nombre de comportements¹. À titre d'illustration, le tableau B3 (annexe B) propose, à partir des données « Condition de vie des ménages », une estimation des corrélations existantes, toutes choses égales par ailleurs, entre perception du niveau de vie (NIVVIE en quatre modalités) et comportements de santé (tableau B3, colonnes « fumeur et sport », spécification 2). Les individus les plus satisfaits de leur niveau de vie fument moins que la moyenne (– 10,7 points), et ont une pratique sportive plus fréquente (+ 3,6 points), à l'opposé de ceux en difficulté qui fument plus (+ 12,9 points) et font moins de sport (– 4,9 points). Quand on compare les spécifications 1 et 2, on constate que l'effet du revenu pour la cigarette redevient positif (mais non significatif) lorsque l'on introduit la perception du niveau de vie, alors que l'effet du revenu pour le sport ne varie pas. Ce dernier résultat laisse penser que la perception du niveau de vie n'est pas uniquement une mesure approximative des coûts d'opportunités espérés et escomptés. Elle pourrait également capturer des effets du stress (liés ici à la situation financière), puisque la cigarette, comme l'ensemble des substances psychotropes, est un moyen de gestion des émotions.

Pour D. Cutler et E. Glaeser, si seules des différences en matière de valeur escomptée de la vie expliquaient l'hétérogénéité des comportements affectant la santé – du recours à la médecine préventive au tabagisme –, alors ces comportements devraient être fortement corrélés, soit positivement, soit négativement. Or, ils observent, sur des données américaines, que les corrélations brutes entre divers comportements (tabagisme, consommation d'alcool, obésité, prise de médicaments, radiographie mammaire préventive)

1. Voir, par exemple, sur le lien entre bien-être subjectif et démissions, A. E. Clark et Y. Georgellis, « Kahneman meets the quitters : peak-end behaviour in the labour market », *Mimeo*, PSE, 2004.

sont faibles¹. Dans notre échantillon de jeunes adultes, on trouve logiquement une corrélation nulle entre le recours à la médecine préventive au cours de l'année et le tabagisme ou la pratique du sport, mais, en revanche, une corrélation significativement négative ($-0,125$; IC95 = $[-0,180 ; -0,070]$) entre tabagisme et pratique sportive². Si le rôle des facteurs individuels (génétiques, psychologiques, familiaux, etc.) dans le choix des diverses composantes du mode de vie ne saurait être nié, il n'en reste pas moins que l'hétérogénéité sociale de ces choix s'explique en partie par des différences sociales dans la valeur de la vie.

L'inéquité des politiques de prévention non ciblées

La santé des jeunes est redevenue une question de santé publique lors de la reprise des politiques de prévention sous le ministère de Simone Veil dans les années 1970³. Santé des jeunes et prévention forment depuis lors un couple politique indissociable fondé sur la notion de risque épidémiologique :

1. D. Cutler et E. Glaeser, « What explains differences in smoking, drinking, and other health-related behaviors », *American Economic Review*, 95 (2), 2005, p. 238-242.

2. Après contrôle de l'influence des déterminants observables communs dans le cadre d'un modèle probit trivarié estimé par simulation, la corrélation résiduelle est de $-0,196$ (IC95 = $[-0,235 ; -0,167]$).

3. Loi sur l'avortement, loi sur le tabagisme, prévention à l'école réorientée sur des comportements plus spécifiques à la jeunesse moderne : sexualité, suicide, consommation de psychotropes, etc. Voir L. Berlivet, *Une santé à risques. L'action publique de lutte contre l'alcoolisme et le tabagisme en France (1954-1999)*, thèse de doctorat en droit et science politique, université Rennes I, 2000 ; et N. Leselbaum, « L'éducation à la santé en milieu scolaire : quelles approches des conduites addictives ? », *Revue documentaire Toxibase*, 1, 1997, p. 1-20. C'est également au début des années 1970 que l'INSERM commence à produire des études épidémiologiques sur la « Santé des adolescents » avec une équipe dédiée à cette question.

des comportements sont dits « à risque » s'ils sont *corrélés* négativement avec le capital santé, le capital scolaire ou le capital social. La prévention en direction de la jeunesse a donc l'objectif louable de préserver les possibilités de choix futurs des jeunes. La prévention *primaire* met l'accent sur la « promotion de la santé » et l'« éducation à la santé », c'est-à-dire la diffusion d'informations concernant les risques génériques associés à certains comportements. L'outil pivot de cette politique est l'Institut national de promotion et d'éducation à la santé (INPES, ex-Comité français d'éducation à la santé), qui est le principal coproducteur des campagnes d'information nationales. Il appuie les acteurs locaux engagés dans des actions de prévention *via*, par exemple, les programmes régionaux de santé (PRS) et, dans les écoles, les comités d'éducation à la santé et à la citoyenneté. Outre ces acteurs, les politiques de prévention *secondaire* associent de nombreux professionnels de santé, des travailleurs sociaux et divers services publics (dont la DDASS et la police).

Nous avons montré que le gradient social des comportements à risque s'inverse au moment du passage à la vie active : chez les adolescents et les étudiants, les plus favorisés prennent plus de risques, alors que c'est le contraire chez les jeunes adultes. Pour ces derniers une explication simple en termes de valeur de la vie s'impose. On peut alors s'interroger sur l'*équité* des actions de prévention *primaire*, dans la mesure où elles s'adressent à une catégorie supposée homogène : les « jeunes ». Or, il existe différentes fractions de la jeunesse, qui se distinguent en particulier par la valeur qu'elles accordent à la vie. Cette question est d'autant plus importante que le capital santé est un stock, ce qui signifie que les inégalités de santé se creusent au cours du cycle de vie. En effet, les individus ayant un stock initial de santé plus élevé ont un avantage en termes d'espérance de vie et de capacités productives. Par conséquent, les coûts d'opportunité de conduites à risque sont pour eux plus élevés, et ils devraient investir davantage dans leur santé¹.

1. I. Ehrlich, I. et H. Chuma, « A model of the demand for longevity and the value of life extension », *Journal of Political Economy*, 98, 1990, p. 761-783.

Il y a donc un renforcement des inégalités observées initialement, inégalités qui dépendent en partie des conditions sociales lors de l'enfance.

Les politiques de prévention non ciblées s'appuient essentiellement sur la diffusion d'information générique. Or, si la vie n'a pas la même valeur escomptée pour tous, ce type d'action ne peut suffire à prévenir l'adoption de comportements à risque de manière égale dans les divers groupes sociaux composant la jeunesse. En effet, à ensemble d'information égal par ailleurs, une partie de l'effort de prévention individuel est déterminée par la valeur escomptée de la vie. Par conséquent, si elle est nécessaire, la diffusion d'information générique ne bénéficie le plus souvent qu'aux jeunes adultes des classes moyennes et supérieures : elle ne constitue que le premier étage d'une politique de prévention. La construction d'un second étage doit soit reposer sur un ciblage des populations qui ne réagissent pas aux politiques d'information générales, soit utiliser un outil non ciblé, induisant de plus fortes réactions chez les populations moins aisées.

Au préalable, on peut se demander si un approfondissement des politiques de prévention, au-delà de la simple diffusion d'information, se justifie. En effet, d'un point de vue normatif, dès lors que les individus sont parfaitement informés, nul besoin d'action publique. À la limite, on pourrait envisager des interventions extrêmement ciblées sur les 10 ou 15 % de la population n'ayant pas les capacités cognitives minimales pour comprendre l'information. Cependant, outre le constat d'inéquité déjà avancé, deux autres arguments soulignent la nécessité d'un surcroît d'intervention publique.

Tout d'abord, certains modes de vie génèrent des externalités importantes, entre autres sous forme de coûts médicaux à la charge de la collectivité. Dans un système d'assurance publique, puisque les conséquences sanitaires des comportements à risque sont prises en charge sans égard pour l'effort de prévention réalisé par les individus, ces derniers sont dans une situation de hasard moral *ex ante*. Cependant, comme le note D. Kenkel, les coûts privés intangibles (non assurés) des maladies liées au tabagisme, à l'alcool

ou à l'obésité sont souvent si élevés, que la présence de hasard moral est une (dés)incitation relativement faible. Il n'en reste pas moins qu'investir dans la prévention peut être avantageux pour l'assurance publique. *A priori*, les assureurs privés (complémentaires de santé) comme les entreprises sont moins incités à le faire, car la prévention ne produit ses bénéfices qu'à long terme, et la mobilité des clients ou des employés constitue un risque important. Cependant, on observe ici ou là des actions menées par le secteur privé pour la promotion d'une meilleure nutrition, la lutte contre le tabagisme ou la prévention de l'abus d'alcool, et on peut imaginer des systèmes de financement assurant l'acteur privé contre la mobilité du client ou du salarié¹.

Ensuite, il est probable qu'une série de contraintes cognitives pèsent sur les processus de décision de certains individus les menant à prendre des décisions sous-optimales sur le long terme, qui se traduisent par un certain regret. La plus connue est le biais d'impulsivité (escompte hyperbolique), qui justifie le recours au paternalisme². Un indice de l'existence de ces biais est la demande de contrôle exprimée par une proportion importante de fumeurs lorsqu'on leur demande leur avis sur des hausses de taxes ou sur l'interdiction totale de fumer dans les restaurants³.

1. D. Kenkel, « Prevention », in A. J. Culyer et J. P. Newhouse, *Handbook of Health Economics*, Paris, Elsevier, 2001, vol. 1B, p. 1675-1720.

2. C. Camerer, S. Issacharoff, G. Loewenstein, T. O'Donoghue et M. Rabin, « Regulation for conservatives : behavioral economics and the case for "asymmetric paternalism" », *University of Pennsylvania Law Review*, 151, 2003, p. 2111-2154.

3. Selon le sondage IFOP/*Journal du dimanche* du 9 octobre 2005, 28 % des fumeurs sont favorables à l'interdiction de fumer dans les cafés et les bars tabac, 26 % dans les discothèques et les bars d'ambiance, 48 % dans les restaurants et les brasseries et 55 % dans les entreprises. Le Baromètre Santé Adulte 1995 de l'INPES indique, qu'à cette date, 29 % des fumeurs étaient pour une hausse des taxes.

Coûts sociaux et écarts par rapport à la rationalité normative appellent l'intervention de l'État, et les interdictions, les taxes et les subventions sont des outils souvent utilisés dans le cadre de politiques de prévention non ciblées. Leur objectif est de modifier les coûts à court terme des comportements à risque.

Des interdictions de consommation sont souvent motivées par un souci de protection de la jeunesse. D'un point de vue normatif, leur usage est justifié par l'incapacité, jugée spécifique aux adolescents, d'anticiper ce que seront leurs préférences d'adultes s'ils se lancent dans certaines consommations, en particulier celles de produits addictifs. L'existence de mécanismes de socialisation horizontale puissants (la pression des pairs) est une seconde justification¹. Une politique reposant sur l'édiction d'interdits est-elle pour autant équitable ?

À titre d'exemple, on peut examiner la consommation de substances psychotropes illicites par les adolescents. Comme pour le tabac, il apparaît clairement que les adolescents des milieux les plus aisés consomment plus de cannabis. L'annexe C propose ainsi une estimation des corrélations entre la probabilité de devenir un consommateur régulier de cannabis et divers facteurs, dont le niveau scolaire des parents, à partir des données de l'enquête épidémiologique de l'ESPAD menée en 1999. Cette enquête est similaire dans sa conception à l'enquête « Adolescents » de l'INSERM menée en 1993, mais comporte un volet socio-économique moins étoffé, et est plus particulièrement dédiée à la connaissance de la consommation de drogues des adolescents scolarisés (voir les statistiques descriptives du tableau C1). Les résultats du tableau C3 (spécification 1) montrent que l'usage régulier est plus fréquent que la moyenne (+ 5 points environ) chez les adolescents dont le père et la mère ont un niveau d'étude supérieur au baccalauréat, et

1. D. S. Kenkel, R. R. Reed et P. Wang, « Rational addiction, peer externalities and long run effects of public policy », National Bureau of Economic Research, working paper n° 9249, 2002.

que la probabilité d'usage est inférieure de 9 points à la moyenne pour ceux dont aucun parent n'a un certificat de l'enseignement secondaire. Ce gradient peut s'expliquer par un effet du revenu, puisque les enfants de parents diplômés ont une probabilité plus élevée de pouvoir acheter du cannabis. F. Étilé trouve ainsi, à partir des données de l'INSERM (1993), qu'une hausse de l'argent de poche disponible est positivement corrélée à la consommation de cannabis¹. On sait, par ailleurs, qu'il existe une plus grande permissivité des classes supérieures à l'usage des drogues dites douces. D. Duprez et M. Kokoreff rappellent que l'usage de drogues a émergé en tant que phénomène social au cours des années 1970, dans le sillage de la diffusion des valeurs de la « contre-culture », et que ce n'est que dans les années 1980 qu'il a massivement touché les jeunes des classes populaires et, parmi eux, les « galériens ». Bien que le cannabis soit désormais largement répandu dans les classes populaires, son usage reste soumis à un contrôle social assez strict, concerne assez peu les filles et se fait hors du regard des adultes². Ce contrôle social disparaissant lorsque le jeune quitte le milieu familial, on peut penser retrouver pour le cannabis les tendances observées pour le tabac : une plus forte prévalence chez les jeunes adultes des classes populaires que chez ceux des milieux aisés³. Ce résultat est d'autant plus probable que le trafic et la vente de cette substance sont principalement le fait de jeunes adultes des milieux populaires, que le marché est largement décentralisé et opaque, et que la distance relationnelle entre classes sociales

1. F. Étilé, « Who does the hat fit ?... », art. cité.

2. D. Duprez et M. Kokoreff, *Les Mondes de la drogue*, Paris, Odile Jacob, 2000 ; S. Aquatias. I. Maillard et M. Zorman, *Faut-il avoir peur du haschish ? Entre diabolisation et banalisation : les vrais dangers pour les jeunes*, Paris, Syros, 1999.

3. Les seuls résultats disponibles sont ceux du Baromètre Santé 2000 qui indiquent que les usagers de cannabis au cours du mois, parmi les 18-75 ans, sont un peu plus nombreux à être chômeurs et à disposer de ressources matérielles faibles, avec un biais d'endogénéité probable.

s'accroît largement au moment du passage à la vie active. L'interdit est donc un outil de régulation qui reproduit probablement le biais d'inéquité induit par les politiques d'information. De plus, la gestion des modes de vie des jeunes adultes par l'interdit pose des problèmes normatifs non négligeables, puisque l'interdit n'est justifiable que par des considérations paternalistes à moins qu'il existe des effets d'interaction sociale très importants. Or, une fraction majoritaire de cette population n'est pas en demande de paternalisme. Ainsi, si l'interdit est envisageable pour ce qui est des choix de mode de vie des mineurs, il l'est moins pour les jeunes adultes.

Taxes et subventions sont également des outils mobilisables dans le cadre de politiques de prévention non ciblées. L'outil fiscal est idéal pour internaliser les coûts sociaux générés par des agents peu soucieux d'investir dans leur santé. De plus, de nombreuses actions de prévention non ciblées reposent sur des populations qui sont mal formés et/ou peu incités à fournir l'effort nécessaire à leur réussite. C'est par exemple le cas de l'éducation à la santé dispensée par les comités d'éducation à la santé et la citoyenneté au sein des écoles¹. L'outil fiscal présente l'avantage de ne pas reposer sur l'engagement aléatoire d'agents dont la fonction première n'est pas l'éducation à la santé.

Les taxes ont été largement utilisées dans la lutte contre le tabagisme². L'équité des politiques de prix pose cependant problème. Ainsi, si l'on

1. J.-P. Beaumier, « L'École citoyenne. Le rôle du comité d'éducation à la santé et à la citoyenneté », rapport présenté au Premier Ministre, 2002, www.education.gouv.fr/rapport/baeumler.pdf.

2. La première taxe fut levée par Louis XIII en 1629 pour la raison officielle que ses sujets altéraient leur santé. Voir D. Nourrisson, *Histoire sociale du tabac*, Paris, Éditions Christian, 1999. Cette préoccupation disparaît pendant plus de trois siècles jusqu'au ministère de Simone Veil. La loi Évin permet réellement d'utiliser les hausses de taxe à des fins de prévention (avec souvent des arrière-pensées budgétaires), en sortant le tabac du calcul de l'indice des prix « officiel », afin de pouvoir procéder à des hausses de taxes sans empêcher le respect des critères de convergence de Maastricht.

observe, au cours des deux dernières décennies, l'évolution de la consommation de tabac selon la position sociale, on observe que la baisse de cette consommation a été plus importante pour les ménages les plus aisés : les taxes sur le tabac sont régressives¹. En fait, le problème d'équité se pose de manière plus nuancée. F. Étilé et A. M. Jones trouvent que les élasticités prix de la durée de consommation de tabac sont quasiment identiques ($-0,8$) pour tous les individus ayant un diplôme supérieur au certificat d'études primaires². Ce résultat s'explique en partie par le fait que, dans l'échantillon étudié, les moins qualifiés ont, ou avaient, des niveaux de consommation plus élevés, donc une dépendance plus forte. De plus, l'élasticité prix de la probabilité de fumer au cours de la vie est la même (environ $-0,6$) pour toutes les personnes qui ont un niveau scolaire inférieur ou égal au baccalauréat, et non significative pour ceux qui ont un diplôme de l'enseignement supérieur : l'effet des taxes est progressif lorsque l'on considère la décision de commencer à fumer. Finalement, les taxes ne sont régressives que si l'on prend comme critère de bien-être le revenu immédiat. Si l'on considère l'ensemble du cycle de vie des individus et que l'on se focalise sur l'effet des taxes, l'image est moins sombre. Reste que les fumeurs les moins diplômés réagissent moins aux hausses de taxes, reposant ainsi la question du ciblage.

D'une manière plus générale, l'usage des taxes et des subventions demande une étude au coup par coup, car leur effet peut être régressif comme progressif. À titre d'exemple, on s'est interrogé sur l'intérêt de subventionner la consommation de fruits et de légumes dans le cadre du plan national nutrition santé (PNNS). Or, il apparaît clairement que les élasticités prix des consommations de fruits et de légumes sont plus élevées pour les ménages les plus aisés, qui sont ceux qui consomment déjà les quantités

1. R. Godefroy, « Les taxes sur les cigarettes sont-elles régressives », *Économie publique*, 2003, p. 3-28.

2. F. Étilé et A. M. Jones, « Why would the more educated... », art. cité.

recommandées¹. La distribution de coupons de « fruits et légumes » aux ménages pauvres, suggérée par le second PNNS, apparaît plus appropriée.

Puisque l'usage des interdits est difficile à justifier (et politiquement délicat), et que l'outil fiscal ne règle que rarement les problèmes d'inéquité des politiques de prévention, on peut se demander s'il ne serait pas intéressant d'utiliser des méthodes de prévention systématiquement ciblées sur les populations encourant les risques les plus importants.

Cibler les individus plutôt que les comportements ?

Un rapport récent de l'Inspection générale des affaires sociales consacré à la prévention sanitaire en direction des enfants et des adolescents rappelle que, parmi les jeunes de l'Union européenne, « les jeunes Français (15-29 ans) fument plus, consomment plus de psychotropes (somnifères et tranquillisants), boivent plus d'alcool, sont plus fréquemment contaminés par le VIH, meurent plus d'accidents de la circulation et se suicident plus² ».

1. P. Combris, F. Étilé et L.-G. Soler, « Alimentation et santé : changer les comportements de consommation ou mieux réguler l'offre alimentaire ? », in I. Proust (dir.), *Désirs et peurs alimentaires au XXI^e siècle*, Paris, Dalloz/Presaje, 2006.

2. Inspection générale des affaires sociales, *La Prévention sanitaire en direction des enfants et des adolescents*, Paris, La Documentation française, 2003. De fait, certaines dimensions du mode de vie des jeunes Français, en particulier les comportements susceptibles d'affecter leur santé, focalisent régulièrement l'attention des médias, de l'opinion et des pouvoirs publics, et à l'ombre des statistiques épidémiologiques s'est constitué un objet scientifique et politique qui se prête facilement à la dramatisation. Ainsi un article du journal *Le Monde* présentait les résultats d'une étude épidémiologique sur la consommation de pornographie par les adolescents. Il exhibait les corrélations existant entre des comportements aussi divers que : visionnage de films X, consommation de tabac et d'alcool, déprime, tentative de suicide et dégoût de l'école. En deux colonnes était ainsi ramassé l'ensemble des traits négatifs que le regard commun attribue à la jeunesse (*Le Monde*, « Deux adolescents sur trois ont déjà vu un film porno », 17 septembre 2005).

En l'absence de scénario contrefactuel prenant en compte les spécificités de la société française, on ne peut conclure sur la base de simples comparaisons internationales à l'inefficacité des politiques de prévention menées depuis trente ans en France. On constate néanmoins que ces politiques ne considèrent pas dans leur ensemble les trajectoires menant un individu de l'enfance à l'âge adulte. Elles sont tronçonnées, les actions se focalisant soit sur la petite enfance, soit sur l'adolescence, soit sur l'âge adulte. Les phases intermédiaires de la latence prépubère, des études supérieures et de la vie de jeune adulte sont souvent ignorées. Ceci explique sans doute pourquoi les différences sociales sont minorées, comme si la relative indifférenciation sociale des comportements à risque à l'adolescence persistait par la suite. Or, il existe des inégalités sociales dans l'adoption de comportements bénéfiques pour la santé à l'adolescence et, par la suite, dans toutes les composantes du mode de vie. Ces inégalités s'expliquent pour les jeunes adultes par des hétérogénéités dans la valeur escomptée de la vie. Elles se traduisent par des différences dans la propension à adopter des comportements à risque comme nous l'avons montré, mais aussi par la montée du suicide dans certaines couches de la population (voir p. 51) et, plus généralement, par des inégalités de santé, comme le montrent les corrélations entre santé subjective et position sociale (tableaux A2 et B2). À l'adolescence, les inégalités de santé sont faibles, puisque l'on observe juste que les enfants dont le père est cadre sont un peu plus nombreux que la moyenne à se déclarer bien portant (+ 1,7 point, tableau A2, variable « santé »). Chez les jeunes adultes, le gradient est plus net, avec des cadres se déclarant clairement en meilleure santé que les ouvriers (+ 3,1 points contre – 2,8 points d'écart à la moyenne, tableau B2, variable « santé », spécification 1). Ce gradient social s'explique essentiellement par des différences de niveau d'éducation, qui reflètent peut-être des inégalités cognitives, mais surtout des inégalités dans la valeur de la vie (tableau B2, variable « santé », spécification 2)¹. Les politiques

1. Quelle que soit l'interprétation (inégalités cognitives ou de valeur de la vie), le constat d'inéquité des politiques de prévention reste pertinent.

de diffusion d'information générique sont nécessaires mais non suffisantes devant des individus faisant face à des incitations aux changements corrélées à leur position sociale. L'utilisation des interdicts et de l'outil fiscal étant par ailleurs délicate, il est souhaitable de développer des actions de prévention ciblées sur les populations encourant des risques. Nos résultats montrent qu'une première catégorie administrative de ciblage pourrait être construite sur la base d'indicateurs de position sociale.

Se focaliser sur les individus plutôt que sur les comportements présente des avantages évidents. La plupart des actions actuelles ciblent des comportements pris isolément¹. Une campagne de lutte contre le tabagisme succède à une campagne en faveur d'une meilleure nutrition et est suivie d'une action de prévention du suicide. Or, il existe des corrélations entre les probabilités d'adopter divers comportements à risque² s'expliquant par des déterminants communs variés. Cet article s'est focalisé sur la valeur de la vie, mais des motivations plus psychologiques peuvent également jouer. Dans cette perspective, subsumer des comportements divers sous la catégorie du risque neutralise toute approche visant à identifier les bénéfices que les individus peuvent en tirer. Si l'adultocentrisme du regard porté sur la jeunesse ne produit bien souvent que du misérabilisme (certes rentable lorsqu'il s'agit de discuter des budgets alloués à la prévention), c'est qu'il en oublie le point de vue des acteurs sur les pratiques et les comportements constitutifs de leur mode de vie. Diverses études montrent par exemple que la

1. Même si les intervenants de terrain font preuve de pragmatisme, surtout dans le cadre de la prévention secondaire. Ceci a fini par impulser des réformes de fond, avec, par exemple, la création de services d'addictologie pouvant traiter les usagers polyconsommateurs.

2. F. Étilé, (« Who does the hat fit ?... », art. cité) trouve ainsi des corrélations très fortes entre usages de cannabis et ivresses alcooliques à l'adolescence, qui s'expliquent à la fois par la présence de facteurs communs observables et inobservables, et par des effets de renforcement croisés.

consommation de cannabis peut être le symptôme de problèmes psychologiques lourds lié à l'environnement familial, un moyen de produire du bien-être face au stress des études ou du travail, ou un lubrifiant de la sociabilité et un élément identitaire¹. L'annexe C propose à cet égard une analyse descriptive du lien entre scolarité et cannabis.

Finalement, si le ciblage doit s'effectuer en premier lieu selon des critères sociaux, il n'est pas interdit d'introduire une seconde série de critères d'ordre psychologique. F. Étilé montre par exemple comment marier les outils de la psychométrie et de l'économétrie pour construire des profils de risque individuels, qui permettent de mener des actions de prévention ne nécessitant pas une observation invasive des comportements². Le rapport de l'IGAS (2003) note qu'il existe des expériences de ciblage intéressantes, par exemple dans le Nord-Pas-de-Calais avec un dispositif de veille sanitaire pour les jeunes enfants s'appuyant sur les réseaux des PMI. La généralisation du ciblage associée à un suivi pourrait se baser sur le dossier médical personnalisé, actuellement en cours d'expérimentation. L'intérêt serait d'associer les médecins généralistes à la prévention en direction des jeunes adultes, à l'aide d'incitations appropriées, ce qui s'inscrit dans la problématique plus large de la régulation des dépenses de santé³.

1. Voir, sur le cannabis, S. Le Garrec, *Ces ados qui « en prennent »*. Sociologie des consommations toxiques adolescentes, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 2002 ; P. Huerre et F. Marty (dir.), *Cannabis et adolescence. Les liaisons dangereuses*, Paris, Albin Michel, 2004 ; R. Ingold et M. Toussirt, *Le Cannabis en France*, Paris, Anthropos, 1998 ; A. Fontaine, *Double vie. Les drogues et le travail*, Paris, Les Empêcheurs de penser en rond, 2006.

2. F. Étilé, « Les politiques publiques de prévention du tabagisme face à l'hétérogénéité des agents », art. cité ; et « Who does the hat fit ?... », art. cité.

3. Médecins qui ont tendance à privilégier le médicament. À titre d'exemple, selon une enquête de la CNAM, 53 % des patient traités par statine pour une hypercholestérolémie n'ont jamais reçus de conseils sur leur mode de vie (communication du 14 avril 2005).

Cependant, le ciblage et le suivi, s'ils sont envisagés conjointement, posent des questions éthiques importantes, comme l'a montré le récent débat sur la prévention des « troubles du comportement précoces ». Ils réclament certains moyens, comme le renforcement des effectifs de la médecine scolaire, puisque l'on ne compte actuellement qu'une infirmière pour 2000 élèves et un médecin pour 6000 élèves (IGAS, 2003). Enfin, les diverses modalités d'actions ciblées restent à évaluer, afin de sélectionner celles ayant le meilleur rapport coût/efficacité. Il est donc nécessaire de développer au préalable des protocoles d'évaluation des multiples initiatives qui sont mises en place, en particulier dans le cadre des PRS.

Pour conclure, il serait sans doute intéressant de coupler réforme des retraites et prévention santé. La pénibilité au travail induit des écarts d'espérance de vie importants et une désincitation à l'adoption de comportements préventifs (pour des raisons de valeur de la vie et parce qu'alcool et tabac permettent de « tenir »). Moduler la valeur des points de retraite en fonction de la pénibilité et du mode de vie pourrait constituer une incitation effective dans une optique de « donnant-donnant ». Reste à savoir mesurer les efforts des individus en matière de production de santé (arrêt du tabagisme, réduction de la consommation d'alcool, etc.).

Annexe A

Analyse des données de l'enquête « Adolescents », INSERM, 1993

Cette enquête a été construite par l'équipe « Santé de l'adolescent » de l'INSERM (U472, sous la direction de Marie Choquet). C'est une enquête épidémiologique nationale représentative conduite auprès d'adolescents scolarisés dans le secondaire (échantillonnage au niveau des académies, établissements scolaires, filières et classes). Par rapport à d'autres enquêtes ultérieures, elle présente l'avantage de proposer, outre des informations épidémiologiques sur la santé et les comportements des adolescents, un volet sociodémographique important¹.

1. Pour plus de détails voir M. Choquet et S. Ledoux, *Adolescents, enquête nationale*, Paris, INSERM/La Documentation française, 1994. Nous remercions l'équipe INSERM U472 de nous avoir donné accès à l'enquête.

**Tableau A1 – Définition des variables
et statistiques descriptives (N = 10803).**

	Définition	Moyenne
SPORT	Pratique le sport en dehors de l'école : « souvent » ou « assez souvent »	60,6 %
FUMEUR	Fume quotidiennement des cigarettes	15,3 %
SANTÉ	Se considère « bien portant »	88,0 %
SEXE	= 1 si garçon, 0 sinon	48,5 %
ÂGE	Âge en mai 1993	15,1 (2,5)
REVENU	Argent de poche mensuel (FF 1993)	168,2 (52,8)
PERAGRIC	Père agriculteur	2,3 %
PERARTCOM	Père artisan, commerçant ou chef d'entreprise	9,6 %
PERCADRE	Père de profession libérale ou cadre	13,6 %
PERPROFINT	Père de profession intermédiaire	15,8 %
PEREMPLOY	Père employé	13,9 %
PEROUVR	Père ouvrier	27,1 %
PERRETRAI	Père retraité	1,7 %
PERAUTRE	Père autre CSP	16,0 %
MERAGRIC	Mère agriculteur	1,4 %
MERARTCOM	Mère artisan, commerçant ou chef d'entreprise	3,6 %
MERCADRE	Mère de profession libérale ou cadre	5,8 %
MERPROFINT	Mère de profession intermédiaire	13,7 %
MEREMPLOY	Mère employé	29,9 %
MEROUVR	Mère ouvrier	4,6 %
MERFOYER	Mère au foyer	27,8 %
MERAUTRE	Mère autre CSP	13,2 %
COLLEGE65	6 ^e ou 5 ^e	30,5 %
COLLEGE43	4 ^e ou 3 ^e	29,7 %
CAPBEP	CAP ou BEP	8,4 %
SECGEN	Seconde générale	10,2 %
BACPROTEC	Filière baccalauréat professionnel ou technique	10,5 %
BACGEN	Filière baccalauréat général	10,6 %
PARMAR	Vit avec ses deux parents naturels	79,5 %

Tableau A2 – Déterminants sociaux du tabagisme, de la pratique sportive et de la santé des adolescents scolarisés dans le secondaire en 1993 (N = 10803).

Variable dépendante	Fumeur	Sport	Santé
REVENU : 1000	0,042***	0,001	– 0,012**
PERAGRIC	– 0,012	– 0,085**	0,017
PERARTCOM	0,021**	0,025	– 0,000
PERCADRE	0,023***	0,081***	0,017*
PERPROFINT	0,018**	0,031**	0,014
PEREMPLOY	– 0,008	0,008	– 0,011
PEROUVR	– 0,001	– 0,026**	0,000
PERRETRAI	– 0,043**	– 0,036	– 0,025
PERAUTRE	0,003	0,000	– 0,012
MERAGRIC	– 0,047	– 0,058	0,035
MERARTCOM	0,031**	0,005	– 0,005
MERCADRE	– 0,001	0,058***	– 0,008
MERPROFINT	0,003	0,059***	0,012
MEREMPLOY	0,011	0,006	– 0,003
MEROUVR	0,016	– 0,024	– 0,017
MERFOYER	– 0,026***	– 0,045***	0,004
MERAUTRE	0,013	– 0,001	– 0,017*
COLLEGE65	– 0,001	– 0,003	– 0,026**
COLLEGE43	0,010	0,022*	– 0,017**
CAPBEN	0,057***	– 0,048***	– 0,005
SECBEN	– 0,004	0,018	– 0,000
BACPROTEC	– 0,010	– 0,018	0,030**
BACGEN	– 0,051***	0,029*	0,018*
Autres variables de contrôle	Sexe, âge et âge au carré, académie scolaire, zone d'habitation, situation familiale		

*** = corrélation significative au seuil de 1 %, ** = au seuil de 5 %, * = au seuil de 10 %.

Les effets doivent être interprétés en termes d'écart à la probabilité prédite pour l'individu moyen lorsque X passe de la valeur 0 à la valeur 1 (variable discrète) ou lorsque X varie marginalement (variable continue). Exemple : la probabilité de fumer chez les enfants dont le père est cadre est supérieure de 0,023 à la moyenne, soit 2,3 points de pourcentage.

Annexe B

Analyse des données des enquêtes « Conditions de vie des ménages », 1996-2002

L'enquête « Conditions de vie des ménages » est menée annuellement par l'INSEE, généralement vers le mois de mai. Elle comporte chaque année un court volet concernant la santé, avec des questions identiques d'une année sur l'autre. Si le ménage compte moins de quatre adultes (individus âgés de plus de 16 ans), tous les membres du ménage y répondent. Sinon, trois personnes sont tirées au sort. Bien que l'enquête s'appuie sur des panels de ménage rotatifs de deux ans, nous n'avons pas eu accès aux identifiants longitudinaux. Pour les besoins du présent travail, nous avons donc empilé les enquêtes, chaque observation représentant un individu observé une seule fois.

Un premier échantillon (n° 1) comporte l'ensemble des individus ayant répondu au volet « santé », âgés de moins de 35 ans et pour lesquels toutes les variables sont renseignées. De cet ensemble, on a extrait un second échantillon (n° 2) comportant tous les individus qui ont répondu en personne au volet « ménage » de l'enquête, et plus particulièrement aux questions portant sur l'appréciation subjective du niveau de vie actuel et de ses évolutions dans les douze mois.

Tableau B1 – Définition des variables et statistiques descriptives.

Échantillon		1	2
N		12280	5622
Variable	Définition	Moyenne (écart-type)	
SPORT	Exercice d'une activité sportive au moins une fois par semaine	34,7 %	35,6 %
FUMEUR	Fume quotidiennement des cigarettes	44,2 %	43,4 %
SANTE	Santé subjective-État de santé actuel « très bon » ou « bon »	87,6 %	86,9 %

Tableau B1 – Définition des variables et statistiques descriptives. (suite)

NIVVIE1	Niveau de vie : « y arrive difficilement »/« ne peut y arriver sans faire de dettes »	–	15,7 %
NIVVIE2	Niveau de vie : « c'est juste, il faut faire attention »	–	41,7 %
NIVVIE3	Niveau de vie : « ça va »	–	34,7 %
NIVVIE4	Niveau de vie : « est à l'aise »	–	8,0 %
SEXE	= 1 si garçon, 0 sinon	48,8 %	37,8 %
REVENU	Revenu net annuel minimal disponible par unité de consommation du ménage (en FF1996)	75612 (40078)	77482 (41404)
AGE	Âge à la date de l'enquête	27,8 (4,4)	28,7 (3,7)
NOCERT	Aucun certificat	16,6 %	12,7 %
BEPC	BEPC	7,3 %	6,1 %
CAPBEP	Second cycle technique court (CAP, BEP)	30,1 %	29,1 %
BACGEN	Baccalauréat général	9,0 %	10,2 %
BACPROTEC	Baccalauréat technique ou professionnel	9,0 %	8,6 %
BACGEN2	Formations générales à bac + 2	1,7 %	1,9 %
BACTEC2	Formations techniques à bac + 2	10,6 %	11,8 %
BAC4	Formations à bac + 3 et bac + 4	8,2 %	10,5 %
BAC5	Formations à bac + 5 et plus	7,5 %	9,1 %
ARTCOM	Artisan, commerçant, chef d'entreprise	0,2 %	0,2 %
CADRINT	Professions libérales ou cadres, professions intellectuelles, artistiques et secteur public	3,3 %	4,3 %
CADRPRIV	Autres cadres (entreprises)	5,9 %	6,8 %
PINTPUB	Professions intermédiaires secteur public	6,7 %	8,8 %
PINTPRIV	Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises	6,3 %	7,5 %
PINTTEC	Professions intermédiaires techniques/production	5,5 %	5,6 %
EMPPUB	Employés secteur public	10,9 %	12,8 %
EMPPRIV	Employés secteur privé	18,2 %	20,6 %
EMPSEV	Employés secteur privé/services directs aux particuliers	6,8 %	7,9 %
OUVQUAL	Ouvriers qualifiés	16,5 %	12,1 %
OS	Ouvriers spécialisés	13,4 %	10,1 %
AUTRECSP	Inactifs, chômeurs n'ayant jamais travaillé, militaires du contingent, etc.	6,3 %	3,3 %
CELIB	Célibataire	12,7 %	24,5 %
PARSEUL	Parent isolé	8,0 %	5,4 %
DIVORCE	Divorcé	1,1 %	2,2 %
COUPLESSENF	En couple sans enfant	20,2 %	21,0 %
COUPLEENF1	En couple avec un enfant	25,9 %	20,6 %
COUPLEENF	En couple avec deux enfants ou plus	32,1 %	26,3 %
CDI	Contrat de travail à durée indéterminée	59,9 %	64,2 %
TEMP	Contrat de travail temporaire	13,1 %	10,6 %
CHOM	Chômeur actif	12,8 %	11,6 %
FOYER	Au foyer	7,5 %	10,4 %
AUTRESTATACT	Autre statut d'activité	6,8 %	3,3 %

Tableau B2 – Déterminants sociaux du tabagisme, de la pratique sportive et de la santé des jeunes adultes entre 1996 et 2002 (échantillon 1).

Variable	Fumeur		Sport		Santé	
<i>Spécification</i>	1	2	1	2	1	2
Log (REVENU)	– 0,086***	– 0,029***	0,114***	0,101***	0,065***	0,043***
ARTCOM	0,381***	0,335***	– 0,002	0,016	– 0,028	– 0,013
CADRINT	– 0,153***	– 0,075**	0,078***	0,014	0,033*	0,009
CADRPRIV	– 0,079***	0,016	– 0,004	– 0,059***	0,031**	0,001
PINTPUB	– 0,076***	– 0,027	0,092***	0,042**	0,039***	0,019
PINTPRIV	0,019	0,057***	0,049***	0,031*	0,042***	0,027**
PINTTEC	– 0,075***	– 0,044*	0,010	0,001	0,014	0,000
EMPPUB	– 0,017	– 0,058***	0,035**	0,053***	– 0,010	0,001
EMPPRIV	– 0,023	– 0,029*	– 0,010	– 0,003	– 0,007	– 0,006
EMPSERV	0,004	– 0,046**	– 0,069***	– 0,030	– 0,030***	– 0,013
OUVQUAL	0,063***	0,005	– 0,081***	– 0,034**	– 0,004	0,011
OS	0,062***	– 0,003	– 0,071***	– 0,024	– 0,028***	– 0,004
AUTRECSP	– 0,107***	– 0,131***	– 0,027	– 0,006	– 0,052***	– 0,032**
NOCERT		0,140***		– 0,130***		– 0,064***
BEPC		0,106***		– 0,005		– 0,032***
CAPBEP		0,110***		– 0,067***		– 0,033***
BACGEN		0,023		0,000		0,007
BACPROTEC		– 0,011		– 0,010		0,009
BACGEN2		– 0,026		0,080***		0,018
BACTEC2		– 0,102***		0,011		0,018*
BAC4		– 0,083***		0,059***		0,031***
BAC5		– 0,157***		0,062***		0,045***
Autres variables de contrôle	Sexe, âge et âge au carré, région, zone d'habitation, statut marital, statut d'activité.					

*** = effet significatif au seuil de 1 %, ** = au seuil de 5 %, * = au seuil de 10 %.

Les effets doivent être interprétés en termes d'écart à la probabilité prédite pour l'individu moyen lorsque X passe de la valeur 0 à la valeur 1 (variable discrète) ou lorsque X varie marginalement (variable continue). Exemple : la probabilité de fumer chez les jeunes cadres du privé est inférieure de 0,079 à la moyenne dans la spécification 1, soit 7,9 points de pourcentage.

Tableau B3. Corrélations entre perceptions du niveau de vie et comportements de santé (échantillon 2).

Variable	Fumeur		Sport		Santé	
<i>Spécification</i>	1	2	1	2	1	2
NIVVIE1		0,129***		− 0,049***		− 0,081***
NIVVIE2		0,014		− 0,002		− 0,017**
NIVVIE3		− 0,037***		0,015		0,027***
NIVVIE4		− 0,107***		0,036*		0,071***
Log (REVENU)	− 0,031*	0,019	0,108***	0,090***	0,048***	0,015
NOCERT	0,164***	0,150***	− 0,149***	− 0,143***	− 0,079***	− 0,068***
BEPC	0,146***	0,136***	0,023	0,027	− 0,021	− 0,013
CAPBEP	0,098***	0,088***	− 0,067***	− 0,063***	− 0,044***	− 0,036***
BACGEN	− 0,004	− 0,005	0,046**	0,046**	0,010	0,011
BACPROTEC	− 0,026	− 0,026	− 0,018	− 0,019	0,007	0,006
BACGEN2	− 0,059	− 0,050	0,075*	0,072*	− 0,004	− 0,011
BACTEC2	− 0,095***	− 0,091***	0,007	0,005	0,026*	0,023*
BAC4	− 0,078***	− 0,070***	0,073***	0,069***	0,050***	0,043***
BAC5	− 0,144***	− 0,132***	0,009	0,005	0,054***	0,044**
CDI	− 0,022	− 0,020	− 0,020	− 0,021	0,027***	0,024***
TEMP	0,013	0,012	0,011	0,012	0,010	0,011
CHOM	0,042**	0,030	0,005	0,010	− 0,000	0,008
FOYER	− 0,016	− 0,013	− 0,018	− 0,020	− 0,023*	− 0,024**
AUTRESTATACT	− 0,017	− 0,009	0,021	0,019	− 0,013	− 0,019
Autres variables de contrôle	Sexe, âge et âge au carré, région, zone d'habitation, statut marital.					

*** = effet significatif au seuil de 1 %, ** = au seuil de 5 %, * = au seuil de 10 %.

Les effets doivent être interprétés en termes d'écart à la probabilité prédite pour l'individu moyen lorsque X passe de la valeur 0 à la valeur 1 (variable discrète) ou lorsque X varie marginalement (variable continue). Exemple : la probabilité de fumer chez les personnes qui pensent « arriver difficilement à vivre » est toutes choses égales par ailleurs supérieure de 0,129 à la moyenne dans la spécification 2, soit 12,9 points de pourcentage.

Annexe C

Cannabis et scolarité

La prévalence de l'usage de cannabis au cours de la vie chez les 18-44 ans a doublé dans les années 1990, passant de 18,2 % à près de 35,1 %. Cette hausse est essentiellement le fait des adolescents et des jeunes adultes, le taux d'expérimentation du cannabis chez les jeunes garçons de 17 ans passant de 25 % en 1992 à près de 50 % en 2004. Au niveau européen, la France est le pays où l'usage au cours du mois a été le plus important chez les jeunes de 15 à 24 ans selon le sondage Eurobaromètre (2002)¹.

De nombreuses raisons ont été avancées pour expliquer l'explosion de cette consommation au cours des années 1990. Du côté de l'offre, on a observé une diminution du prix implicite d'acquisition du produit, due essentiellement à une concurrence accrue au niveau du marché de détail dans les grandes métropoles². Ensuite, il est possible que cette concurrence accrue ait induit une augmentation de la qualité hédonique du cannabis favorisant la capture des clients. Cependant, on n'observe pas, au cours de ces années, d'augmentation très importante de la teneur en THC du cannabis (le principal principe actif), mais plutôt un développement de l'autoproduction et de l'importation d'herbe de cannabis, réputée meilleure que la résine, ce

1. F. Beck, *Entre représentativité des échantillons et représentation des usages : l'apport des enquêtes en population générale à la compréhension des usages de drogues*, thèse de doctorat en sociologie sous la direction d'A. Ehrenberg, université Paris 5, 2006.

2. J. Arènes et al. notent que plus la taille de l'agglomération est importante, plus l'offre de cannabis croît. Voir J. Arènes, M.-P. Janvrin et F. Baudier, *Baromètre Santé des jeunes 1997-1998*, Paris, Comité français d'éducation à la santé, 1999.

qui a eu pour conséquence probable d'accroître la variabilité en principe actif des produits disponibles¹.

La mise sur le marché de variétés plus addictives ne peut expliquer la hausse de l'expérimentation au cours de la vie, alors que la disponibilité accrue du produit est un facteur explicatif certain : on peut à ce sujet parler d'épidémie, au sens où la probabilité d'initier une consommation de cannabis est plus élevée lorsque le produit est déjà largement diffusé dans l'environnement². Cette dynamique épidémiologique est entretenue par des mécanismes classiques de socialisation. En effet, le cannabis s'est désormais imposé comme un produit dont la consommation est complémentaire de la participation à des activités collectives – festivals musicaux, concerts ou même manifestations lycéennes et étudiantes –, et aux moments les plus

1. R. Ingold et M. Toussirt, *Le Cannabis en France*, *op. cit.* Office européen des drogues et toxicomanies, *An Overview of Cannabis Potency in Europe*, EMCDDA Insights, Lisbonne, 2004.

2. J.-M. Costes, « Cannabis, une consommation qui se banalise », in *Cannabis. Quels effets sur le comportement et la santé ?* (expertise collective INSERM), Paris, INSERM, 2003, p. 389-402. Voir pour une modélisation théorique, D. S. Kenkel, *op. cit.*). Plusieurs mécanismes épidémiologiques sont décrits dans l'expertise collective de l'INSERM, « Contextes d'usage du cannabis », in *Cannabis. Quels effets sur le comportement et la santé ?*, *op. cit.*, p. 27-62. Les effets d'influence entre adolescents sont souvent surestimés pour ce qui est de la consommation de drogues parce qu'il existe des caractéristiques communes poussant simultanément les adolescents à se droguer et à se lier d'amitiés avec d'autres usagers potentiels de drogue. Pour le tabac, B. Krauth montre ainsi que, si l'on considère un adolescent canadien, toutes choses observables égales par ailleurs, avoir un ami de plus qui fume augmente de 15,6 % la probabilité de fumer de l'adolescent. Lorsque l'on tient compte du fait que « qui se ressemble s'assemble », cette hausse n'est plus que de 5,4 % (B. Krauth, *Canadian Journal of Economics*, 39, 2006, p. 414-433). Il est néanmoins possible que les effets d'influence soient plus importants pour des substances difficiles à acquérir ou qui sont symboliques d'une contre-culture adolescente.

divers et les plus importants de la vie sociale adolescente (comme les soirées¹). Cependant, il ne faut pas oublier que le cannabis, au-delà de ses propriétés hédoniques, est un anxiolytique voire un hypnotique puissant. Alors que les « psychotropes ne donnent pas de plaisir, ils ne donnent que l'apaisement ; le cannabis suffisamment fort, lui, donne les deux à la fois² ». Par conséquent, c'est potentiellement à une explosion de l'usage auto-thérapeutique des drogues – le cannabis en étant l'emblème – à laquelle on assiste. Cet usage serait plus problématique, car les recherches épidémiologiques ont montré que l'habitude de consommation est plus durable pour les jeunes dont l'initiation est motivée par la recherche d'apaisement psychique³.

Dans le contexte de la fin des Trente Glorieuses, on a assisté à une modification structurelle de trois institutions : la famille, l'école et le marché du travail. Or, les choix de modes de vie dépendent en partie des parcours affectifs et symboliques qui s'inscrivent dans des types précis de relation à ces institutions. Si l'on admet que l'adolescence est une période de conquête progressive des attributs de l'adulte (un travail, un foyer, un conjoint) permettant une prise d'autonomie à la fois matérielle et psychologique,

1. Ainsi, lors des manifestations lycéennes du printemps 2005, l'observateur averti pouvait noter l'imprégnation cannabique de nombreux jeunes manifestants. Selon les adultes encadrant le service d'ordre, ceci a pu nuire à l'organisation des manifestations, les organisateurs ayant plus de difficulté à canaliser et à protéger les manifestants. Ceci tranche avec les manifestations des années 1970, largement disciplinées par des groupes gauchistes condamnant dans leur majorité l'usage de drogues. C. Grignon (*Les Conditions de vie des étudiants. Enquête OVE, op. cit.*) remarque également que les consommations de tabac et d'alcool des étudiants sont plus fréquentes chez ceux qui participent à des activités collectives, artistiques, syndicales ou politiques.

2. A. Braconnier, « Des adolescents en recherche d'appui », in P. Huerre et F. Marty, *Cannabis et adolescence. Les liaisons dangereuses, op. cit.*

3. K. Chern et D. B. Kandel, « Predictors of cessation of marijuana use : an event history analysis », *Drug and Alcohol Dependence*, 50, 1998, p. 109-121.

alors les bouleversements du cadre économique structurel ont eu deux conséquences pour les jeunes : d'une part, la dégradation des perspectives de vie et des rendements de la plupart des diplômes en dessous de bac + 2 est associée à une diminution des coûts d'opportunités des conduites à risque pour les adolescents qui sont dans ces filières relativement à ceux qui sont dans des filières plus prestigieuses ou plus rentables ; d'autre part, la réussite scolaire est devenue un enjeu important et, lorsque l'enfant est un investissement, il est aussi investi d'un devoir de réussite ce qui n'est pas sans conséquences sur la qualité de la relation psychologique entre parents et enfants. L'étude ethnographique de S. Le Garrec montre que « les activités inscrites dans ces temps institutionnalisés de la famille, des loisirs, de la scolarité sont perçues par les jeunes comme des modelages stéréotypés toujours rapportés à un avenir devant rimer avec réussite et prestige » (p. 258). L'usage de cannabis, comme celui d'alcool, participerait alors d'une tentative de rupture temporaire avec ces temps institutionnalisés¹. Si l'on s'interroge le plus souvent sur l'effet du cannabis sur les performances scolaires, on peut se demander si, finalement, l'échec scolaire ou même la peur de l'échec scolaire, intériorisée *via* le discours parental, n'est pas stressant au point de susciter le recours au cannabis comme anxiolytique miracle.

Pour examiner cette hypothèse, nous avons analysé, à l'aide des données de l'enquête de l'European Survey Project on Alcohol and Drugs (ESPAD) de 1999, les corrélations entre usage régulier de cannabis (mesuré par une variable dichotomique) et résultats scolaires. Cette enquête a été menée par l'équipe « Santé de l'adolescent » de l'INSERM (U472) avec un financement conjoint de l'INSERM et de la Mission interministérielle de lutte contre la drogue et la toxicomanie. C'est une enquête épidémiologique similaire dans sa construction à l'enquête de l'INSERM de 1993, avec un volet socio-

1. S. Le Garrec, *Ces ados qui « en prennent »*, *op. cit.*

démographique extrêmement réduit et une préoccupation très marquée pour les consommations de drogues¹. Les statistiques descriptives sont présentées dans le tableau C1.

Tableau C1 – Définition des variables et statistiques descriptives (N = 8602).

Variable	Définition	Moyenne
CANNABIS	Consomme du cannabis régulièrement (au moins une fois par mois ou plus de 10 fois dans l'année)	22,3 %
CANHIST	= 1 si premier usage de cannabis depuis deux ans ou plus	26,2 %
KANDEL	Score de dépression de Kandel (voir F. Étilé, 2006). Score entre 0 et 24. Plus le score est élevé, plus le diagnostic de dépression est probable	10,3 (5,2)
RÉSULTATS DÉCLASSEMENT	= 1 si résultats scolaires moyens à la fin du trimestre dernier inférieurs à 12 = 1 si est dans le secondaire technique et que le niveau d'étude maximal des parents est le secondaire général ou le supérieur	50,7 % 7,3 %
SURCLASSEMENT	= 1 si est au lycée et que le niveau d'étude maximal des parents est le secondaire technique, le collège ou le primaire	14,4 %
SEXE	= 1 si garçon, 0 sinon	47,0 %
ÂGE	Âge en 1999	16,7 (1,7)
PERNOCERTCEP	Niveau d'étude du père = sans certificats ou CEP	9,8 %
PERCOLL	Niveau d'étude du père = collège	24,9 %
PERTEC	Niveau d'étude du père = secondaire technique court	22,4 %
PERLYC	Niveau d'étude du père = lycée	17,8 %
PERETUDSUP	Niveau d'étude du père = études supérieures	25,0 %
MERNOCERTCEP	Niveau d'étude de la mère = sans certificats ou CEP	8,8 %
MERCOLL	Niveau d'étude de la mère = collège	24,9 %
MERTEC	Niveau d'étude de la mère = secondaire technique court	18,6 %
MERLYC	Niveau d'étude de la mère = lycée	22,4 %
MERETUDSUP	Niveau d'étude de la mère = études supérieures	25,3 %

1. Voir F. Beck, M. Choquet, C. Hassler, S. Ledoux, S. Legleye et P. Peretti-Watel, *Alcool, tabac, cannabis et autres drogues illicites parmi les élèves de collège et lycée. ESPAD 1999 France*, Paris, Office européen des drogues et des toxicomanies, 2002.

**Tableau C1 – Définition des variables
et statistiques descriptives (N = 8602). (suite)**

COLLEGE4	4 ^e	20,7 %
COLLEGE3	3 ^e	17,0 %
CAP	CAP	1,6 %
BEP	BEP	11,4 %
SECGEN	Seconde générale	15,1 %
PREM	Première générale, professionnelle ou technique	15,8 %
BACPROTEC	Terminale professionnelle ou technique	4,6 %
BACGEN	Terminale générale	13,7 %
PARMAR	Vit avec ses deux parents	77,3 %
MONOP	Vit dans un ménage monoparental	11,5 %
RECOMP	Vit dans un ménage recomposé	9,1 %
AUTREFAMIL	Autres structures familiales	2,1 %

Le tableau C2 décrit la prévalence de l'usage régulier de cannabis selon les résultats scolaires d'une part, et le diplôme des parents d'autre part. Il existe une corrélation négative brute entre résultats scolaires et consommation de cannabis, corrélation moins marquée pour les enfants dont les parents sont faiblement diplômés.

**Tableau C2 – Sclolarité et prévalence de l'usage de cannabis
au cours du dernier mois.**

	Notes entre 12 et 20	Notes entre 8 et 11	Notes inférieures à 8
Brevet des collèges ou niveau inférieur pour les deux parents	15,2 %	18,9 %	26,2 %
Un des deux parents a un diplôme du secondaire général ou technique autre que le brevet	12,9 %	24,1 %	39,5 %
Un des deux parents a un diplôme du supérieur	19,2 %	30,4 %	40,7 %

L'hypothèse autothérapeutique implique une corrélation positive de l'usage de cannabis non seulement avec les résultats scolaires, mais plus généralement avec l'échec scolaire tel qu'il peut être perçu par les parents. Pour tester cette dernière hypothèse, nous avons construit une indicatrice de déclassement et une indicatrice de surclassement, en tenant compte de la position de l'enfant relativement au niveau scolaire atteint par les parents (voir tableau C1). Un enfant qui est sur la voie de faire mieux que ses parents est en surclassement. Dans le cas contraire, il est en situation de déclassement. Au vu des informations relativement primitives dont on dispose, 7,3 % de l'échantillon est en déclassement et 14,4 % en surclassement.

Le tableau C3 étudie les corrélations multivariées entre usage de cannabis, position scolaire de l'enfant, habitudes de consommation et diverses variables de contrôle (dont le niveau scolaire des parents). Déclassement et surclassement ne sont pas significativement corrélés à l'usage régulier (spécification 3), au contraire des résultats scolaires courants (spécification 4). Les effets d'habitude (consommation initiée il y a plus d'un an) ont un effet important, qui peut refléter soit un effet de dépendance, soit un effet fixe inobservable (spécifications 2 à 4).

Les données ne permettent pas de mettre en évidence de relations causales entre réussite scolaire et usage de cannabis car elles n'ont pas de dimension longitudinale¹. En revanche, on peut examiner l'existence d'un éventuel effet modérateur de la consommation de cannabis sur les corrélations entre réussite scolaire et bien-être subjectif. Un tel effet pourrait être interprété comme une indication d'usage autothérapeutique du cannabis à

1. On peut supposer que l'usage de cannabis et l'échec scolaire se nourrissent l'un l'autre et seules des données longitudinales permettraient d'imputer l'échec scolaire une année donnée à la consommation de cannabis (et *vice versa*) en contrôlant pour l'existence d'un troisième facteur expliquant conjointement consommation et échec scolaire (par exemple le contexte familial).

Tableau C3 – Déterminants sociaux de l'usage régulier de cannabis chez les adolescents scolarisés dans le secondaire en 1999.

Variable	Cannabis			
<i>Spécification</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
RÉSULTATS				0,052***
DÉCLASSEMENT			– 0,016	
SURCLASSEMENT			– 0,013	
CANHIST		0,551***	0,551***	0,546***
PERNOCERTCEP	– 0,041***	– 0,045***	– 0,044***	– 0,045***
PERCOLL	0,011	0,008	0,008	0,006
PERTEC	– 0,014	– 0,005	– 0,004	– 0,006
PERLYC	0,019*	0,027***	0,026***	0,027***
PERETUDSUP	0,026***	0,016*	0,015	0,018*
MERNOCERTCEP	– 0,044***	– 0,019	– 0,019	– 0,021
MERCOLL	0,003	0,006	0,006	0,005
MERTEC	– 0,015	– 0,008	– 0,007	– 0,007
MERLYC	0,033***	0,022**	0,022**	0,022**
MERETUDSUP	0,023**	– 0,001	– 0,002	0,002
Autres variables de contrôle	Sexe, âge et âge au carré, région, zone d'habitation, structure familiale, niveau scolaire (classe).			

*** = effet significatif au seuil de 1 %, ** = au seuil de 5 %, * = au seuil de 10 %.

des fins d'atténuation du stress scolaire. Le bien-être subjectif est mesuré à l'aide du score de dépression en 25 points de Kandel, largement utilisé dans les études sur l'adolescence. Les résultats sont présentés dans le tableau C4. On observe une corrélation positive entre usage de cannabis ou résultats scolaires et dépressivité, à niveaux scolaires des parents et de l'adolescent, sexe

Tableau C4 – Cannabis, bien-être et stress scolaire.

Variable	Kandel (score de dépression)					
<i>Spécification</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
RÉSULTATS	0,120***	0,123***	0,121***			
RÉSULTATS*CANNABIS	– 0,046	– 0,062	– 0,068			
DÉCLASSEMENT				– 0,022	0,080	0,065
DÉCLASSEMENT*CANNABIS				– 0,068	– 0,070	– 0,076
SURCLASSEMENT				0,110***	0,025	0,036
SURCLASSEMENT*CANNABIS				– 0,147**	– 0,136*	– 0,145*
CANNABIS	0,278***	0,284***	0,162***	0,295***	0,286***	0,161***
PASTCAN			0,222***			0,224***
Contrôles pour les niveaux scolaires de l'adolescent, de son père et de sa mère	Non	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
Autres variables de contrôle	Sexe, âge et âge au carré, région, zone d'habitation, structure familiale					

Modèle probit ordonné ; coefficients bruts *** = significatif au seuil de 1 %, ** = au seuil de 5 %, * = au seuil de 10 %.

Les effets doivent être interprétés en termes d'écart à la probabilité prédite pour l'individu moyen lorsque X passe de la valeur 0 à la valeur 1 (variable discrète) ou lorsque X varie marginalement (variable continue). Exemple : la probabilité de prendre du cannabis chez un adolescent dont les résultats sont moyens ou médiocres est supérieure de 0,052 à la moyenne dans la spécification 4, soit 5,2 points de pourcentage.

et âge égaux par ailleurs (spécifications 1 à 3). L'introduction de l'ancienneté de l'usage de cannabis (PASTCAN) dans la spécification 3 modifie uniquement le coefficient de « cannabis », ce qui indique qu'il existe des inobservables affectant conjointement la propension à la dépression et l'usage régulier de cannabis. Ce dernier n'a pas d'effet significatif sur la corrélation entre résultats scolaires et dépressivité. Les spécifications 4 à 6 remplacent la variable de résultats scolaires par celles indiquant un déclassement ou un surclassement.

Seul « être en situation de surclassement » est corrélé avec l'échelle de dépression mais, à l'encontre de notre hypothèse de départ, la corrélation est positive (spécification 4). Elle disparaît lorsque l'on contrôle pour les niveaux scolaires des parents et de l'adolescent. Cependant, l'usage de cannabis croisé avec l'indicatrice de surclassement attire un coefficient négatif. Finalement l'hypothèse d'usage autothérapeutique du cannabis ne pourrait s'avérer vraie que pour les enfants en situation de surclassement. Ces quelques résultats descriptifs laissent penser que le cannabis n'est généralement pas utilisé par les adolescents comme moyen d'adaptation à un stress scolaire. D'autres facteurs de stress pourraient jouer un rôle, mais il nous semble *in fine* qu'une grande partie de l'explosion de l'usage de cannabis s'explique simplement par un changement des pratiques de sociabilité à l'adolescence. Au-delà du discours indigène des jeunes qui opposent leur forte consommation de cannabis à la consommation d'alcool de leurs parents, cannabis et alcool sont deux produits dont la consommation collective a pour fonction sociale essentielle de faciliter la création de lien.