

Entraînements corrigés

Sujet n° 1 : Le résumé suivi de questions

Durée ⌚ 3 heures

Énoncé

■ Résumez le texte ci-dessous en 140 mots avec une tolérance de plus ou moins 10 % ; soit environ une douzaine de lignes.

■ Répondez aux questions suivantes :

1. Que peut apporter l'immigration à un pays ?
2. Comment définissez-vous l'intégration ? Quelle différence faites-vous avec l'assimilation ? Illustrez.

3. Exprimez votre point de vue sur cet énoncé en vous appuyant sur votre expérience et votre connaissance du sujet : « L'opinion publique associe souvent immigration, insécurité et délinquance. »

Conseil

Vous pouvez répartir votre temps ainsi : 1 h 30 pour le résumé et 1 h 30 pour les questions.

Avis adopté par le Conseil économique et social
au cours de sa séance du mercredi 29 octobre 2003

Pour réussir l'intégration, une autre image de l'immigration

Un enseignement majeur est à tirer de l'Histoire : il est nécessaire d'aider, d'accélérer, d'organiser et de réussir le processus d'intégration pour tous ceux qui choisissent de vivre et travailler au sein de la société française. La volonté politique, clairement proclamée, est essentielle. Doit lui répondre l'engagement de toutes les forces vives du pays, refusant d'entretenir ou d'amplifier les craintes de l'opinion dès lors qu'elles sont infondées. Un tel engagement suppose l'émergence d'une nouvelle image de l'immigration dans l'opinion publique, la détermination claire des obligations de l'étranger désireux de s'installer dans notre pays, la mise en place des moyens et des conditions équitables de vie au sein de notre pays, l'engagement des dispositifs permettant de construire et de réussir l'intégration.

Il serait illusoire de taire les craintes d'une part importante de nos concitoyens face à la montée du chômage, de la délinquance et des dérives communautaristes, et l'influence des idées et mouvements xénophobes qui l'a conduite à en attribuer une grande part des responsabilités à la seule immigration. Ces mouvements ont su alimenter et exploiter ces craintes, et par l'amalgame

entre insécurité, délinquance et immigration, ont cherché à faire oublier les enseignements de l'Histoire à ce sujet.

Force est de constater qu'ils y ont réussi au moins partiellement puisqu'une partie de l'opinion publique associe souvent immigration, insécurité et délinquance. Pourtant, la Commission européenne, dans un rapport du 14 mars 2003, a conclu, d'après une étude faisant la synthèse de dix-sept projets de recherche, qu'«*il n'y a aucun rapport de cause à effet entre immigration, criminalité et chômage*». Cette conclusion n'est pas vraiment une surprise dans la mesure où, de même que les problèmes de chômage ou de travail illégal, les problèmes d'insécurité et de délinquance concernent l'ensemble de nos sociétés et dépassent très largement le cadre de l'immigration. Il en est de même des réseaux criminels qui se sont développés dans le monde entier, exploitant la détresse d'hommes et de femmes que la misère ou les conflits armés chassent de leur pays : ils ne doivent être ni ignorés, ni tolérés, encore moins entretenus, mais fermement combattus.

Ceci a été pris en compte par notre Conseil par l'adoption des propositions exprimées dans l'avis et le rapport sur «*L'Esclavage contemporain et ses réseaux*», présentés par Mme Michèle Monrique (CES, février 2003), qui ont démontré comment les grands déséquilibres politiques et économiques planétaires s'accompagnent d'une criminalité exploitant le marché de la drogue, celui de la prostitution et les formes contemporaines de l'esclavage. Cette criminalité a créé des réseaux qui représentent une grave menace politique, mais aussi éthique et économique pour les équilibres du monde futur et pour la démocratie. Ils doivent être recherchés, poursuivis, mis hors d'état de nuire.

Cette politique doit être renforcée sur notre territoire et dans le cadre des nécessaires coopérations européennes et internationales.

La réussite de toute politique future de l'immigration et de l'intégration repose donc pour une part conséquente sur la sensibilisation de l'opinion publique, l'évolution de son regard sur l'immigration et les immigrés, une meilleure connaissance de ce que nous devons ou non à l'immigration d'hier et d'aujourd'hui et de ce qu'elle peut nous apporter, historiquement, socialement, culturellement, économiquement. Au niveau gouvernemental, le regroupement des moyens et des lieux de décision sous une autorité unique apparaît comme une nécessité.

Transformer l'image de l'immigration passe aussi par la lutte déterminée contre les organisations et les employeurs qui, en France comme ailleurs, profitent du besoin de travailler des immigrés en situation irrégulière.

La sensibilisation de l'opinion publique à l'octroi de droits économiques et sociaux égaux pour toutes les composantes de la population et à l'intégration sociale de la population légalement immigrée est un défi important que les sociétés européennes doivent relever. Le Conseil économique et social souligne la nécessité de faire des efforts significatifs en ce sens en France.

La population doit aussi être mieux informée des effets néfastes du travail non déclaré, qui ne concerne que minoritairement les immigrés, *a fortiori* ceux en situation irrégulière (en 2002, seulement 7% des verbalisations pour travail non déclaré les ont concernés), et des avantages qu'apporterait à l'État et à la Sécurité sociale, donc à la collectivité nationale, la disparition de ces situations.

Le traitement de ces situations après examen attentif de chaque cas individuel doit faire partie intégrante d'un processus incluant l'ouverture de voies légales à l'immigration et le renforcement déjà souligné de la lutte contre les organisations criminelles pratiquant la traite d'êtres humains. Il faut expliquer à l'opinion publique qu'organisée de la sorte, la régularisation constitue un moyen efficace de faire baisser sensiblement l'immigration clandestine dès lors que cette régularisation, non automatique, doit être refusée si le candidat ne satisfait pas aux conditions fixées. Ceci sera facilité par le renforcement des dispositifs de lutte contre ces formes d'immigration et leurs exploités au niveau communautaire.

Les institutions publiques, européennes et nationales doivent renforcer leurs actions et accroître leurs ressources en matière de sensibilisation visant à favoriser l'intégration sociale républicaine et à lutter contre les discriminations, le racisme et la xénophobie. Toutes les institutions éducatives doivent se mobiliser en ce sens.

Le Conseil économique et social propose, au-delà du présent avis, l'élargissement du débat public en France sur l'immigration future, s'appuyant sur l'ensemble des problématiques, les échanges culturels, les enrichissements réciproques potentiels, et mettant en valeur l'importance et la nécessité du codéveloppement.

Le Conseil souligne dans cette perspective la complémentarité des rôles des pouvoirs publics, notamment territoriaux, des médias, de l'éducation à toutes les étapes de la vie et des acteurs économiques et sociaux, les associations en particulier.

Lutter contre les discriminations, le racisme, les xénophobies, c'est aussi prendre la mesure du chemin à parcourir lorsque, comme l'expose la contribution de notre délégation aux droits des femmes, cette lutte se conjugue avec le sexisme dont nombre de femmes immigrées demeurent, dans la société d'origine comme quelquefois dans notre société d'accueil, des victimes et réagissent souvent en conséquence, comme immigrées et comme femmes immigrées.

(70 lignes = 987 mots)

Corrigé

Résumé

L'intégration réussie des immigrés résulte d'une volonté politique partagée, d'une image rénovée de l'immigration et d'une définition claire des obligations des étrangers. **(25 mots)**

L'opinion publique et certains mouvements xénophobes associent immigration à délinquance et insécurité, affirmation que la commission européenne réfute, la criminalité concernant toute la société. **(25 mots)**

La politique d'intégration doit donc améliorer l'image de l'immigration, en valorisant ses atouts, pour tendre vers l'idée de droits égaux pour tous et d'intégration. Pour cela il convient de fusionner toutes les instances nationales en une seule. Il faut à la fois permettre la régularisation sous condition, et renforcer la lutte contre la traite des êtres humains, en France comme en Europe. **(67 mots)**

Le Conseil économique et social souhaite anticiper l'immigration à venir par une réflexion globale des acteurs sur des questions aussi diverses que la culture ou le codéveloppement. **(33 mots)**

Total = 150 mots (inclus les « l' » ou « d' »...).

Question 1

L'immigration est source d'apports positifs pour un pays et, à la fois, nécessite des ajustements, afin que le pays d'accueil et les immigrés se rencontrent sans tension.

Si l'on prend l'exemple de la France, qui est un pays vieillissant actuellement, l'immigration est un atout démographique : en effet, on constate que les populations immigrantes sont souvent assez jeunes. Cela permet donc de rajeunir la population globale, de fait, mais également sur du plus long terme, puisque cette population jeune est amenée à favoriser un taux de fécondation supérieur à celui d'un pays vieillissant.

Cet atout démographique engendre directement un intérêt économique : la population

immigrante est en âge de travailler, elle favorise donc l'économie du pays et contribue aussi, par le biais de ses cotisations sociales notamment, à améliorer les finances publiques. On peut imaginer des répercussions sur la question du financement des retraites, ou de la Sécurité sociale.

En complément de cette dynamique, l'immigration s'envisage également sous l'aspect culturel : l'arrivée sur le sol national de populations venues d'ailleurs est une manière d'enrichir la connaissance de l'autre, de s'ouvrir à l'altérité, la différence, et donc d'accéder à la connaissance de modes de vie, de croyances, de façons de penser, différents. Pour autant, on peut imaginer que cela n'est pas si simple, car l'autre peut être source de peurs, voire de discriminations. Il semble donc important de mettre en œuvre des moyens permettant une rencontre réciproque.

Enfin, de façon transversale, l'immigration peut être un apport en terme de compétences : on parle souvent de la « fuite des cerveaux », ou encore de l'immigration choisie, avec la carte de séjour « compétences et talents ». L'immigration peut donc être un apport positif en beaucoup de domaines, si l'on prend la peine d'accompagner l'intégration des immigrés dans la société d'accueil, en considérant l'ensemble de ses aspects : démographiques, économiques, sociaux et culturels.

Question 2

Les termes d'intégration et d'assimilation font tous deux référence à la façon dont la population immigrée prend sa place dans la société d'accueil. Pour autant, les deux phénomènes sont bien distincts.

L'assimilation renvoie à l'idée que la personne qui arrive doit gommer toutes ses différences afin de devenir semblable à la société d'accueil, de telle sorte qu'elle ne s'en distingue plus, elle devient identique. Cela semble impliquer un abandon de certains traits identitaires, au profit de la norme dominante du pays d'accueil. Par exemple, le port d'une tenue traditionnelle qu'un immigré

abandonne au profit d'un costume très occidental. Cela peut également concerner l'alimentation, la façon de s'exprimer. Le mouvement est donc unilatéral : c'est la personne immigrée qui doit aller vers la société d'accueil.

Or dans l'intégration, on peut envisager que la personne immigrée et la société d'accueil font chacune une partie du chemin, pour construire un ensemble cohérent, où les différences ont leur place. L'idée serait plutôt de partager, reconnaître à l'autre la différence comme une richesse, comme un droit identitaire. Pour autant, il semble important qu'un certain nombre de codes et de valeurs soient partagés par tous, afin de maintenir la paix ou la cohésion sociale.

Ainsi, dans les deux cas, il s'agit de donner une place à l'immigré, mais ce qui varie est peut-être le respect ou la tolérance vis-à-vis de la différence identitaire.

Question 3

On peut se demander pourquoi l'immigration est associée à la délinquance et l'insécurité. Pour cela, il est intéressant d'envisager la question sous plusieurs angles : Que sous-tend l'immigration ? Comment son image est-elle véhiculée et par qui ? Par rapport à ma future profession de **travailleur social**, il est probable que je sois confronté à cette question, il est important de réfléchir préalablement à la position que je dois adopter face à cela.

L'immigré, c'est l'autre, la personne différente, qui vient d'ailleurs, qui ne vit pas comme nous, ne croit pas en la même religion, ne parle pas la même langue, ne s'habille pas de la même façon. En tous points, il semble différent, échappe à nos repères habituels. Et il est humain d'avoir peur de ce que l'on ne connaît pas.

Pour autant, cela ne suffit pas à justifier le lien entre immigré et délinquance ou insécurité. Pourtant, si l'on regarde les médias, l'amalgame est souvent mis en avant, notamment lorsque des sujets sur les banlieues sont traités. Cela renvoie à

l'histoire de l'immigration : en effet, l'immigration a été un recours suite aux guerres pour repeupler le pays, et après la Seconde Guerre mondiale, le pays détruit s'est empressé de construire de grands ensembles. Lorsque les populations immigrées sont arrivées, elles ont été installées dans ces banlieues.

Ce qui aujourd'hui peut être une problématique liée à la concentration de la population précaire dans ces banlieues, est mis en lien avec la population immigrée, car elle est plus représentée dans ces lieux. La population immigrée semble donc être une sorte de bouc émissaire d'un problème social lié à une concentration de personnes précaires dans des ensembles aujourd'hui vétustes, voire indécents.

On peut aussi s'interroger sur le rapport de la classe politique à l'immigration, qui aborde souvent le sujet sous l'angle de la répression, de la clandestinité et de la délinquance, alors que l'immigration est une mécanique initiée par la classe politique elle-même. Pourtant le sujet semble tabou, en tout cas quand il s'agit des immigrés qui arrivent en France.

À l'inverse, les Français qui immigreront à l'étranger ne sont pas associés à des délinquants. Ils sont souvent appelés « cerveaux », ou alors « émigrés fiscaux », mais en aucun cas ne sont considérés comme des délinquants source d'insécurité.

Face à cette idée reçue, comment un travailleur social compose-t-il dans son travail auprès des personnes ?

Le travail social a pour souci la paix ou la cohésion sociale, dans le respect de chacun. De plus, le travailleur social se doit de rester neutre lors de ses interventions, même s'il agit dans un cadre déontologique qui renvoie à des valeurs humanistes. Respecter chacun, encore faut-il savoir qui est ce chacun.

Il semble donc important, en tant que travailleur social, de connaître son public. Cela passe à la fois par des connaissances théoriques, mais également par les échanges qui ont lieu avec les

usagers. Cela permet de les considérer dans leur singularité, et également d'entendre leurs craintes éventuelles, représentations vis-à-vis des autres. Ainsi, une fois que l'on a pu recueillir des données qualifiées sur le public auprès duquel on intervient, il est alors envisageable de mettre en place des actions qui permettent de dépasser des craintes mutuelles, pour que chacun puisse faire évoluer ses représentations et sa connaissance de l'autre. Pour cela, je pense notamment aux travailleurs sociaux de quartiers ou banlieues, les associations sont certainement un soutien précieux, vers qui on peut accompagner les personnes, ou avec qui on peut envisager des projets permettant de mieux vivre ensemble.

En conclusion, on peut dire que le travailleur social, face à cette idée reçue de l'opinion publique, doit pouvoir faire preuve d'une écoute empathique, afin de comprendre ce qui se joue dans l'opinion publique à ce moment-là, les enjeux sous-jacents, sans imposer son propre point de vue, mais dans le respect des valeurs professionnelles. C'est par la prise en compte et l'acceptation de cette réalité première qu'il est peut-être envisageable de faire évoluer la situation, afin d'améliorer l'image de l'immigration, et de fait les relations entre immigrés et non immigrés.

Sujet n° 2 : La synthèse

Durée  3 heures

Énoncé

Rédigez une synthèse à partir des documents ci-joints en relevant les éléments qui vous paraissent les plus représentatifs du poids relatif des dépenses incompressibles en fonction du niveau de revenus. Pour illustrer vos propos, vous pourrez vous appuyer sur l'exemple particulier du logement.

Dossier

Liste des documents :

- « Les classes moyennes sous pression », CREDOC – Consommations et modes de vie, n° 219, mars 2009.
- « La crise du logement entretient le sentiment de déclassement social », CREDOC – Consommations et modes de vie, n° 226, février 2010.
- « Les inégalités entre les ménages dans les comptes nationaux », INSEE, n° 1265, novembre 2009.

Document 1

CRÉDOC

Consommation et modes de vie

Les classes moyennes sous pression

Régis Bigot

Début 2009, la question du pouvoir d'achat reste au cœur des préoccupations des Français. Le dernier rapport du CRÉDOC analyse les conditions de vie des classes moyennes, dont nous présentons ici les principales conclusions.

Contrairement à ce qu'on entend dire parfois, les classes moyennes ne sont pas en déclin : elles sont aujourd'hui un peu plus nombreuses qu'au début des

années 1980 et leur pouvoir d'achat a continuellement progressé depuis le début des années 1970, d'ailleurs un peu plus rapidement que celui de l'ensemble de la population.

Néanmoins, une personne sur deux en France vit aujourd'hui avec moins de 1 500 euros par mois. Surtout, les classes moyennes doivent faire face à des dépenses incompressibles qui augmentent plus vite que leur revenu, telles que le logement, l'électricité, l'eau, le gaz et les combustibles qui représentent ensemble 38% de leurs dépenses, contre seulement 21% en 1979. Après avoir payé les frais d'alimentation, de transports, de santé et l'éducation, il reste moins de 300 euros à une personne qui gagne 1 500 euros par mois pour les loisirs, les vacances, l'habillement et les biens d'équipement du foyer. L'enquête du CRÉDOC révèle que, dans cette tranche de revenus, une personne sur deux ne part pas en vacances, une sur deux n'a pas accès à Internet à domicile et 40% n'ont pas de livret d'épargne.

Une personne sur 2 vit avec moins de 1 500 euros par mois

Pourquoi les classes moyennes sont-elles sous pression ? L'étude de la situation financière d'une personne qui se situe au milieu de l'éventail des revenus en France permet d'illustrer le phénomène. Cette personne – assez représentative des classes moyennes puisqu'on dénombre autant de personnes qui gagnent plus qu'elle et autant qui gagnent moins – vit avec 1 467 € de ressources mensuelles une fois ses impôts payés. Cette personne pourrait être un conducteur d'engins du bâtiment, un technicien informatique, une assistante comptable ou une infirmière, à des niveaux plus ou moins avancés de leur carrière.

Après avoir payé le loyer, les charges du logement, l'eau, le gaz, l'électricité, le téléphone et les assurances, il lui reste 910 €. Plus du tiers de son revenu (38%) est consacré à ce que l'on appelle les « dépenses contraintes », en raison du caractère « pré-engagé » de

ces dépenses chaque mois. Lorsqu'on ajoute à cela d'autres frais incontournables tels que l'alimentation, le transport, l'éducation et la santé, on retire encore 615 €. Si bien qu'il ne reste plus que 294 € par mois pour toutes les autres dépenses, telles que les loisirs, les sorties, les vacances, l'habillement, les meubles, les biens d'équipement du foyer... et essayer de mettre un peu d'argent de côté. Autant dire que les marges de manœuvres sont étroites.

Les dernières enquêtes du CRÉDOC sur les « Conditions de vie et les aspirations des Français » et sur les « départs en vacances » mettent en évidence quelques-unes des conséquences de cette pression financière sur les classes moyennes : en 2008, près d'une personne sur deux disposant d'un budget médian n'est pas partie en vacances (48% exactement), 37% ne sont jamais allés au cinéma, 34% n'ont pas de voiture, 50% n'ont pas accès à Internet à domicile, 40% n'ont pas de produit d'épargne liquide de type livret.

En comparaison, les 10% de la population les plus aisés, après avoir payé leurs impôts, vivent avec 4 213 € par mois en moyenne ; après avoir fait face aux dépenses contraintes et aux frais de transport et d'alimentation, il leur reste encore 1 474 € chaque mois pour les vacances, les loisirs, l'habillement, l'équipement ménager et la possibilité de placer de l'argent. Dans ce groupe, 97% des individus disposent d'une voiture, 91% ont accès à Internet à domicile, 90% partent au moins une fois en vacances dans l'année, 85% vont au cinéma. Chez les 10% les plus pauvres, il reste 80 € par mois une fois déduites les dépenses contraintes et incontournables.

L'inflation a davantage pénalisé les classes moyennes et les revenus modestes

L'inflation des années 2007 et 2008 a sans doute joué un rôle déterminant dans l'impression de perte de pouvoir d'achat des classes moyennes. La flambée des prix du pétrole et l'augmentation des prix des produits alimentaires, venues se greffer au rythme soutenu de la progression des loyers, ont davantage pesé sur les revenus des classes moyennes et des catégories populaires. Car le logement, l'énergie et l'alimentation représentent une part proportionnellement plus importante dans leur budget.

En fait, seules les catégories aisées semblent avoir été épargnées par l'inflation récente. Non seulement leurs revenus ont augmenté plus vite qu'en moyenne, mais les prix de nombreux biens et services qu'ils consomment plus particulièrement ont tendance à diminuer : services de télécommunications, abonnement Internet, matériel informatique, produits électroniques, médicaments... Ils ont aussi davantage bénéficié des baisses d'impôt direct ces dernières années.

Les dépenses contraintes, et surtout le logement, pèsent de plus en plus

Au-delà de l'inflation récente, la pression financière ressentie par les classes moyennes repose surtout sur l'augmentation, en longue période, du poids des dépenses contraintes : coût du logement, eau, électricité, gaz, frais d'assurances, frais financiers, dépenses liées aux télécommunications, etc. Ce phénomène est une tendance générale qui touche l'ensemble des ménages depuis plus de trente ans, mais qui pèse proportionnellement de plus en plus dans le budget des personnes aux revenus modestes et intermédiaires. Les dépenses contraintes représentaient seulement 21% du budget des classes moyennes inférieures en 1979, contre 38% aujourd'hui. La progression a été beaucoup moins rapide chez les hauts revenus (+ 7 points seulement), et plus vive au contraire chez les catégories les plus pauvres, dont l'effort financier a doublé en trente ans (de 24% à 48%).

En conséquence, le pouvoir d'achat du revenu « arbitral » – pour lequel on dispose d'une certaine marge de manœuvre – progresse aujourd'hui plus lentement dans les tranches de revenu intermédiaires et inférieures. De ce fait, 72% des classes moyennes inférieures déclarent devoir s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget, alors qu'elles n'étaient « que » 64% dans ce cas en 1980 ; chez les catégories plus modestes, le sentiment de restrictions est passé de 71% à 80%.

À l'opposé, les titulaires de hauts revenus sont de moins en moins nombreux, depuis 30 ans, à déclarer devoir s'imposer des restrictions budgétaires : 40% d'entre eux étaient dans ce cas en 1980, contre seulement 29% aujourd'hui. Ils accèdent plus facilement à la propriété et peuvent ainsi consolider leur patrimoine,

laisser à leurs enfants les ressources nécessaires pour faire face à l'avenir.

La principale raison de cette augmentation des dépenses contraintes tient à l'augmentation continue du coût du logement. Les prix des loyers ont progressé de + 3,4% par an pendant les vingt dernières années, à un rythme nettement supérieur à celui de l'inflation (+ 2,3% par an). Les prix de l'immobilier ont explosé ces dix dernières années : dans le marché de l'ancien, les prix ont été multipliés par 2,5 en Île-de-France entre 1998 et 2008 ; ils ont plus que doublé en province au cours des huit dernières années.

L'augmentation du coût du logement reflète aussi une amélioration du confort

L'augmentation du coût du logement est une tendance commune à l'ensemble des pays développés : plus le niveau de vie est élevé, plus la part des dépenses des ménages consacrées au logement progresse. Il faut cependant rappeler que cette augmentation est aussi le reflet d'une amélioration des conditions d'habitation : sur longue période, le parc des logements rajeunit, la qualité s'améliore par la généralisation des installations sanitaires, électriques voire électroniques, par l'utilisation de matériaux plus performants, par la mise en place d'équipements de plus en plus sophistiqués... La taille des logements a aussi augmenté : depuis le début des années 1960, les Français ont gagné une pièce (un logement compte en moyenne 4 pièces aujourd'hui, contre 3 en 1962). Le nombre moyen de personnes par foyer ayant diminué, la surface moyenne par personne est passée de 31 mètres carrés en 1984 à 40 mètres carrés en 2006. Le surpeuplement, notamment critique, a fortement diminué.

Même sous pression, le pouvoir d'achat des classes moyennes progresse

En tout état de cause, dans l'appréciation des conditions de vie des classes moyennes, il convient de ne pas noircir le tableau. On parle parfois d'une « paupérisation » des classes moyennes ou d'un « décrochage ». Ces propos méritent d'être nuancés, car le pouvoir d'achat des classes moyennes n'a cessé d'augmenter au cours des trente dernières années. Le niveau de vie médian a progressé de 83% entre 1970 et 2004,

passant de 718 € par mois à 1 314 € mensuels, en euros constants. En l'espace d'un peu plus d'une génération, le niveau de vie des classes moyennes a donc presque doublé, et cette progression a été plus forte que celle de l'ensemble de la population (+ 75%).

En France, les classes moyennes ne sont pas en déclin

Ce résultat contredit l'hypothèse d'un « déclin » des classes moyennes qui sont, au contraire, plus nombreuses aujourd'hui qu'au début des années 1980 : en 1984, 47% de la population disposaient d'un niveau de vie compris entre 75% et 150% du niveau de vie médian ; en 2000, la proportion s'élève à 52%. L'augmentation n'est pas spectaculaire, mais elle contraste avec la diminution enregistrée en Allemagne, aux États-Unis ou en Grande-Bretagne où les classes moyennes ont effectivement décliné au cours des dernières décennies.

Le ralentissement de la croissance rend plus douloureuse la présence d'inégalités

Le désenchantement actuel des classes moyennes tient peut-être aussi au fait que la croissance économique est aujourd'hui moins forte qu'elle ne l'était pour les générations précédentes. L'amélioration des conditions de vie est moins perceptible. Pendant les Trente Glorieuses, l'ascension sociale était à portée de main : les emplois ouvriers et agricoles diminuaient tandis que se multipliaient les emplois de cadres, notamment dans les services. Surtout, la progression extrêmement rapide des revenus rendait moins douloureuse la présence d'inégalités sociales : les classes moyennes pouvaient espérer, en l'espace de quelques années, atteindre le niveau de vie des catégories plus aisées.

Aujourd'hui, le délai pour passer d'une catégorie de revenu à une autre est devenu beaucoup plus long. Par exemple, une personne qui se situe au milieu de la distribution des revenus (disposant de 1 467 € par mois) mettra 32 années pour atteindre le niveau de vie des catégories aisées (2 423 € par mois en moyenne), compte tenu du rythme actuel de progression du pouvoir d'achat (depuis 20 ans, le revenu disponible ne progresse « que » de + 1,6% par an en moyenne). Dans les années 1960, les classes moyennes pouvaient

espérer atteindre le niveau de vie des catégories aisées en 11 années seulement. Le taux de croissance du pouvoir d'achat était de 4,7% par an. Les opportunités de voir sa situation s'améliorer étaient beaucoup plus fréquentes. Aujourd'hui, une vie entière de travail risque d'être insuffisante pour s'élever significativement dans la hiérarchie des revenus. L'éloignement de la perspective d'une ascension sociale peut donc expliquer l'amertume des classes moyennes.

Pour en savoir plus

Les principales sources d'informations qui ont été utilisées sont les suivantes :

- L'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » du CRÉDOC.
- L'enquête sur les Revenus fiscaux et sociaux de l'INSEE.
- L'enquête Budget de famille de l'INSEE.

Les résultats présentés ici sont extraits d'un rapport du CRÉDOC intitulé : *Les classes moyennes sous*

pression, R. Bigot, coll. « Cahiers de recherche du CRÉDOC », n° 249, décembre 2008. Il est disponible sur Internet : www.credoc.fr.

Voir aussi :

– Dispersion des revenus et hétérogénéité des structures de consommation, C. Mareuge et N. Ruiz, in *Mesurer le pouvoir d'achat*, P. Moati et R. Rochefort, Rapport du Conseil d'Analyse Économique, n° 73, 2008.

– Classes moyennes en France : une perspective internationale, S. Pressman, intervention au colloque Classes moyennes et politiques publiques, organisé par le Centre d'Analyse Stratégique au Sénat à Paris, le 10 décembre 2007.

– *Les vacances des Français s'ajustent à leur pouvoir d'achat*, G. Hatchuel et A. Cappigny. Étude réalisée par le CRÉDOC à la demande de la Direction du Tourisme (DGCIS), 2008.

Comment définir les classes moyennes ?

Définir les classes moyennes ne va pas de soi. Non seulement les points de vue sur la question divergent, mais les critères pour en délimiter les contours sont multiples : la profession, les revenus, le niveau de diplôme, pourquoi pas le patrimoine possédé ou le statut par rapport à l'emploi (stable/précaire, à temps complet/à temps partiel), etc.

L'enquête du CRÉDOC révèle que deux personnes sur trois considèrent appartenir aux classes moyennes et que seuls 5% de la population estiment faire partie des gens « aisés » ou « privilégiés ».

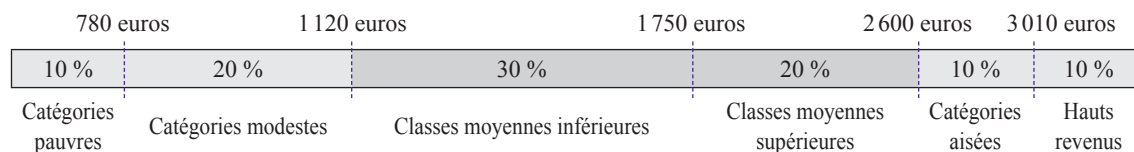
Au sein même des 20% les plus riches de la population, seuls 15% reconnaissent faire partie du haut de l'échelle des revenus, 50% jugent qu'ils appartiennent aux classes moyennes supérieures et 29% estiment qu'ils se situent dans la partie inférieure des classes moyennes...

La réticence à s'afficher en haut de l'échelle sociale est très nette.

Cette attitude est peut-être liée à la perception qu'ont les Français de la stratification sociale : lorsqu'on leur demande à partir de quel montant de ressources on peut se sentir riche, ils répondent en moyenne 4 660 € par mois pour une personne. Beaucoup seraient surpris d'apprendre que cela correspond à une somme que perçoivent seulement 3% de nos concitoyens. En réalité, une importante fraction de la population dispose de revenus se situant autour de la moyenne : environ une personne sur deux dispose, après impôt, d'un niveau de vie compris entre 75% et 150% du niveau de vie médian, c'est-à-dire entre 1 100 et 2 200 € par mois (cela correspond à un revenu avant impôt se situant entre 1 110 € et 2 600 € pour une personne seule). Les salaires moyens d'un très grand nombre de professions sont compris dans cet intervalle : coiffeur, agent de sécurité, vendeur, cuisinier, secrétaire, conducteur de véhicule, assistant social, policier, infirmière, enseignant, etc.

Pour définir les classes moyennes, nous n'avons pas retenu le palier de 4 660 € considéré par les Français comme le seuil de la richesse. C'est trop par rapport à la distribution réelle des niveaux de vie. Nous avons regroupé plusieurs déciles de niveaux de vie (chaque décile comprenant 10% de la population) pour résumer au mieux la dispersion des revenus. Les classes moyennes rassemblent ainsi 50% de la population, percevant entre 1 120 € et 2 600 € par mois avant impôt. 20% de la population gagnent davantage (les « catégories aisées » et les « hauts revenus ») et 30% gagnent moins (les « catégories pauvres » et « modestes »). Pour tenir compte de la diversité des situations vécues au sein des classes moyennes, nous avons distingué deux groupes : les « classes moyennes inférieures », et les « classes moyennes supérieures », la limite entre les deux se situant à 1 750 € par mois.

Une typologie des classes moyennes et des autres catégories de revenus



Lecture : Les classes moyennes inférieures rassemblent 30% de la population et comprennent les personnes dont les revenus mensuels avant impôt sont compris entre 1 120 € et 1 750 € (pour une personne seule).

Note : Ces seuils ont été calculés par rapport à la dernière enquête de l'INSEE sur les revenus fiscaux et sociaux (2006).

Document 2

CRÉDOC

Consommation et modes de vie

La crise du logement entretient le sentiment de déclassement social

Régis Bigot, Sandra Hoibian

En une quinzaine d'années seulement, les prix des logements ont été multipliés par 2,5 dans notre pays, soit une hausse bien plus vive que celle des revenus (multipliés par 1,6 depuis 1995). Les loyers ayant eux aussi augmenté plus vite que le coût de la vie, le poids de l'ensemble des dépenses de logement dans le budget des ménages s'est fortement accentué.

L'étude du CRÉDOC montre que la hausse des dépenses de logement, de plus en plus mal vécue par nos concitoyens, contribue à entretenir le sentiment de déclassement social : voir s'éloigner la perspective de devenir un jour propriétaire, habiter un logement trop étroit ou en mauvais état, ou avoir l'impression d'y consacrer une part trop importante de son budget,

conduisent bien souvent à se sentir appartenir au bas de l'échelle sociale.

Le malaise se nourrit aussi du décalage entre la vive hausse des prix et la plus lente amélioration de la qualité des logements. La part des Français qui vivent dans un logement comportant au moins un « défaut majeur de qualité » – un toit percé, de l'humidité dans le logement, une installation de plomberie ou électrique défectueuse, voire une absence de sanitaires – est encore très élevée : cela concerne 32% de nos concitoyens, un chiffre supérieur à la moyenne européenne (26%).

Jamais les Français n'ont ressenti autant de difficultés liées au logement

Près d'une personne sur deux (49% exactement) déclare que ses dépenses de logement constituent une « lourde charge », une « très lourde charge » ou une « charge à laquelle elle ne peut faire face » ; seule une sur trois (34% exactement) était dans cette situation au début des années 1980. L'impression d'être mis en difficulté à cause du logement s'est particulièrement accentuée pour les catégories modestes (+ 17 points) et

les classes moyennes inférieures (+9 points). En 2008, les classes moyennes supérieures commencent à leur tour à être touchées par le problème. À l'opposé, les plus aisés de nos concitoyens déclarent de moins en moins souvent ressentir leurs dépenses de logement comme une lourde charge (-7 points en trente ans).

Des difficultés qui nourrissent le sentiment de déclassement social

Ces difficultés croissantes entretiennent le sentiment de déclassement social qui se diffuse dans la population ces dernières années. L'étude du CRÉDOC montre qu'à revenu égal, à profession comparable, à niveau de diplôme équivalent et à âge identique, les personnes qui déclarent avoir du mal à faire face à leurs dépenses de logement tendent 2,4 fois plus souvent que les autres à se classer dans le bas de l'échelle sociale («défavorisés», «classes populaires», «classes moyennes inférieures»). Bien entendu, l'idée que l'on se fait de sa position dans la hiérarchie sociale dépend étroitement du niveau de diplôme, du niveau de revenu ou de la profession qu'on exerce, mais le poids du logement joue aussi un rôle important.

En outre, l'éloignement de la perspective d'accéder à la propriété nourrit de profondes frustrations chez certains : la probabilité de se percevoir en bas de l'échelle sociale est 2 fois plus élevée chez les locataires que chez les propriétaires, toujours à niveau socioéconomique équivalent. Résider dans un appartement plutôt que dans une maison conduit 1,4 fois plus souvent à se sentir appartenir à la «France d'en bas», surtout si l'on habite un logis exigü. L'habitation ne répond pas seulement à la fonction de se loger, c'est aussi un marqueur social qui étaye les représentations que l'on a de sa position sociale. D'une certaine manière, être propriétaire est un statut ; pouvoir inviter des amis, sa famille ou des relations dans un logement confortable donne l'image d'un certain accomplissement social. Inversement, vivre dans un logement dégradé nuit à l'image que l'on a de soi-même.

La qualité encore médiocre de nombreux logements rend la facture plus douloureuse

Si l'augmentation du coût du logement est aussi mal vécue, c'est aussi parce que la qualité des logements

ne s'est pas améliorée au même rythme. Malgré la progression tendancielle du confort des habitations (cf. encadré), une proportion encore élevée de nos concitoyens vit dans des logements de qualité médiocre : 14% signalent un toit percé, de l'humidité, des moisissures sur les montants des fenêtres ou sur les sols ; 14% indiquent que leur installation de plomberie est inadéquate (installation dangereuse ou régulièrement en panne ou dont la pression de l'eau est insuffisante, l'eau n'est pas potable ou insuffisamment disponible) ; 11% se plaignent d'une installation électrique inadaptée (un câblage, des douilles et autres installations électriques dangereuses, régulièrement en panne, ou de capacité insuffisante). Au total, 32% des Français signalent l'un ou l'autre de ce qu'il convient d'appeler des «défauts majeurs de qualité», ce qui place notre pays en dessous de la moyenne européenne, à peine mieux que l'Estonie, la Pologne, la Lituanie ou la Lettonie, et bien loin derrière la Suède, la Finlande, le Danemark, la Belgique ou l'Allemagne. Or, l'étude du CRÉDOC montre qu'à taux d'effort financier comparable, les personnes qui vivent dans des habitations de moins bonne qualité ont plus souvent tendance à considérer que leur logement représente une lourde charge financière. La dégradation du rapport «qualité/prix» pèse beaucoup dans le sentiment de déclassement.

La comparaison entre la France et l'Allemagne ouvre des pistes de réflexions intéressantes : au cours des quinze dernières années, les prix d'achat des logements ont été multipliés par 2,5 en France mais ils sont restés stables en Allemagne. Pourtant, les logements outre-Rhin sont de meilleure qualité, offrant des conditions de confort supérieures au parc français : les Allemands déclarent moins souvent avoir des problèmes électriques (5%, contre 11%) ou de plomberie (6%, contre 14%), disent moins souvent manquer d'espace (7%, contre 13%), se plaignent moins du manque de lumière (4%, contre 8%). Il faut dire qu'en Allemagne, les loyers sont plus encadrés qu'en France, et la politique volontariste de construction de logements sociaux destinés aux classes moyennes a permis d'éviter les risques de pénurie (voir à ce sujet le rapport de l'Agence nationale pour l'information sur le logement – ANIL – intitulé : Le logement locatif en Allemagne).

Le parcours résidentiel est bloqué

Le malaise vient également du fait que le parcours résidentiel est bloqué pour un nombre croissant de nos concitoyens. Certes, une partie importante de la population est épargnée par la crise du logement : plus d'un Français sur trois (37,5 % exactement) est aujourd'hui pleinement propriétaire de son logement, sans emprunt à rembourser. Ces personnes consacrent d'ailleurs une part de moins en moins importante de leur budget au logement : 10 % en 2006, contre 13 % en 1984 (en comptant les charges, l'eau, l'énergie, les assurances et les taxes foncière et d'habitation). Mais, depuis une quinzaine d'années, la proportion d'accédants a tendance à régresser (19,6 % en 2005, contre 25 % à la fin des années quatre-vingt). Surtout, l'accession à la propriété s'est développée de manière hétérogène : les ménages les plus pauvres sont de moins en moins souvent propriétaires (47 % des 20 % des ménages les plus modestes étaient propriétaires en 1988, contre 37 % aujourd'hui), contrairement aux plus aisés (65 % des 20 % des revenus les plus élevés étaient propriétaires en 1988, contre 76 % aujourd'hui).

La catégorie des locataires s'est vidée de ses membres les plus aisés qui sont devenus accédants. Cela explique aussi que les locataires supportent aujourd'hui des charges de plus en plus lourdes : 25 % de leur budget est consacré au loyer, aux charges locatives, aux dépenses d'eau, de gaz, d'électricité, de chauffage, d'assurance et de taxe d'habitation, contre 19 % en 1984. Pour une surface habitable par personne équivalente, les cadres, les professions intellectuelles supérieures et les professions intermédiaires dépensent proportionnellement de moins en moins pour se loger, contrairement aux employés et aux ouvriers.

Les entraves à la mobilité résidentielle se multiplient au fur et à mesure que le coût du logement progresse. Quitter le domicile parental, trouver une location le temps de faire ses études et d'obtenir un emploi stable, déménager dans un logement plus grand lors de la mise en couple et de la naissance des enfants, éventuellement s'engager dans un projet d'accession à la propriété pour se constituer un patrimoine et ne plus avoir à payer de loyer pendant sa retraite : toutes ces étapes du cycle de vie se heurtent à l'augmentation des prix et des loyers et beaucoup se retrouvent dans

un logement qui ne correspond plus à leur situation personnelle, familiale ou professionnelle.

Pour en savoir plus

Les principales sources d'informations utilisées sont les suivantes :

- L'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » du CRÉDOC.
- L'enquête « Social Inclusion and Living Condition » d'Eurostat.

Les résultats présentés ici sont extraits d'un rapport du CRÉDOC intitulé : *Les difficultés des Français face au logement*, R. Bigot et S. Hoibian, Cahier de recherche du CRÉDOC, n° 265, décembre 2009. Il est disponible sur Internet : www.credoc.fr.

Voir aussi :

- J. Accardo et F. Bugeja, « Le poids des dépenses de logement depuis 20 ans », *Cinquante ans de consommation en France*, INSEE, septembre 2009.
 - R. Bigot, *Fins de mois difficiles pour les classes moyennes*, Editions de l'Aube, 2010.
- « Le coût du logement », numéro spécial d'*Informations sociales* coordonné par N. Kesteman, n° 155, CNAF, septembre-octobre 2009.

Document 3

Les inégalités entre ménages dans les comptes nationaux

Des écarts plus marqués sur les revenus que sur la consommation

Maryse Fesseau,
département des Comptes nationaux, Insee
Vanessa Bellamy et Émilie Raynaud, département
des prix à la consommation, des ressources
et des conditions de vie des ménages, Insee

En 2003, les 20 % de ménages les plus aisés disposent de 40 % du disponible, la part du revenu reçue par les 20 % les plus modestes atteignant quant à elle 8 %. Cette diversité de situations concerne aussi la structure des dépenses de consommation : les ménages les plus modestes se signalent par la forte part des

dépenses consacrée à l'alimentation et la part plus faible dédiée aux loisirs et à la culture. L'épargne des ménages est très fortement concentrée sur les hauts revenus ; les plus modestes, comme les plus jeunes, ont une épargne en moyenne négative. Les transferts privés compensent cependant en partie la faiblesse des revenus des ménages les plus pauvres.

En 2003, en France métropolitaine, un ménage dispose d'un revenu disponible (définitions) annuel par unité de consommation (définitions) de 24 910 euros en moyenne. Il consacre 83 % de ce revenu à des dépenses de consommation (définitions), concentrées aux deux tiers sur quatre postes : le logement, l'alimentation, les transports et les loisirs. Le reste, 17 %, est épargné. Cependant, ces chiffres tirés des comptes nationaux diffèrent de ce que les ménages vivent à travers leur situation personnelle, car un ménage « moyen » n'est qu'une construction statistique. L'analyse du compte des ménages, selon le niveau de vie, la composition familiale, l'âge ou la catégorie socioprofessionnelle permet de relier description macroéconomique et réalité vécue au niveau individuel.

Le revenu disponible des ménages les plus aisés, cinq fois plus élevé que celui des plus modestes

Les ménages sont répartis par niveau de vie (définitions) croissant en cinq quintiles, représentant chacun 20 % de l'ensemble, soit cinq millions de ménages. Les 20 % des ménages les plus aisés disposent de 40 % du revenu disponible total et les 20 % les plus modestes en reçoivent 8 % (tableau 1). Le revenu disponible par unité de consommation des plus aisés (50 030 euros) est ainsi en moyenne 5,0 fois plus élevé que celui des plus modestes (10 080 euros). Pour les ménages les plus modestes, les prestations (vieillesse, chômage, prestations familiales, minima sociaux) constituent 52 % du revenu disponible, contre 25 % à 35 % pour les autres quintiles. En revanche, pour les plus aisés, ce sont les revenus du patrimoine (revenus financiers et revenus fonciers), à 32 % du revenu disponible, qui les distinguent du reste des ménages.

La part des revenus du patrimoine est croissante avec le niveau de vie : du premier quintile (8 %) au

quatrième (18 %), ils sont principalement constitués des loyers imputés (définitions) aux propriétaires occupant leur logement. Pour les plus aisés, les revenus du patrimoine se partagent quasiment à égalité entre revenus immobiliers et revenus financiers. De fait, l'ensemble des revenus financiers se concentre à 81 % dans le haut de la distribution.

Alimentation, loisirs et culture : une forme de « marqueurs sociaux »

Les dépenses de consommation augmentent avec le niveau de vie : elles s'élèvent à 9 930 euros en moyenne par unité de consommation pour les ménages du premier quintile et atteignent 33 140 euros à l'autre extrême de la distribution (tableau 2). Les différences de consommation sont donc moins grandes entre ménages modestes et ménages aisés que les écarts de revenus (3,3 contre 5,0). Si un ménage aisé dépense trois fois plus qu'un ménage modeste, la structure de sa consommation diffère également. Ainsi, les ménages les plus modestes consacrent 20 % de leur dépense de consommation à l'alimentation, soit 8 points de plus que les plus aisés. À l'inverse, ils consacrent 7 % de leurs dépenses en loisirs et culture, soit 4 points de moins que les plus aisés.

Si la part des dépenses consacrées au logement varie relativement peu selon le niveau de vie, les différences sont beaucoup plus grandes lorsqu'on distingue loyers imputés et loyers réels. Les loyers imputés représentent 17 % des dépenses des ménages les plus aisés, soit 10 points de plus que pour les plus modestes. Les ménages les plus riches sont plus souvent propriétaires : 84 % des ménages les plus aisés sont propriétaires ou accédants à la propriété, tandis que 69 % des ménages les plus modestes sont locataires.

Un tiers du revenu disponible des ménages consacré aux dépenses pré-engagées, sauf pour les plus aisés

Logement, services de télécommunications, assurances, services financiers..., certaines dépenses de consommation sont réalisées dans le cadre d'un contrat difficilement renégociable ou peu arbitralable à court terme. Ces dépenses, dites « pré-engagées » (définitions), représentent un tiers du revenu des ménages les plus modestes, contre un cinquième chez les plus

1. Revenu disponible des ménages selon le niveau de vie en 2003

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble
Total (en milliards d'euros)	78,7	130,3	169,2	218,0	297,3	933,4
Montant annuel moyen par UC (en euros)	10080	16410	21040	26750	50030	24910
Structure (en%)						
Revenus d'activité, dont :	67	94	102	104	89	93
<i>cotisations employeurs</i>	14	23	26	26	20	22
<i>cotisations salariés et non-salariés</i>	8	10	11	11	10	10
Revenus du patrimoine, dont :	8	11	14	18	32	21
<i>revenus financiers</i>	1	2	2	4	17	9
Impôts	-5	-7	-10	-13	-20	-14
Cotisations	-22	-33	-36	-37	-30	-32
Prestations, dont :	52	35	30	27	25	30
<i>vieillesse</i>	21	19	19	18	20	19
<i>chômage</i>	6	4	3	3	2	3
<i>autres (prestations familiales, minima sociaux...)</i>	25	12	8	6	3	8
Autres transferts	1	0	0	1	4	2

Lecture : pour 100 de revenu disponible, les ménages les plus modestes (premier quintile, Q1) ont en moyenne 67 de revenus d'activité, 53 de prestations et transferts et 8 de revenus du patrimoine (revenus fonciers et financiers), qui sont diminués de 27 d'impôts et de cotisations. La masse totale de revenu disponible des ménages du premier quintile s'élève à 78,7 milliards d'euros en 2003, soit en moyenne 10080 euros par an et par unité de consommation (UC).

Champ : ménages ordinaires résidant en France métropolitaine ; services d'intermédiation financière indirectement mesurés (Sifim) exclus.
Sources : Insee, comptes nationaux 2003, enquêtes SRCV 2004, Revenus fiscaux 2003, Budget de famille 2006.

2. Dépense de consommation des ménages selon le niveau de vie en 2003

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble
Montant annuel moyen par UC (en euros)	9930	15450	19760	24420	33140	20590
Structure (en %)						
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	20	17	16	14	12	15
Boissons alcoolisées et tabac	5	4	4	3	2	3
Articles d'habillement et chaussures	5	5	5	5	5	5
Logement, eau, gaz, électricité, autres combustibles dont	24	23	25	25	25	25
<i>loyers réels</i>	7	6	5	3	2	4
<i>loyers imputés</i>	7	10	14	16	17	14
<i>eau, gaz, électricité</i>	10	7	6	6	6	7
Meubles, entretien courant de l'habitation	5	6	5	6	8	6
Santé	5	4	4	3	2	3
Transports	12	14	16	15	14	14
Communication	4	3	3	3	2	3
Loisirs et culture	7	9	9	10	11	10
Éducation	1	0	1	1	1	1
Hôtels, cafés et restaurants	4	5	5	6	7	6
Autres biens et services	9	9	9	9	10	9

Lecture : en 2003, les ménages les plus modestes (premier quintile, Q1) dépensent en moyenne sur l'année 9930 euros par unité de consommation (UC) ; 20% de cette dépense est affectée aux produits alimentaires contre 15% pour le ménage moyen.

Champ : ménages ordinaires résidant en France métropolitaine ; Sifim exclus.

Sources : Insee, comptes nationaux 2003, enquêtes SRCV 2004, Revenus fiscaux 2003, Budget de famille 2006.

3. Dépenses pré-engagées selon le niveau de vie en 2003

Montant annuel moyen par UC (en euros)	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble
Revenu disponible (RD)	10 080	16 410	21 040	26 750	50 030	24 910
Dépenses pré-engagées	3 300	4 840	6 280	7 780	10 300	6 510
Revenu arbitral	6 780	11 570	14 760	18 970	39 730	18 400
Dépenses pré-engagées (en % du RD)	33	29	30	29	21	26

Note : l'étude permet d'approcher le concept de dépenses pré-engagées sans toutefois en retrouver le contour exact. Ainsi, par exemple, les dépenses d'assurance-vie ne peuvent pas être isolées de l'ensemble des dépenses d'assurance alors qu'elles sont hors champ des dépenses pré-engagées (définitions).

Lecture : en 2003, les ménages les plus modestes (premier quintile, Q1), dépensent en moyenne 3 300 euros par unité de consommation (UC) pour des dépenses pré-engagées, ce qui représente 35 % de leur revenu disponible (10 080 euros en moyenne).

Champ : ménages ordinaires résidant en France métropolitaine ; Sifim exclus.

Sources : Insee, comptes nationaux 2003, enquêtes SRCV 2004. Revenus fiscaux 2003, Budget de famille, 2006.

aisés (tableau 3). En effet, même si les dépenses pré-engagées augmentent avec le niveau de vie, elles augmentent moins que le revenu pour les plus aisés.

Une fois ces dépenses pré-engagées effectuées, le revenu restant, qualifié d'« arbitral » (définitions), est utilisé à financer les autres dépenses de consommation (alimentaire, habillement, transports, loisirs, ...) ou à épargner.

Le revenu arbitral par unité de consommation est en moyenne de 6 780 euros chez les plus modestes, contre 39 730 euros chez les plus aisés : soit un écart de 1 à 5,9 (contre 1 à 5,0 pour le revenu disponible). Les disparités sont ainsi plus importantes sur la partie du revenu qui peut être plus librement consacrée à l'arbitrage entre consommation et épargne.

Les revenus des plus modestes peinent à couvrir leur consommation

Le taux d'épargne (définitions), globalement croissant avec le niveau de vie, est particulièrement élevé (de l'ordre de 35 %) pour les 20 % les plus aisés (graphique 1). Ces derniers dégagent ainsi 80 % de l'épargne totale des ménages en 2003. Le taux d'épargne des plus modestes se situe, selon la méthode d'estimation utilisée, entre - 11 % et 1 %. La consommation des plus modestes a ainsi très probablement excédé en 2003 la somme des revenus qu'ils ont perçus.

Au niveau individuel, différentes situations peuvent expliquer un tel décalage entre revenu et consommation courante une année donnée : par exemple, une dépense exceptionnelle comme l'achat d'un véhicule,

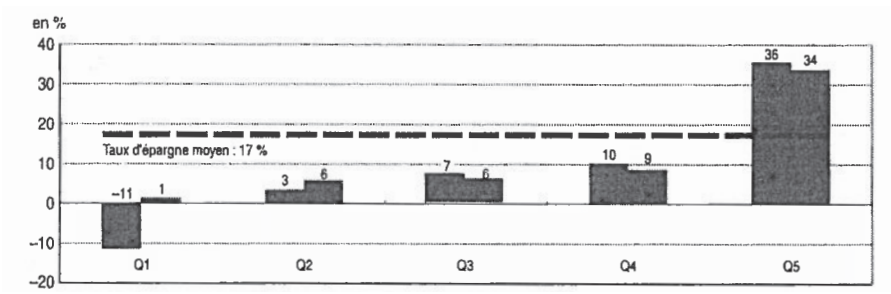
le coût des études, ou encore une chute de revenus due à une période de chômage ou d'inactivité, alors qu'un certain niveau de consommation doit être maintenu. Le surcroît de consommation de ces ménages peut être financé par un crédit, par une épargne précédemment accumulée ou par l'entraide familiale.

Le taux d'épargne croît en général avec l'âge de la personne de référence du ménage (graphique 2). Il diminue toutefois pour la tranche d'âge 60-69 ans, mais remonte ensuite. Le pic pour les plus âgés peut traduire un souhait d'épargne de précaution ou de transmission, mais aussi l'habitude des générations plus anciennes de moins consommer. Comme pour les plus modestes, le taux d'épargne des plus jeunes est globalement négatif (10 %).

Les transferts privés compensent en partie la faiblesse des revenus des plus jeunes

L'introduction des aides financières ménages entre ménages (pensions alimentaires, aides des parents à un enfant parti vivre seul...) modifie le profil des taux d'épargne (graphique 2). Ces transferts privés (définitions), en grande partie versés par les ménages de 50 ans ou plus, augmentent nettement le taux d'épargne des ménages les plus jeunes : négatif avant transferts, il ne l'est plus après. Les aides financières reçues par les plus jeunes, ajoutées à leur revenu, leur permettent donc de couvrir leurs dépenses de consommation. Les familles monoparentales bénéficient également fortement de ces transferts, qui incluent les pensions alimentaires (graphique 3).

1. Taux d'épargne selon le niveau de vie en 2003

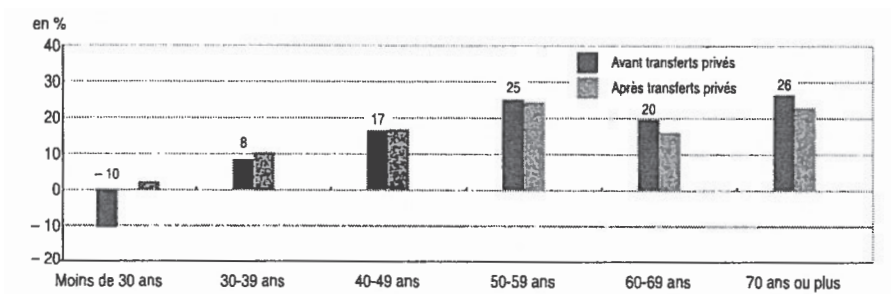


Note : compte tenu de l'imprécision des taux d'épargne selon le niveau de vie, en particulier pour les plus modestes, deux estimations sont présentées. Elles se différencient par les redressements effectués dans l'enquête Budget de famille.

Champ : ménages ordinaires résidant en France métropolitaine ; Sifim exclus.

Sources : Insee, comptes nationaux 2003, enquêtes SRCV 2004. Revenus fiscaux 2003, Budget de famille 2006.

2. Taux d'épargne avant et après transferts privés selon l'âge de la personne de référence en 2003

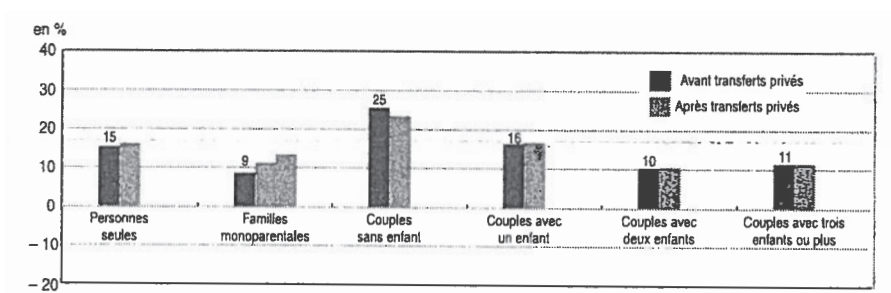


Note : selon les modalités de calcul retenues pour estimer les transferts privés, les résultats peuvent être différents. Deux estimations du taux d'épargne après transferts privés sont présentées pour les moins de 30 ans car les résultats s'écartent de deux points ou plus.

Champ : ménages ordinaires résidant en France métropolitaine ; Sifim exclus.

Sources : Insee, comptes nationaux 2003, enquêtes SRCV 2004, Revenus fiscaux 2003, Budget de famille 2006.

3. Taux d'épargne avant et après transferts privés selon la composition familiale en 2003



Note : selon les modalités de calcul retenues pour estimer les transferts privés, les résultats peuvent être différents. Deux estimations du taux d'épargne après transferts privés sont présentées pour les familles monoparentales car les résultats s'écartent de deux points ou plus.

Champ : ménages ordinaires résidant en France métropolitaine ; Sifim exclus.

Sources : Insee, comptes nationaux 2003, enquêtes SRCV 2004, Revenus fiscaux 2003, Budget de famille 2006.

Sources

La décomposition du compte des ménages s'appuie sur les comptes nationaux de l'année 2003 et sur cinq enquêtes de l'Insee portant sur les revenus et la consommation : le dispositif statistique sur les ressources et les conditions de vie de 2004 (SRCV), les enquêtes Revenus fiscaux de 2003, Budget de famille de 2006, Logement de 2002 et Santé de 2003. Les données sociodémographiques sont issues de l'enquête Emploi et du compte satellite du logement pour 2003.

Définitions

En comptabilité nationale, le revenu disponible brut, appelé ici **revenu disponible**, comprend les revenus d'activité (salaires et traitements bruts des ménages, bénéfices des entrepreneurs individuels), les revenus du patrimoine hors plus-values latentes ou réalisées (dividendes, intérêts et loyers), les transferts (notamment les indemnités d'assurance nettes des primes) et les prestations sociales (pensions de retraite, indemnités de chômage, allocations familiales, minima sociaux, etc.). Le revenu disponible brut est diminué des impôts (principalement impôt sur le revenu, taxe d'habitation, CSG et CRDS) et des cotisations sociales.

Pour les comptes nationaux, tous les transferts entre ménages résidents sont globalement neutres et ne font donc pas l'objet d'évaluations : transferts monétaires (pensions alimentaires, aides financières), achats et ventes de biens.

Dans le cadre de la décomposition du compte des ménages par catégorie, des flux de revenus désignés par le terme « **transferts privés** » ont dû être introduits car ils ne sont pas uniformément répartis entre les ménages. Il s'agit de transferts monétaires uniquement. Les transferts en nature en sont exclus. Les héritages et donations sont également hors champ des « transferts privés ».

La **dépense de consommation** des ménages correspond aux dépenses que les ménages supportent directement. Elle n'inclut pas la part des dépenses de santé, d'éducation, de logement, prise en charge par la collectivité. Elle inclut en revanche les **loyers imputés**. En effet, en comptabilité nationale, on considère que les ménages propriétaires occupants sont

producteurs d'un service de logement, dont ils sont les propres bénéficiaires. À ce titre, leur revenu et leur consommation sont augmentés de loyers imputés, qui correspondent aux loyers qui seraient acquittés dans le secteur locatif privé pour des logements de caractéristiques similaires.

Certaines **dépenses** dites **pré-engagées** sont réalisées dans le cadre d'un contrat difficilement renégociable à court terme. Elles comprennent les dépenses liées au logement (loyers réels et imputés et autres frais liés : eau, gaz, électricité...), les frais de cantine, les services de télécommunications, assurances (hors assurance-vie) et services financiers. Le revenu arbitral correspond au revenu disponible après déduction des dépenses de consommation pré-engagées. Pour comparer le niveau de vie des ménages de tailles ou de compositions différentes, on utilise une mesure du revenu disponible corrigé par unité de consommation (UC) à l'aide d'une échelle d'équivalence. L'échelle utilisée retient la pondération suivante : 1 UC pour le premier adulte du ménage ; 0,5 UC pour les autres personnes de 14 ans ou plus ; 0,3 UC pour les enfants de moins de 14 ans. La part du revenu disponible qui n'est pas utilisée en dépense de consommation constitue l'épargne. Le taux d'épargne est le rapport entre l'épargne des ménages et le revenu disponible brut.

Les **ménages ordinaires** désignent les personnes qui vivent dans un logement indépendant et excluent donc celles vivant en collectivités (internats, foyers de jeunes travailleurs, maisons de retraite, prisons...).

Bibliographie

J. Accardo, V. Bellamy, G. Consalès, M. Fesseau, S. Le Laidier, É. Raynaud, « Les inégalités entre ménages dans les comptes nationaux. Une décomposition du compte des ménages », L'Économie française, Insee Références, édition 2009.

V. Bellamy, G. Consalès, M. Fesseau, É. Raynaud, S. Le Laidier, « Une décomposition du compte des ménages par catégorie de ménages dans les comptes nationaux en 2003 », Document de travail DESE à paraître, novembre 2009.

S. Le Laidier, « Les transferts en nature atténuent les inégalités de revenus », Insee Première, n° 1264, novembre 2009.

Aller au-delà du ménage « moyen »

Le compte des ménages publié par les comptes nationaux présente les revenus, la consommation et l'épargne des ménages. Il permet de mesurer l'évolution de leur pouvoir d'achat, dans un cadre conceptuel harmonisé autorisant les comparaisons entre pays. Construit à un niveau macroéconomique, c'est-à-dire à un niveau agrégé sur l'ensemble des ménages, il permet d'appréhender la situation d'un ménage « moyen », sans fournir d'information sur les différences qui existent entre ménages. Ceci explique, en partie, le décalage existant entre l'évolution du pouvoir d'achat mesuré en moyenne par l'Insee et la perception qu'ont les ménages de leur niveau de vie (perception influencée par des situations personnelles par nature très diverses). C'est pourquoi plusieurs rapports (Moati-Rochefort, Quinet, Stiglitz) ont préconisé d'enrichir la statistique macroéconomique avec des indicateurs plus individualisés, mais cohérents avec le cadre global.

À l'Insee, les enquêtes auprès des ménages collectent des informations microéconomiques sur le revenu et la consommation qui permettent d'étudier les inégalités entre individus. Ces enquêtes peuvent conduire à des résultats qui s'écartent des grandeurs macroéconomiques. En effet, leur champ, celui des ménages ordinaires (définitions), est souvent plus restreint que celui de la comptabilité nationale ; par ailleurs, leurs mesures sont nécessairement entachées d'une certaine incertitude : elles proviennent d'enquêtes par sondage et les sous-déclarations, voire les non-déclarations des ménages, font l'objet de procédures de correction.

Associer approches macroéconomique et microéconomique

Les deux approches (macroéconomique et microéconomique) sont ici associées pour la première fois sur l'année 2003. L'objectif est de décomposer le revenu disponible et la dépense de consommation, tels qu'ils sont mesurés dans les comptes nationaux, selon différents critères socioéconomiques : niveau de vie, composition du ménage, âge ou catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence. Ce travail mobilise cinq enquêtes (sources) menées à des rythmes différents (annuels ou tous les cinq ans). 2003 est l'année « médiane » la plus récente pour l'ensemble de ces enquêtes. L'étude porte sur les ménages ordinaires de métropole (i.e. hors DOM) qui correspondent au champ commun de ces cinq enquêtes.

Pour plus de détails sur la méthodologie et obtenir les résultats détaillés, consulter le thème « Comptes nationaux – Finances publiques », « rubrique, Revenu, pouvoir d'achat et consommation des ménages », « Revenu, consommation et épargne par catégorie de ménages en 2003 » sur le site insee.fr.

Corrigé

Introduction

À première vue, si l'indicateur retenu est la progression des revenus, de manière générale les Français semblent s'enrichir. Ils sont ainsi de plus en plus nombreux à rejoindre la « classe moyenne » pour laquelle les soucis budgétaires seraient, *a priori*, moindres voire inexistantes (en comparaison des catégories pauvres ou modestes). Or les enquêtes du CREDOC (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie) et de l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques) montrent que l'augmentation du pouvoir d'achat cache en réalité des situations complexes et disparates en fonction du niveau de ressources des ménages. Paradoxalement, un accroissement des revenus peut aller de pair avec une pression budgétaire plus forte si l'on tient compte du poids (relatif) des dépenses incompressibles. Parmi ces dernières, le logement joue un rôle particulièrement important du fait qu'il constitue à la fois un marqueur social (il est le signe d'une réussite ou, à l'inverse, il produit le sentiment d'un déclassement social) et le poste budgétaire le plus important (environ 20 % des dépenses de consommation en 2003) quel que soit le niveau de ressources.

Sera donc expliqué, dans une première partie, le paradoxe entre augmentation du pouvoir d'achat et diminution du revenu « arbitral » (I) avec, comme éléments d'illustration, l'exemple des classes moyennes (A) et la question de l'inégale répartition des dépenses incompressibles (B). Dans une seconde partie sera particulièrement exposé le rôle du logement (II) en montrant les liens entre niveau de confort et de déclassement social d'une part (A), de coût et de parcours résidentiel d'autre part (B).

I. Quand augmentation du pouvoir d'achat rime avec diminution du revenu « arbitral »

Globalement, le niveau de ressources des Français a progressé durant ces 30 dernières années et les classes moyennes, relativement plus nombreuses, semblent avoir particulièrement profité de cette progression. Toutefois le revenu « arbitral » reste peu élevé. Ainsi, par exemple, après avoir payé ses dépenses incompressibles, il reste 300 euros à une personne qui en gagne 1500, pour les loisirs, l'habillement et les biens d'équipement du foyer. De plus, ces dépenses incompressibles sont en proportion plus lourdes quand les revenus baissent.

A. Une évolution des revenus en trompe-l'œil : le cas particulièrement éclairant des classes moyennes

Le revenu médian (il partage exactement en deux la population : la moitié de la population dispose d'un revenu plus élevé que le revenu médian, l'autre moitié d'un revenu moins élevé) en France en 2009 est estimé à 1 467 euros (après impôts). Il a progressé de 83 % entre 1970 et 2004 (de 718 euros à 1 314 euros – en euros constants). Selon la définition du CREDOC, les classes moyennes (inférieures et supérieures) sont celles qui perçoivent entre 1 120 et 2 600 euros. Elles représentent 50 % de la population. Sous ce premier seuil sont regroupées les catégories modestes (entre 780 et 1 120 euros) et les catégories pauvres (moins de 780 euros par mois) qui représentent respectivement 20 % et 10 % de la population. Au-delà du second seuil figurent les catégories aisées ou à haut revenu (au total 20 % de la population).

Contrairement aux représentations, les classes moyennes ne sont pas en déclin. Elles sont relativement plus nombreuses que dans les années 1980 et leur pouvoir d'achat a globalement progressé (depuis les années 1940) plus rapidement que pour l'ensemble de la population. Est-ce à dire qu'une part plus importante de la population française, représentée notamment par les classes moyennes, s'enrichirait ? Selon le CREDOC, la réponse à cette question demande à être

nuancée. Il faudrait, en effet, tenir compte d'au moins deux indicateurs. Le premier fait référence à la progression de salaire. Pour une personne disposant du revenu médian (1 467 euros), il faudrait 32 ans pour qu'elle atteigne le niveau de vie des classes aisées (2 423 euros). Dans les années 1960, cette progression se faisait en 11 ans. Le second argument, qui sera davantage développé dans la partie suivante, renvoie à la question des « dépenses incompressibles » qui augmenteraient plus rapidement que les revenus et concerneraient davantage les classes moyennes et inférieures (comparées aux classes aisées et supérieures). Le revenu « arbitral » (ce qui reste pour les loisirs, les vacances, l'habillement, l'équipement ménager, l'épargne...) serait donc, lui, en baisse.

B. Le poids des dépenses incompressibles inégalement réparti

Les dépenses incompressibles comprennent les dépenses contraintes (logement, eau, gaz, électricité, assurance, téléphone...) et les dépenses incontournables (alimentation, transport, santé, éducation). Le poids de ces dépenses est variable en fonction des revenus non seulement en valeur absolue (ce qui semble logique), mais aussi en valeur relative. En effet, moins une personne est riche et plus, proportionnellement, ses dépenses incompressibles augmentent. Ainsi, pour une personne se situant dans les catégories pauvres (625 euros mensuels), elles représentent 87 % de son budget (le revenu arbitral est donc de 80 euros). Pour une personne disposant du revenu médian (classe moyenne), elles sont encore de 80 %. Elles tombent par contre à 65 % pour un individu à haut revenu (4 213 euros). Parmi les dépenses incontournables, le poids des dépenses alimentaires (hors boissons alcoolisées) est particulièrement révélateur. Pour les catégories les plus modestes, 20 % de leurs dépenses de consommation sont affectés à ce poste en 2003 ; ce pourcentage n'est que 12 % pour les catégories aisées ou à haut revenu.

D'une manière générale, les classes moyennes et pauvres doivent faire face à des dépenses

incompressibles qui augmentent plus vite que leur revenu. Les dépenses contraintes des classes moyennes inférieures (revenus situés entre 1 120 et 1 750 euros) représentaient 21 % de leur budget en 1979, contre 38 % aujourd'hui. Pour les catégories les plus pauvres, cette progression est encore plus spectaculaire, puisqu'elle passe de 24 % à 48 %. Cette augmentation n'est que de 7 points pour les hauts revenus (de 20 % à 27 %).

L'augmentation du poids des dépenses incompressibles tient à plusieurs facteurs. Le premier renvoie à l'inflation récente (années 2007 et 2008) notamment des prix du pétrole et des produits alimentaires qui a davantage pesé sur les revenus des classes moyennes et des catégories populaires (seules les catégories aisées semblent avoir été épargnées). Le second, plus pertinent, repose sur l'augmentation, en longue période (depuis plus de 30 ans), des coûts de l'eau, de l'électricité, du gaz, des frais d'assurance et surtout des loyers, poste particulièrement sensible puisqu'au-delà de la question du confort le logement joue également le rôle de marqueur social (et le cas échéant de déclassement), points développés dans la partie suivante.

II. Le poids particulier du logement : un marqueur social au coût élevé

L'habitation ne répond pas seulement à la fonction de se loger. C'est aussi un marqueur social dans le sens où il influe sur les représentations que l'on a de sa position sociale plus (image d'un certain accomplissement social) ou moins positive (image dévalorisée de soi). Cette image varie en fonction de la qualité de confort du logement et de son coût. Or les prix des loyers ont progressé de 3,4 % par an pendant les 20 dernières années (plus que l'inflation : 2,3 % par an) et les prix de l'immobilier ont plus que doublé au cours des huit dernières années.

A. Une progression du confort relative et un sentiment de déclassement social

De manière générale, et depuis de nombreuses années, les conditions d'habitation s'améliorent.

Le parc des logements rajeunit et les installations sanitaires, électriques ou électroniques se généralisent. La taille des logements a aussi globalement augmenté. Un logement compte aujourd'hui 4 pièces contre 3 en 1962 et la surface moyenne est passée de 31 mètres carrés en 1984 à 40 mètres carrés en 2006.

Mais, malgré cette progression tendancielle du confort des habitations, une proportion encore importante des Français vit dans des logements de qualité médiocre. 14 % des Français se plaignent d'un toit percé, de l'humidité, des moisissures et autant (14 %) d'un problème de plomberie (eau de mauvaise qualité, installation dangereuse ou en mauvais état de fonctionnement). Encore 11 % indiquent une installation électrique défectueuse, voire dangereuse. Au total, pas moins de 32 % des Français vivent dans un logement présentant au moins « un défaut majeur de qualité » (toit percé, humidité, installation de plomberie ou d'électricité défectueuse, absence de sanitaires).

Il existe un effet de renforcement entre la moindre qualité du logement et l'estimation de son poids (quel qu'il soit réellement) dans le budget global. Plus le logement présente de défauts et plus il apparaît comme étant une charge lourde. 67 % des individus qui occupent un logement avec au moins deux défauts majeurs estiment que leurs dépenses de logement représentent une lourde charge financière. Ce pourcentage tombe à 47 % pour les personnes qui occupent un logement sans défaut majeur. Et plus les Français déclarent avoir du mal à faire face à ces charges, plus ils ont le sentiment d'un déclassé social. Les enquêtes du CREDOC ont montré qu'à niveau socio-économique (revenu, diplôme, âge, profession) égal, les personnes qui déclarent avoir du mal à faire face à leurs dépenses se sentent en moyenne deux fois plus nombreuses à se classer dans le bas de l'échelle sociale (ce qui témoignerait d'une image dévalorisée d'elles-mêmes). Le fait d'habiter un logement dégradé accentue donc ce sentiment.

L'augmentation réelle du coût des logements (détaillée dans la partie suivante) est donc d'autant plus mal vécue que la qualité des logements ne s'est pas accrue au même rythme.

B. Une augmentation du coût certaine et un parcours résidentiel bloqué

37,5 % des Français sont « pleinement » propriétaires (sans emprunt à rembourser). Pour eux, le logement pèse de moins en moins dans leur budget (10 % en 2006, contre 13 % en 2004). Par contre la proportion d'accédants à la propriété a tendance à régresser (25 % dans les années 1980, 19,6 % en 2006). Cette régression touche particulièrement les ménages les plus pauvres. Près de la moitié d'entre eux était propriétaire (« pleinement » ou accédant) en 1988 pour seulement 37 % aujourd'hui. En 2003, 69 % de ces ménages sont locataires. Or, si en 50 ans les prix à la consommation ont été multipliés par 10, ceux du loyer, eux, ont été multipliés par 18 et ceux des charges par 26. De sorte que la part du budget qu'ils accordent au logement a doublé (de 24 % de leur budget en 1979 à 48 % en 2009).

Cette augmentation du coût du logement (location ou accession à la propriété) explique qu'environ la moitié des Français estime que les dépenses accordées à ce poste constituent une charge lourde ou très lourde à laquelle elle ne peut faire face (cette proportion était moindre en 1980 : une personne sur trois). Ce constat est particulièrement vrai pour les catégories modestes et moyennes inférieures (revenus inférieurs à 1 750 euros par mois). Cette tendance est inverse pour les catégories les plus aisées (plus de 2 600 euros par mois) : leur logement leur apparaît de moins en moins comme une charge lourde (de 28 % en 1980 à 21 % en 2008 pour les personnes disposant d'un revenu supérieur à 3 010 euros).

En outre, plus le coût du logement (en valeur absolue et relative) augmente, plus le parcours résidentiel est bloqué pour un nombre croissant de personnes. Sont particulièrement concernés les jeunes contraints de rester au domicile

parental, les personnes qui ne peuvent changer de logement quand le ménage s'agrandit (à la suite d'une naissance par exemple) ou accéder à la propriété (avec notamment l'objectif de se préparer un patrimoine pour la retraite). Le CREDOC constate ainsi que de plus en plus de Français vivent dans un logement qui ne correspond pas à leur situation personnelle familiale ou professionnelle.

Conclusion

Les enquêtes du CREDOC et de l'INSEE montrent qu'il est nécessaire de nuancer les indicateurs de revenus par la question des dépenses contraintes et incontournables afin d'avoir une vision la plus juste possible des pressions budgétaires qui pèsent, de manière inégale, sur les ménages. Le poids du logement est particulièrement éclairant

du fait qu'il permet de comprendre le lien entre niveau de confort, coût, sentiment de déclassement social et parcours résidentiel ; ces différents éléments se renforçant les uns les autres.

Comme l'indiquent ces institutions, la situation de la France est particulièrement inquiétante en ce qui concerne la qualité des logements puisqu'elle se situe en dessous de la moyenne européenne (bien après la Slovénie ou la Hongrie par exemple), mais aussi en ce qui concerne leur coût (quand les prix d'achat ont plus que doublé en 15 ans en France, ils restent stables en Allemagne et avec un niveau de confort supérieur). Cela tiendrait au fait que les prix, dans ces pays, sont davantage encadrés et que la politique de construction de logements sociaux (notamment pour les classes moyennes) est davantage volontariste.



Sujet : Le commentaire de texte suivi de questions

Durée  3 heures

Énoncé

- Dégagez les idées principales du texte ci-joint.

Document : « Les jeunes sont-ils victimes des baby-boomers ? », *Alternatives économiques*, hors-série « L'état de l'économie », n° 76, 2^e trimestre 2008.

- Répondez aux questions suivantes :

1. Quelles sont les caractéristiques de l'insertion professionnelle des jeunes d'aujourd'hui ? Développez votre réponse et illustrez vos propos à partir de vos connaissances et de votre expérience.
2. En quoi ces réalités intéressent le travail social ?

Document

Les jeunes sont-ils victimes des baby-boomers ?

Chômage, déqualification, stagnation du pouvoir d'achat..., la situation des jeunes est difficile. Mais ils ne sont pas les seuls à souffrir du ralentissement de la croissance.

La lutte des âges aurait-elle remplacé la lutte des classes ? Les nouvelles générations, celles qui sont arrivées sur le marché du travail depuis 1975, auraient-elles joué les paratonnerres pour permettre à celles qui les précèdent de continuer à vivre douillettement, comme si de rien n'était ? « Vous avez profité à plein et vous nous demandez, ou plutôt nous imposez, de nous serrer la ceinture de dix crans », résume dans un

livre au titre explicite – *J'accuse les baby-boomers*¹ – l'un des membres de cette « génération sacrifiée ». Les jeunes se trouvent certes souvent dans des situations plus difficiles à leur entrée sur le marché du travail que leurs aînés durant les Trente Glorieuses, et ils vont avoir à gérer les conséquences environnementales du mal-développement, mais la thèse d'un complot des baby-boomers est excessive.

Clivage générationnel ?

La comparaison entre le destin de ceux qui sont entrés sur le marché du travail dans les années 50 ou 60² et celui de leurs enfants, qui y sont entrés le plus souvent entre 1975 et 2000, est cruelle. Les premiers, au moins jusqu'en 1975, ont bénéficié du plein-emploi et de hausses de pouvoir d'achat de l'ordre de 4 % par an en moyenne. Un rythme permettant de quadrupler son niveau de vie en trente-cinq ans, et donc d'espérer, même en débutant en bas de l'échelle, atteindre en une vie de travail le niveau de vie affiché par les groupes sociaux favorisés au moment où l'on démarrait dans la vie professionnelle. L'ascenseur social avait donc une signification concrète, y compris pour ceux qui faisaient partie d'un groupe social défavorisé. En outre, l'appel d'air créé par l'essor des cadres et des professions que l'on appelle désormais « intermédiaires » (infirmières, instituteurs, techniciens...) permettait d'occuper des positions sociales plus élevées que celles de ses parents et facilitait l'ascension sociale en cours de carrière.

1. Par Antoine Guedes, éd Mango.2007.

2. Qualifiés souvent de baby-boomers, alors qu'en réalité, le baby-boom a concerné les générations nées entre 1946 et 1968, donc entrées sur le marché du travail une vingtaine d'années – un peu plus ou un peu moins selon les cas – après ces dates. Mais par commodité de langage, nous reprendrons ce vocable inexact.

Au contraire, leurs enfants ont connu un pouvoir d'achat stagnant, quand ce n'est pas déclinant. Le pouvoir d'achat du revenu salarial moyen³ a stagné aux alentours de 1 400 euros mensuels (de 2005) entre 1978 et 2005. Quand la stagnation devient la règle d'ensemble, on ne peut plus compter que sur des hasards – ou des destins – individuels pour améliorer son sort. Et forcément au détriment des autres, puisque la moyenne reste figée. L'ascension sociale généralisée cède alors la place à la concurrence entre les individus, favorisant ceux qui ont plus d'atouts – familiaux, patrimoniaux ou culturels – que les autres.

Les générations arrivées sur le marché du travail avant 1975 avaient la possibilité de choisir entre plusieurs emplois : pour les générations suivantes, ce sont les employeurs qui ont pu choisir entre de nombreux candidats. Avec, au bout du compte, des emplois plus difficiles à décrocher et plus instables : en 2002, les jeunes salariés de 15 à 24 ans ont changé en moyenne deux fois plus souvent d'employeurs que leurs homologues de 1977. Les jeunes, plus diplômés que leurs aînés, doivent accepter dans un tiers des cas un poste moins qualifié que celui auquel ils pourraient prétendre du fait de leurs diplômes. C'est ce contexte qui amène le sociologue Louis Chauvel à parler de « clivage générationnel ». Les baby-boomers auraient-ils cueilli les fleurs et laissé aux suivants les épines ? Pas si simple.

La thèse est excessive, car la génération des baby-boomers n'a pas été épargnée par les difficultés. La hache des ajustements d'emplois a pesé sur les seniors autant, si ce n'est plus, que sur les jeunes. En 2003, un quart des seniors de 50 à 59 ans ayant travaillé au moins vingt ans – et donc faisant partie de cette génération supposée « égoïste » – n'étaient plus en emploi. Majoritairement (63 %) parce qu'ils étaient au chômage ou qu'ils s'étaient retirés du marché du travail sans pour autant être en retraite : maladie, dispense de recherche d'emploi... Et cela dans des conditions de revenus qui n'ont le plus souvent rien de

mirobolantes. Quant à ceux qui conservent un emploi, ils se sentent souvent, dès l'âge de 45 ans, en sursis, leur rémunération est bloquée et leurs perspectives de carrières nulles.

Des mutations supportées par les moins qualifiés

Il existe certes un surchômage des jeunes (22,2 % en 2006), mais il concerne surtout – pour la moitié environ – les non-diplômés, dont le taux de chômage est de l'ordre d'un tiers, et davantage encore pour ceux qui ont cessé leurs études à l'issue de la scolarité obligatoire. Les jeunes diplômés, s'ils ne sont pas épargnés, trouvent assez rapidement des emplois temporaires qui, au fil du temps, se transforment pour l'essentiel en emplois permanents : sept ans après leur entrée sur le marché du travail en 1998, le chômage touchait 9 % des diplômés du secondaire et 5 % des diplômés du supérieur. Et, respectivement, 71 % et 85 % d'entre eux occupaient un emploi à durée indéterminée. Le problème du chômage des jeunes est donc moins affaire de génération que du maintien d'un haut niveau d'échec scolaire dans notre pays.

Si les carrières salariales commencent relativement plus bas que ce n'était le cas dans la génération précédente pour un niveau de formation équivalent, elles ne sont pas inexistantes : dans la génération entrée sur le marché du travail en 1998, un petit tiers des hommes (31 %) et un gros quart des femmes (28 %) occupaient en 2005 une catégorie socioprofessionnelle supérieure à celle dans laquelle ils avaient démarré (par exemple, en passant d'employé qualifié à profession intermédiaire). L'ascenseur social continue donc d'exister, même s'il est plus lent et même si, proportionnellement, moins de monde parvient à l'emprunter.

En revanche, il est vrai que les salaires progressent désormais peu avec l'âge, à l'exception des travailleurs qualifiés et, surtout, très qualifiés. Mais il s'agit moins d'un effet de génération que de la conséquence d'évolutions structurelles. Cela résulte d'abord de la faible progression des gains de productivité horaire (de l'ordre de 1,5 % par an entre 1990 et 2005), alors qu'ils étaient de l'ordre de 4 % durant les Trente Glorieuses. C'est le résultat à la fois de la tertiarisation croissante de l'économie et des politiques publiques visant à « enrichir la croissance en emplois ». Or, seuls des gains de productivité élevés peuvent permettre

3. Alors que le salaire mesure le gain horaire ou mensuel pour un temps plein, le revenu salarial mesure le gain annuel effectif compte tenu des interruptions d'emploi (chômage, maladie) et du temps partiel. Ne sont pas pris en compte les éventuels revenus de remplacement (assurance chômage, indemnités journalières d'assurance maladie ou congés maternité).

la hausse du pouvoir d'achat des salaires sans déséquilibrer l'économie. À cela s'ajoute l'augmentation des cotisations sociales salariales (y compris CSG et CRDS) qui, durant la même période (1990-2005), a atteint 4,5 points, ralentissant d'autant la progression des salaires nets. Enfin, on a assisté à une hausse sensible du nombre d'heures non travaillées, en raison de la réduction du temps de travail, mais surtout de la multiplication des temps partiels et des périodes de chômage. Ces derniers facteurs – chômage et temps partiel – touchent particulièrement les jeunes, et surtout les jeunes peu ou pas diplômés.

Au total, les mutations auxquelles l'économie française a dû faire face depuis une trentaine d'années ont donc été supportées principalement par la partie la moins qualifiée de la population, jeunes et moins jeunes

confondus, plutôt que par une classe d'âge particulière. Même si la période d'insertion dans l'emploi durable s'est allongée pour l'ensemble des jeunes. Relativiser l'aspect générationnel ne doit toutefois pas conduire à exonérer de toutes responsabilités les actuelles générations vieillissantes. Elles ne se sont guère interrogées, en particulier, sur le caractère durable du mode de vie et de production qu'elles ont largement contribué à construire. Aujourd'hui, nous sommes contraints, pour des raisons essentiellement environnementales, de donner un sérieux coup de barre, impliquant probablement des coûts élevés. Les générations à venir en subiront, pour l'essentiel, les conséquences. Mais la myopie d'un système économique ne doit pas être confondue avec un conflit intergénérationnel.

Denis Clerc

La dette publique, un fardeau pour les plus jeunes ?

La dette publique s'élève actuellement à près de 1 200 milliards d'euros, soit 19 000 euros par habitant. Elle n'a guère cessé de progresser depuis trente ans, si bien que les nouvelles générations redoutent le moment où il faudra la rembourser. Ce qui se traduira alors soit par une ponction supplémentaire sur leurs revenus, soit par une moindre progression de la richesse nationale : dans les deux cas, ils devront payer ce que leurs aînés ont emprunté. Il s'agit donc bien d'un transfert intergénérationnel.

Jérôme Créel et Henri Sterdyniak soulignent¹ cependant que «le nouveau-né français hérite d'une dette publique, mais (...) aussi d'actifs publics : routes, écoles, maternité, équipements sportifs... Évoquer l'une sans évoquer les autres n'a guère de sens économique. Le jeune Français qui entre dans la vie active à 20 ou 25 ans peut certes refuser de rembourser la dette publique, mais il serait juste qu'en contrepartie il rembourse à la génération précédente son éducation, ses dépenses de santé et les équipements collectifs». Les administrations publiques n'ont pas que des dettes, en effet, et leurs actifs, s'ils devaient être vendus à la valeur à laquelle ils sont estimés, dégageraient, toujours par habitant, 30 000 euros environ : autant dire que chaque bébé qui naît aujourd'hui hérite non d'une dette, mais d'un actif de 11 000 euros, accumulé par les générations qui l'ont précédé.

Autant il est légitime de s'inquiéter de la montée continue de la dette publique et de demander aux gestionnaires publics des comptes sur l'efficacité des emprunts effectués, autant focaliser sur le seul montant à rembourser est réducteur.

1. «Faut-il réduire la dette publique?», Lettre de l'OFCE n° 271, janvier 2006.

Corrigé

Commentaire de texte

Le document est un article extrait de la revue *Alternatives économiques* datant de 2008. Il s'agit d'une publication hors-série dont le thème est l'état de l'économie (n° 76, « L'état de l'économie », 2008).

Cet article rédigé par Denis Clerc vise à analyser la situation des jeunes au regard de leur insertion professionnelle, en reprenant, puis en déconstruisant les propos d'Antoine Guedes dans son livre *J'accuse les baby-boomers*.

Les jeunes de moins de 30 ans souffrent aujourd'hui de difficultés à s'insérer sur le marché du travail de façon durable. Ils connaissent une concurrence rude entre les candidats à l'embauche, pour des emplois souvent précaires, à durée déterminée ou à temps partiel. Le système économique et les salaires stagnent alors que le pouvoir d'achat baisse au rythme des augmentations de taxes et de cotisations sociales.

Leur situation est bien différente que celle qu'ont connue leurs aînés issus du baby-boom. Entrés sur le marché du travail dans les années 1950-60, ils ont connu le plein-emploi, avec le choix de leur orientation professionnelle parmi un panel de professions en plein essor, et l'ascension sociale, c'est-à-dire non seulement la possibilité d'occuper des emplois plus élevés que leurs parents dans la hiérarchie sociale, mais aussi d'évoluer au cours de leur carrière.

Deux générations se distinguent ainsi : la génération des baby-boomers et celle des jeunes entrés sur le marché du travail à partir de 1975.

Ce constat amène le sociologue Louis Chauvel à parler de « clivage générationnel ». Pour certains, les baby-boomers seraient responsables des difficultés actuelles des jeunes, c'est la thèse que développe Antoine Guedes dans son livre

J'accuse les baby-boomers, évoquant l'idée d'une forme de complot de la part de cette génération considérée comme privilégiée et laissant à leurs descendants la stagnation économique, la baisse du pouvoir d'achat et les conséquences environnementales du mal développement.

Cette génération n'est pourtant pas aujourd'hui épargnée par ce même marché de l'emploi : les ajustements d'emplois actuels bloquent leur rémunération et perspectives de carrière. Certains, dès l'âge de 45 ans, se sentent « en sursis », premières victimes des plans sociaux. D'autres, au chômage, peinent à retrouver un emploi. Ils se trouvent « retirés » du marché pour cause de maladie, de dispense de recherche d'emploi ou simplement face à la même concurrence que les jeunes. Pour eux aussi, le pouvoir d'achat a baissé, avec leurs revenus.

Aussi, il convient de relativiser cette idée de « clivage générationnel » car les choses ne sont pas si simples.

En effet, même si les salaires de départ sont plus bas aujourd'hui que dans les années 60 à niveau de formation équivalent, il existe tout de même des évolutions possibles. L'ascenseur social fonctionnerait donc encore, mais plus lentement.

De plus, le taux de chômage chez les jeunes est très important (de l'ordre de 22,2 % en 2006), en particulier pour les jeunes peu qualifiés, non diplômés et qui ont cessé leurs études à 16 ans. Pour ces derniers, la concurrence pèse particulièrement lourd, la sélection à l'embauche amenant les employeurs potentiels à privilégier les candidats diplômés. Dans ce contexte, le chômage serait davantage lié à l'échec scolaire qu'à la lutte des âges.

Baisse des gains de productivité, tertiarisation de l'économie, augmentation des cotisations salariales et sociales, multiplication des temps partiels et des périodes de chômage : les mutations

structurelles de l'économie française depuis trente ans touchent l'ensemble des générations, mais sont davantage subies par les personnes les moins qualifiées, jeunes comme moins jeunes.

Question 1

L'insertion sociale et professionnelle désigne le processus permettant l'intégration d'une personne au sein du système socio-économique. Elle couvre l'ensemble des rapports de la personne avec son environnement social. Être inséré signifie avoir une place, être assuré de positions sociales différenciées et reconnues.

Aujourd'hui, avec les difficultés liées au marché de l'emploi et la monnaie de la précarité sociale, de nouvelles formes d'insertion voient le jour. On parle notamment d'insertion par le logement, d'insertion par la culture, etc. C'est autour de l'accès à l'emploi des jeunes que la notion d'insertion sociale s'est imposée et développée.

C'est surtout à la suite du rapport «L'insertion sociale et professionnelle des jeunes» de Bertrand Schwartz, en 1981, que la catégorie d'insertion va prendre une place centrale dans les politiques publiques.

Le passage de l'enfance à l'âge adulte s'est profondément transformé depuis trente ans. Ce qui était auparavant une transition courte permettant de passer de la formation à l'emploi, de trouver un logement et de fonder une famille est devenu aujourd'hui une période qui s'éternise. Les étapes censées jalonner l'entrée dans la vie adulte ne sont plus aussi nettes qu'auparavant. De plus en plus de jeunes se retrouvent en difficulté pour s'insérer dans la vie. Le contexte socio-économique en France (hausse du chômage, emplois précaires, pénurie du logement, hausse du niveau d'études et de qualification, etc.) ne favorise pas l'insertion sociale et professionnelle des jeunes.

Pour les jeunes qui ont arrêté leurs études au terme de l'obligation scolaire, les opportunités de trouver un emploi sont particulièrement restreintes. Aujourd'hui, le lien formation/emploi est

prédominant et l'ensemble des métiers tend à se professionnaliser. Je peux, pour illustrer ce propos, évoquer les récents diplômés de «concierge», «auxiliaire de vie» ou encore d'«employé d'étage». Pour ces jeunes sortis du système formatif, les chances de s'insérer professionnellement sont minces, sauf à intégrer une formation par la suite. Les missions locales peuvent les aider dans ce sens s'ils ont moins de 25 ans.

Pour ceux qui ont poursuivi leurs études, les possibilités de trouver un emploi sont facilitées. Encore faut-il que leur qualification corresponde aux besoins socio-économiques de l'endroit où ils se trouvent. Pour eux, il s'agit d'être mobile et disponible. Cela sous-entend également certaines possibilités financières, trouver un «job étudiant», ou bénéficier de solidarités familiales pour assurer la continuité de ses études ou encore pour trouver un logement malgré la pénurie d'hébergement universitaire, par exemple.

Le chemin vers l'insertion professionnelle des jeunes est semé d'embûches. Il se caractérise par des difficultés à trouver une orientation en rapport avec leurs compétences, à trouver des moyens pour atteindre une qualification dans de bonnes conditions, puis à se présenter sur le marché du travail. Or ce même marché est particulièrement sélectif aujourd'hui. Difficile de décrocher son premier emploi sans expériences préalables; s'y ajoutent précarité des contrats, temps partiel subi, etc.

L'emploi devient une contrainte «alimentaire», mais l'insertion professionnelle des jeunes ne s'atteint pas qu'à la signature d'un contrat de travail. Ce contrat doit être durable, pérenne, correspondre aux attentes et aux compétences de la personne pour lui permettre de trouver sa place dans la société et, ainsi, s'insérer professionnellement.

Question 2

«Le travail social est une activité visant à aider à l'adaptation réciproque des individus et de leur milieu social, cet objectif est atteint par l'utilisation

de techniques et de méthodes destinées à permettre aux individus, aux groupes, aux collectivités de faire face à leurs besoins, de résoudre les problèmes que pose leur adaptation à une société en évolution, grâce à une action coopérative, d'améliorer les conditions économiques et sociales.» (Définition des Nations unies, 1959).

Aussi les travailleurs sociaux peuvent-ils travailler avec un public jeune et leur famille de façon individuelle ou collective, en considérant la structure socio-économique de leur territoire d'intervention : pays, région, département, collectivités, bassin d'emploi, etc.

En prenant en compte les difficultés auxquelles les jeunes ont à faire face, les travailleurs sociaux peuvent orienter leurs actions.

Plusieurs actions de prévention peuvent être entreprises avec un jeune pour favoriser son insertion professionnelle : les actions de prévention du décrochage scolaire par un ASS scolaire par exemple prennent en compte les réalités citées précédemment, puisqu'il s'agit de limiter les arrêts de scolarité « trop » précoces pour notre société.

Les actions de soutien à la qualification par les aides financières, sous forme de bourses, qui peuvent être demandées avec l'aide d'un ASS du CROUS, afin de permettre à un jeune d'entamer et de poursuivre des études et d'obtenir un diplôme.

Les travailleurs sociaux assurent également les accompagnements à l'insertion sociale et professionnelle qui peuvent être proposés à un jeune, tels que les contrats de type CIVIS ou encore les contrats jeunes majeurs qui aident un jeune à développer son autonomie et à se projeter vers l'avenir. L'accompagnement vers l'insertion professionnelle peut se traduire par l'aide à la recherche d'un lieu de stage en vue d'une entrée en formation par alternance ou l'aide à la recherche de fonds financiers pour passer le permis de conduire par exemple.

Il s'agit aussi pour le travail social de travailler sur tout ce qui peut faire frein à l'emploi : jeunes parents sans moyens de garde pour les enfants, situation d'illettrisme, difficultés liées à la santé, au handicap, manque de confiance en soi, etc.

La précarité de l'emploi des jeunes est à prendre en compte pour le travail social. Cette instabilité de statut et de revenus peut impliquer des difficultés particulières pour les jeunes : difficultés à se situer dans un projet de vie, difficultés à trouver un logement par manque de garantie locative, etc.

L'insertion professionnelle peut ne pas être la problématique principale d'un accompagnement, mais elle peut être envisagée de façon transversale par un travailleur social.