



HAL
open science

Comment expliquer la perception des inégalités en France ?

Olivier Galland, Yannick Lemel, Alexandra Frénod

► **To cite this version:**

Olivier Galland, Yannick Lemel, Alexandra Frénod. Comment expliquer la perception des inégalités en France?. 2013. halshs-00870568

HAL Id: halshs-00870568

<https://shs.hal.science/halshs-00870568>

Preprint submitted on 7 Oct 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Comment expliquer la perception des inégalités en France ?

Olivier Galland
Yannick Lemel
Alexandra Frénod

N°52 | octobre 2013

Cet article vise à examiner plusieurs théories explicatives de la perception des inégalités sociales en se fondant sur une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon représentatif de Français complétée par une série d'entretiens qualitatifs. La théorie de « l'intérêt bien compris » lié à la position sociale, celle de l'effet éventuel de mécanismes de frustration relative, et de l'effet de l'adhésion à des valeurs en matière de justification des inégalités économiques seront examinées. Une des originalités de l'enquête que nous utiliserons est de distinguer trois registres de perception des inégalités : la perception de leur force dans la société, le degré auquel elles sont jugées plus ou moins illégitimes, et enfin le degré auquel la personne elle-même se sent personnellement affectée.

Comment expliquer la perception des inégalités en France ?

Olivier Galland & Yannick Lemel
avec la collaboration d'Alexandra Frenod

Octobre 2013

Les auteurs

Olivier Galland, GEMASS (CNRS, Paris-Sorbonne) : ogalland@msh-paris.fr

Yannick Lemel, CREST et GEMASS (CNRS, Paris-Sorbonne) : lemel@ensae.fr

Alexandra Frénod, GEMASS (CNRS, Paris-Sorbonne) : afrenod@msh-paris.fr

Le texte

Ce texte a été rédigé dans le cadre du projet de recherche Perception des Inégalités et Sentiments de Justice (PISJ) mené en 2009-2011 avec le soutien de la Fondation Del Duca à l'Académie des Sciences Morales et Politique. Une version remaniée de cet article a été publiée sous le titre « La perception des inégalités en France : essai d'explication » dans la *Revue européenne des Sciences sociales (European Journal of Social Sciences)*, n° 51-1, 2013, p. 179-211.

Ce papier est publié par le Groupe d'étude des méthodes de l'Analyse sociologique de la Sorbonne (GEMASS - CNRS, Paris Sorbonne, FMSH) à Paris, dans la collection de working papers de la Fondation Maison des sciences de l'homme.

Site Internet du GEMASS : <http://gemass.fr/>

Citer ce document

Olivier Galland & Yannick Lemel, avec la collaboration d'Alexandra Frenod, *Comment expliquer la perception des inégalités en France ?*, FMSH-WP-2013-52, GeWoP-5, octobre 2013.

© Fondation Maison des sciences de l'homme - 2013

Informations et soumission des textes :

[wpfmsm@msh-paris.fr](mailto:wpfmsh@msh-paris.fr)

Fondation Maison des sciences de l'homme
190-196 avenue de France
75013 Paris - France

<http://www.msh-paris.fr>

<http://halshs.archives-ouvertes.fr/FMSH-WP>

<http://wpfmsm.hypotheses.org>

Les Working Papers et les Position Papers de la Fondation Maison des sciences de l'homme ont pour objectif la diffusion ouverte des travaux en train de se faire dans le cadre des diverses activités scientifiques de la Fondation : Le Collège d'études mondiales, Bourses Fernand Braudel-IFER, Programmes scientifiques, hébergement à la Maison Suger, Séminaires et Centres associés, Directeurs d'études associés...

Les opinions exprimées dans cet article n'engagent que leur auteur et ne reflètent pas nécessairement les positions institutionnelles de la Fondation MSH.

The Working Papers and Position Papers of the FMSH are produced in the course of the scientific activities of the FMSH: the chairs of the Institute for Global Studies, Fernand Braudel-IFER grants, the Foundation's scientific programmes, or the scholars hosted at the Maison Suger or as associate research directors. Working Papers may also be produced in partnership with affiliated institutions.

The views expressed in this paper are the author's own and do not necessarily reflect institutional positions from the Foundation MSH.

Résumé

Cet article vise à examiner plusieurs théories explicatives de la perception des inégalités sociales en se fondant sur une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon représentatif de Français complétée par une série d'entretiens qualitatifs. La théorie de « l'intérêt bien compris » lié à la position sociale, celle de l'effet éventuel de mécanismes de frustration relative, et de l'effet de l'adhésion à des valeurs en matière de justification des inégalités économiques seront examinées. Une des originalités de l'enquête que nous utiliserons est de distinguer trois registres de perception des inégalités : la perception de leur force dans la société, le degré auquel elles sont jugées plus ou moins illégitimes, et enfin le degré auquel la personne elle-même se sent personnellement affectée. Les résultats montrent des effets contrastés des différentes variables explicatives selon ces registres de perception des inégalités. La position sociale comme les mécanismes de frustration relative expliquent bien l'impact personnellement ressenti, alors qu'ils n'ont pratiquement aucun effet sur la perception globale des inégalités sociales. A l'inverse, cette dernière est bien expliquée par l'adhésion à des valeurs. Le registre global d'appréhension des inégalités est donc principalement dépendant d'orientations idéologiques, tandis que le registre personnel est exclusivement dépendant de la position des individus dans la stratification sociale.

Mots-clefs

statut social, inégalités, stratification sociale, discrimination, justice sociale, frustration relative

How to explain the perception of social inequalities in France?

Abstract

This article aims to test three explanatory theories of the perception of social inequalities, on the basis of a quantitative survey, completed by qualitative interviews. We will examine the theory of "in the best interests" linked to social position, the theory of the possible effect of relative deprivation mechanisms and the theory of values in terms of social justice. The results show contrasting effects of the different explanatory variables according to the perception level of inequality. Social status as well as relative deprivation mechanisms explain the personally felt impact, whereas they have practically no effect on the wider perception of social inequalities. On the other hand the perception of inequalities in society is associated, whatever the subject's social status, with principles of justice. It is not the position of individuals in the system of social stratification that informs their perception of inequalities, but rather principles that are largely independent of their social status.

Keywords

social status, social stratification, discrimination, inequality, social justice, relative deprivation

Sommaire

L'état des lieux : quelles sont les opinions des Français au sujet des inégalités sociales ?	5
Globalement, des inégalités dans la société jugées fortes et intolérables	5
Un optimisme plus grand sur la situation personnelle	6
Deux types d'inégalités : accès aux biens sociaux et discriminations	7
Les théories explicatives	9
Les questions de recherche	10
L'effet de la position sociale	12
L'effet des mécanismes de comparaison sociale	14
L'effet des valeurs	18
Synthèse et conclusion	22
Bibliographie	25
Annexes	26

Les Français ont le sentiment d'appartenir à une société très inégalitaire. Une recherche récente (Forsé, Galland, 2011) confirme ce résultat que des enquêtes précédentes comparatives avaient déjà mis en lumière, notamment l'enquête ISSP 1999 consacrée à la représentation des inégalités (Forsé, Parodi, 2010). Cet article part de ce constat, mais il vise à mieux comprendre les ressorts de ces perceptions en s'appuyant sur un double matériau, quantitatif et qualitatif, dont on trouvera la description en Annexe 1. Il cherche à évaluer diverses théories explicatives de ces perceptions, notamment en examinant les relations entre les diverses composantes de la position sociale occupée par les individus et leurs perceptions des différentes facettes des inégalités, ainsi que l'effet exercé par l'adhésion à des valeurs qui peuvent contribuer ou non à justifier certains types d'inégalités ou un certain degré d'inégalité.

L'état des lieux : quelles sont les opinions des Français au sujet des inégalités sociales ?

Globalement, des inégalités dans la société jugées fortes et intolérables

Une originalité de l'enquête menée sur la perception des inégalités et des sentiments de justice (dite PISJ) sur laquelle s'appuie cet article est de ne pas se limiter aux seules inégalités économiques – revenu ou patrimoine –, comme on le fait usuellement, mais d'en distinguer plusieurs types. Les personnes interrogées dans l'enquête devaient ainsi donner leur opinion au sujet de douze types d'inégalités : revenu, patrimoine, emploi, éducation, accès aux soins médicaux, risques technologiques, origine ethnique, sexe, âge, insécurité, logement, pénibilité du travail. Ces inégalités ne sont évidemment pas toutes de même nature, nous y reviendrons.

Une autre originalité de l'enquête est de distinguer différentes composantes de la perception des individus au sujet des inégalités sociales. On distingue ainsi, pour chaque type d'inégalité, trois types d'appréciation : l'opinion sur l'importance objective d'un type d'inégalité dans la société tout entière (nous résumerons cette appréciation dans la suite de l'article par le terme « force »),

l'opinion sur le caractère plus ou moins acceptable ou inacceptable d'un type donné d'inégalités dans la société (nous résumerons cette appréciation par le terme « illégitimité ») et enfin, le sentiment d'être personnellement plus ou moins touché par un type donné d'inégalités (nous résumerons cette appréciation par le terme « impact personnel »).

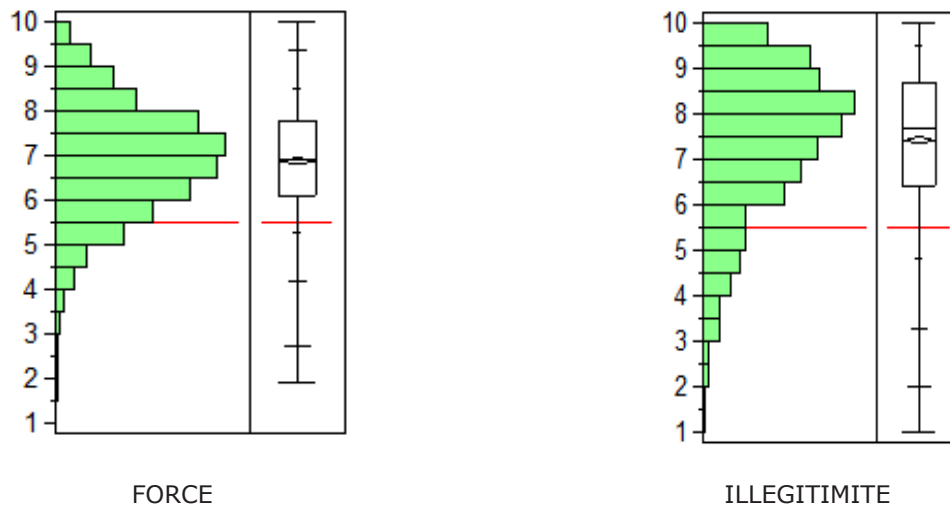
Lorsqu'on examine les réponses à ces batteries de questions, un premier résultat apparaît : en première approximation, les appréciations des Français sont relativement similaires d'un type d'inégalités à l'autre¹. Les analyses en composantes principales de chacune des trois batteries – force, illégitimité et impact personnel – de questions relatives aux douze types d'inégalités, montrent, chacune, un premier facteur très largement dominant (avec des valeurs propres comprises entre 4 et 7 selon les types d'appréciations considérées, force, illégitimité ou impact personnel). Le second facteur est à la limite de la significativité (valeur propre voisine de 1). Il permet néanmoins de distinguer, on le verra plus loin, deux types d'inégalités différents.

Ce « facteur taille » qui définit donc les premières composantes des ACP justifie de construire des indicateurs globaux, respectivement de la « force », de « l'illégitimité » et de « l'impact personnel » sommant les réponses pour l'ensemble des types d'inégalités considérés². La figure 1 montre que la distribution des scores de la force et l'illégitimité perçue des inégalités sociales (tous types confondus donc) est largement décalée vers

1. Dans cet article, on va être conduit à comparer les réponses données par des individus ou des groupes d'individus à des questions leur demandant de noter des situations sur des échelles (de 1 à 10, ou de 1 à 4). Faire de telles comparaisons suppose évidemment que les évaluateurs utilisent à peu près les mêmes règles de notation, quels qu'ils soient et quel que soit l'objet qu'ils évaluent. Ce sont des hypothèses qu'on peut critiquer. Les évaluer nécessiterait sans doute d'estimer des modèles inspirés des travaux des psychomotriciens sur les analyses de type DIF (differential item functioning) incluant des effets « person-by-item » (voir De Boeck & Wilson, 2004, chapitre 7). Ce sont des modélisations complexes qu'il faudrait adapter au cas particulier des opinions qui sont par nature plus subjectives. Nous retiendrons donc la pratique courante d'accepter les hypothèses permettant la comparabilité, quitte à essayer d'en évaluer l'incidence à l'occasion.

2. L'alpha de Cronbach usuellement utilisé pour apprécier la fiabilité d'une échelle, est de 0,86 pour l'échelle de force des inégalités et de 0,93 pour celle d'illégitimité. Ces deux échelles qui somment les réponses à une batterie de 12 questions offrant dix modalités de réponse, ont donc une valeur minimum de 12 et une valeur maximum de 120.

Figure 1 Distribution de l'échelle de « force » et « d'illégitimité » des inégalités



les notes élevées de l'échelle, la moyenne étant de 6,8 pour la force des inégalités et de 7,4 pour leur illégitimité perçue. Les inégalités sont jugées fortes et, plus encore, inacceptables³. Le consensus est assez marqué et il l'est plus encore sur l'illégitimité des inégalités que sur l'appréciation de la situation objective.

Un optimisme plus grand sur la situation personnelle

Le contraste de ces réponses sur la situation globale des inégalités en France avec celles données par les personnes sur leur situation personnelle est frappant. La réponse est de 2,2 en moyenne, tous types d'inégalités confondus sur une échelle de 1 à 4, 4 pour la réponse « très défavorisé »⁴.

3. On retrouve bien dans les entretiens qualitatifs la même tonalité générale critique sur l'état des inégalités en France.

4. La question sur « l'impact personnel » des inégalités offrait volontairement des choix de positionnements moins nombreux (très favorisé, plutôt favorisé, assez défavorisé, très défavorisé) que ce n'était le cas pour les appréciations sur la société globale, l'idée étant d'offrir des choix plus explicites que ne peut l'être une simple notation. Par ailleurs, la possibilité de se déclarer « non concerné » était donnée aux personnes interrogées sur le degré auquel elles étaient personnellement touchées par les différents types d'inégalités. Exclure des analyses toutes les personnes ayant déclaré au moins une fois n'être pas concerné par une inégalité aurait nettement réduit l'échantillon. Il a donc fallu imputer ces réponses « non concerné ». Diverses options étaient possibles. Après examen des résultats d'une analyse des correspondances multiples montrant que les modalités « non concerné » se positionnent avec les modalités intermédiaires, nous avons considéré que donner une telle réponse pouvait en fait

Les Français jugent en moyenne leur situation personnelle plutôt bonne, bien meilleure qu'ils ne jugent la situation de la société dans son ensemble. Cependant, la variabilité de leurs opinions sur leur situation personnelle est sans doute plus grande que celles qui concernent la société, comme on le verra plus loin et on constate d'ailleurs que le premier facteur de l'analyse en composantes principales de la batterie de questions correspondantes est moins important (36% de la variance seulement, facteur suivant 8%) même si une échelle globale de fort bonne qualité peut être construite en sommant tous les items.

Tous ces résultats se retrouvent tout à fait au travers des entretiens qualitatifs. De manière générale, la situation personnelle est jugée meilleure que la situation générale même si les raisons d'en juger ainsi sont assez variées comme l'attestent les entretiens (voir encadré), les inégalités sont jugées importantes, peu tolérables et devant être résorbées, à tout le moins, ne pas dépasser un certain seuil. Il y a notamment une relative unanimité pour considérer que tout le monde devrait avoir droit à une « vie décente », à la possibilité de « vivre dignement », c'est-à-dire pouvoir accéder à une sorte de minimum vital comprenant au moins la possibilité de se nourrir et de se loger. Mais beaucoup de personnes interviewées, tout

s'assimiler à la situation moyenne et avons donc recodé les réponses en conséquence. Les réponses (avant, comme après recodage) sont fortement corrélées et on peut créer un score global en additionnant toutes les réponses. L'alpha de Cronbach de l'échelle ainsi constituée est de 0,84.

Les opinions des Français sur leur situation personnelle au regard des inégalités

Quels critères mettent en avant ceux qui portent un jugement positif intrinsèque sur leur situation ?

• *leurs besoins de base sont satisfaits et ils mènent une vie décente :*

Le fait d'« avoir un travail » (2), d'« avoir un logement convenable » (6), de « vivre sans soucis d'argent » (10), d'« avoir de quoi vivre » (13), d'« avoir à peu près ce qu'il faut » (21), c'est-à-dire de « ne manquer de rien » (28) tout en n'ayant « pas de besoins considérables » (30), autrement dit « en ne confondant pas ses besoins avec ses envies » (35), bénéficier d'un « certain minimum pour vivre dignement » (39), dans « le respect de l'intégrité de sa personne » (50) sont les arguments qu'utilisent la plupart des interviewés pour illustrer qu'ils se sentent plutôt favorisés. (Voir notamment entretiens n° 2, 6, 10, 13, 21, 28, 30, 35, 39, 50)

• *ils tirent une satisfaction de leur activité professionnelle :*

Pour beaucoup également, le plus important dans la vie est non seulement d'avoir un travail qui leur permet d'« exister socialement » (1), car c'est l'emploi qui essentiellement permet de « gagner de quoi vivre » (6). Mais aussi ils considèrent que l'activité professionnelle « structure la vie et la personnalité des individus » (18). Pour eux, le reste, notamment le niveau de rémunération et le sentiment d'injustice qui pourrait y être associé, est secondaire. La satisfaction au travail - qui est d'autant plus grande que leur emploi est « plaisant », « intéressant », « enrichissant », «

socialement utile », touchant directement « aux rapports humains » (1, 2, 18, 30, 43) - peut ainsi apparaître comme tellement gratifiante qu'elle compense éventuellement un salaire peu élevé. (Voir notamment entretiens n° 1, 2, 6, 18, 30, 43, 50)

• *ils ont fait leurs choix de vie :*

Notamment en matière d'emploi et de rémunération, beaucoup considèrent que les choix qu'ils ont faits dans l'orientation de leur vie étaient associés dès le départ à un certain niveau de revenu ou plus largement à certaines conditions de vie. Ce sentiment d'avoir fait des choix en toute connaissance de cause, atténué donc très fortement et très consciemment leur sentiment d'iniquité. Selon eux en effet on ne peut revendiquer des avantages connus pour être inatteignables dans le type de vie qu'on a choisi : « on est maître de son destin, il ne faut pas se positionner en victime » (7). (Voir notamment Entretiens n° 6, 7, 30, 41) • ils ont fait des études et ont un accès à la culture :

Avoir fait « un peu d'études » (35), « avoir un accès à la culture » (35), « partir en vacances » (19), « s'intéresser à l'éducation de ses enfants » (1), avoir un « capital culturel » (3) ou détenir un « équipement socio-culturel à peu près raisonnable » (35), évoluer dans un « milieu cultivé » (2), sont également mis en valeur comme des atouts par les interviewés pour, au-delà de leur situation matérielle, juger positivement leur condition personnelle. (Voir notamment Entretiens n° 2, 3, 19, 35)

en dénonçant la présence des inégalités dans la société, reconnaissent qu'elles sont elles-mêmes épargnées et que, somme toute, la société française est plutôt juste, considérant qu'il vaut mieux y vivre que dans d'autres pays parce que le degré de protection sociale y est élevé, même s'il a tendance à être aujourd'hui fragilisé.

Deux types d'inégalités : accès aux biens sociaux et discriminations

Si tous les types d'inégalités sont très corrélés, les ACP distinguent un 2^e facteur (tableau 1). Celui-ci oppose revenu et patrimoine (et à un moindre

degré le chômage) aux inégalités liées au genre, à l'âge, à l'origine ethnique, aux risques technologiques, à l'insécurité et à un moindre degré aux soins médicaux. Cette opposition est assez cohérente d'un point de vue analytique. On voit qu'elle correspond à une différenciation entre des inégalités d'accès à des biens sociaux (revenu, patrimoine, emploi...) et des discriminations (inégalités entre des catégories d'individus, hommes et femmes, jeunes et personnes plus âgées, nationaux et immigrés etc.). On notera que risques technologiques et insécurité sont dans ce deuxième ensemble, probablement parce qu'ils se rapprochent plus d'un effet discriminatoire (un

lieu de résidence, par exemple, peut être associé à des risques technologiques spécifiques que ne connaissent pas des personnes habitant dans d'autres endroits mais qui frappent uniformément toutes les personnes vivant au même endroit. Des commentaires de ce type apparaissent d'ailleurs spontanément dans les entretiens qualitatifs). Il paraît donc légitime de distinguer, parmi les perceptions des inégalités, celles qui portent sur des biens sociaux de celles qui portent sur des discriminations. Il est possible que les attitudes à l'égard de ces deux types d'inégalités soient différentes et que les variables explicatives qui y sont associées le soient également.

Nous avons donc calculé deux scores, l'un sommant les inégalités de revenu et de patrimoine, que l'on qualifiera d'inégalités économiques, l'autre les inégalités ethniques, d'âge et de genre,

que l'on qualifiera d'inégalités identitaires. On aurait pu intégrer les inégalités vis-à-vis des risques technologiques et de l'insécurité au score d'inégalités identitaires, mais les alphas de Cronbach étant très similaires, il nous a paru préférable de nous limiter aux discriminations usuellement évoquées dans le débat social: ethnique, genre, catégories d'âge. On remarquera que ces deux types d'inégalités renvoient à deux composantes de la position sociale que l'on a coutume de distinguer : les attributs que les sociologues qualifient habituellement d'*achieved* – statuts *acquis* comme le revenu ou la profession – et ceux qui sont qualifiés d'*ascribed* – statuts *assignés* comme le sexe ou la génération. On pourra se demander s'il se dégage des liens particuliers entre ces deux composantes du statut et les deux types de perception des inégalités qui leur correspondent logiquement.

Tableau 1 Analyses en composantes principales sur les types d'inégalités

	Force		Illégitimité		Impact personnel	
% de variance expliquée	39%	10%	58%	10%	34%	9%
facteurs	F1	F2	F1	F2	F1	F2
Les inégalités de revenu	0,616	0,507	0,623	0,617	0,651	-0,430
Les inégalités de patrimoine	0,458	0,673	0,493	0,738	0,530	-0,532
Les inégalités face au chômage et aux emplois précaires	0,655	0,274	0,802	0,175	0,629	-0,218
Les inégalités dans les études scolaires	0,644	0,066	0,789	-0,007	0,522	-0,052
Les inégalités d'accès aux soins médicaux	0,615	-0,197	0,803	-0,141	0,589	-0,018
Les inégalités d'exposition aux risques technologiques	0,600	<u>-0,346</u>	0,730	-0,065	0,541	<u>0,202</u>
Les inégalités liées à l'origine ethnique	0,613	0,019	0,775	<u>-0,203</u>	0,573	<u>0,348</u>
Les inégalités entre les hommes et les femmes	0,643	<u>-0,262</u>	0,823	<u>-0,254</u>	0,531	<u>0,357</u>
Les inégalités entre les jeunes et les plus âgés	0,601	<u>-0,336</u>	0,806	<u>-0,199</u>	0,602	<u>0,248</u>
Les inégalités face à l'insécurité	0,609	<u>-0,331</u>	0,822	<u>-0,201</u>	0,600	<u>0,381</u>
Les inégalités de logement	0,721	0,040	0,842	-0,049	0,680	-0,145
Les inégalités de pénibilité du travail	0,713	0,024	0,801	0,014	0,550	-0,075

Les théories explicatives

Quelles sont maintenant les hypothèses sur lesquelles nous pouvons travailler pour tenter d'expliquer les perceptions des inégalités des Français et leurs variations éventuelles ? Les travaux précédents menés sur la question de la perception des inégalités, surtout d'origine nord-américaine, permettent de distinguer (sans prétendre à l'exhaustivité) six théories possibles cherchant à expliquer la perception des inégalités sociales.

Une première théorie est une *théorie de légitimation de l'existant* : les personnes adapteraient leurs standards normatifs à leur perception de la situation ; ce que les gens pensent être la réalité déterminerait finalement ce qu'ils pensent *devoir être* la réalité. Selon cette théorie de la légitimation, plus les gens perçoivent l'inégalité, plus ils auraient donc tendance à la légitimer. (Homans, 1974). Dans une étude sur l'écart de revenu entre les différentes professions, Mérove Gijsberts (2002) montre ainsi qu'il existe un lien étroit entre l'écart perçu des revenus et l'écart souhaité : plus l'écart perçu est élevé, plus l'écart souhaité l'est également. Il montre aussi que les différences entre pays à propos du degré d'inégalité acceptable diminuent faiblement lorsqu'on prend en compte leur structure sociale, mais qu'elles diminuent beaucoup plus lorsqu'on tient compte de l'écart perçu de revenus.

Une seconde théorie est une *théorie de la justification par l'intérêt bien compris*. « Intérêt bien compris » ne renvoie pas ici à l'interprétation qu'en donne John Rawls (1971), qui s'intéresse aux choix que feraient des personnes placées sous un « voile d'ignorance », c'est-à-dire ne sachant pas quelle serait leur position personnelle dans les sociétés qu'elles doivent évaluer. Les personnes jugent alors des sociétés en intégrant l'idée que le sort pourrait les placer dans des positions peu favorables. Bien au contraire, nous nous intéressons ici à des personnes qui savent quelle est leur position. Les personnes situées au bas de la hiérarchie sociale seraient alors conduites à condamner plus souvent les inégalités, tout simplement parce qu'elles en sont elles-mêmes victimes. A l'inverse, les personnes ayant un statut élevé auraient tendance à justifier ces inégalités pour préserver la légitimité de leur position. En fait, cette idée de l'« intérêt bien compris » pourrait aussi être dénommée thèse de l'effet « position » (*structural position thesis*) (Hadler, 2005) : les personnes différencieraient dans leurs

opinions sur l'inégalité en fonction de leurs positions sociales et des intérêts qui y sont associés. Les travaux anglo-saxons menés sur cette question semblent plutôt montrer une liaison assez régulière entre la position sociale et les attitudes à l'égard des inégalités (Kelley et Evans, 1993, Gijsberts, 2002). Mais ces travaux portent essentiellement sur la perception des inégalités de revenu et mettent surtout en lumière un effet du revenu du ménage. Par ailleurs, ils portent souvent sur le niveau de rémunération jugé « légitime » des hauts et des bas revenus et l'écart tolérable entre les deux (Kelley et Evans, 1993), ce qui est évidemment une perspective un peu différente de celle consistant à apprécier les inégalités de revenu en général (et encore plus l'ensemble des inégalités). Dans un travail plus récent fondé sur les données de l'enquête ISSP 1999-2000, Markus Hadler aboutit à un résultat inverse : les effets de la « stratification verticale », le revenu du ménage et les principales catégories de la définition de classe à la Goldthorpe n'exerceraient pas d'effet significatif sur la perception des inégalités de rémunérations.

La troisième théorie possible complète et nuance la théorie de la justification par l'intérêt bien compris. Elle repose en effet sur l'idée que l'intérêt en question ne peut être évalué exclusivement de manière absolue, mais peut être aussi considéré d'un point de vue relatif. Cette idée est issue de travaux sociologiques classiques sur la « *frustration relative* ». Les sociologues ont montré depuis longtemps (Stouffer, 1949, Runciman, 1966) l'influence de ces mécanismes comparatifs sur la représentation des inégalités. La question du groupe de référence auquel les individus se comparent dans l'estimation de leur situation individuelle est essentielle pour forger leur sentiment d'iniquité. La « frustration » et le sentiment d'inégalité qui l'accompagne serait donc « relative » : tout dépendrait du groupe auquel les individus ont le sentiment d'appartenir (ou souhaitent appartenir) et de leur position dans ce groupe par rapport aux autres membres qui le composent. Ainsi il est tout à fait envisageable qu'un individu situé dans les franges inférieures de la stratification sociale n'en conçoive pas néanmoins de sentiment d'iniquité s'il se réfère d'abord dans ses comparaisons sociales aux membres de cette strate ou de ce groupe professionnel et que, par exemple, les rémunérations ou les promotions y soient régies par des règles égalitaires. A l'inverse, un individu situé dans des strates sociales plus

élevées peut ressentir cette frustration s'il se compare à des collègues de même niveau qu'il estime favorisés. Michel Forsé et Maxime Parodi (2007) ont cherché à évaluer cet effet de la frustration relative sur les sentiments de justice à partir de l'enquête ISSP 1999 sur les inégalités. Ils mettent en évidence un effet significatif, mais d'après eux il tient plus à une comparaison de l'ensemble du groupe de référence avec le reste de la société, qu'à une comparaison individuelle à l'intérieur d'une même profession.

Une quatrième théorie est une *théorie de la justification par l'attribution interne* des succès et des échecs. Elle part de l'idée que les représentations ne se construisent pas uniquement au gré de raisons instrumentales qui conduiraient les riches à justifier les inégalités et les pauvres à les condamner. Les théories psychosociologiques de l'attribution ont montré que les individus peuvent se conduire comme des « psychologues naïfs » en attribuant leur situation, leurs échecs et leurs succès, à des causes internes (Heider, 1958, Ross 1977, Stolte, 1983). Cette internalisation de la responsabilité individuelle dans les récompenses sociales est évidemment discutée (voir par exemple, Shepelak, 1987), mais c'est une hypothèse qui peut être prise en compte.

Une cinquième théorie possible ne repose plus, comme les précédentes, sur les liens supposés entre la position sociale occupée par les individus et les justifications qu'ils avancent pour interpréter et juger les inégalités. Elle suppose que ces justifications sont en grande partie indépendantes de la position occupée, ou en tout cas exercent un effet qui en est très largement indépendant. C'est donc une *théorie de la justification par les valeurs*. Cet effet idéologique peut être national : différentes sociétés se distinguent par une vision propre des inégalités. Par exemple, les sociologues américains insistent sur l'éthique extrêmement individualiste qui prévaut dans leur pays pour expliquer le rejet des idées égalitaires qui y domine : selon cette éthique, les individus doivent assumer la complète responsabilité personnelle de leur fortune ou infortune (Della Fave, 1974). A l'intérieur même d'une société, différentes conceptions coexistent et peuvent moduler le sentiment d'iniquité et la perception de l'inégalité sociale et des moyens de la corriger : ce que Della Fave (1974) appelle une « structure sous-jacente de croyance ». On peut distinguer à cet égard au moins trois types d'orientation possibles

: une orientation « égalitariste » qui valorise l'égalité comme une valeur *per se*, devant être respectée en toutes circonstances ; une orientation « fonctionnaliste » qui considère au contraire l'inégalité comme nécessaire à la prospérité d'une nation⁵ et enfin une orientation « méritocratique » qui soutient que les efforts individuels sont le critère le plus important du succès et peuvent conduire à moduler les rétributions que reçoivent les individus.

Il y a enfin une dernière théorie possible qu'on peut appeler la *théorie de « l'effet miroir »*. Le degré d'inégalité ressenti dans la société serait alors simplement le reflet de l'inégalité réelle, telle qu'elle est en tout cas mesurée par les indicateurs statistiques habituels (coefficient de Gini par exemple). Ce n'est pas la position des personnes dans l'échelle de stratification qui importerait alors, mais la structure de l'échelle de stratification elle-même et le degré auquel elle est inégalitaire. L'idée est que les personnes, quel que soit leur statut, ressentiraient la société et les inégalités qui la traversent telles qu'elles sont effectivement.

Les questions de recherche

Nous n'allons pas dans cet article tenter de vérifier empiriquement la validité de l'ensemble de ces théories. Tout d'abord parce que les données dont nous disposons ne sont pas adaptées à l'évaluation de certaines d'entre elles. Par exemple, la théorie de l'effet miroir ne peut être testée qu'avec des données comparant la perception des inégalités dans plusieurs pays. Or notre corpus de données ne porte que sur la France. Au demeurant, concernant la France, cette théorie paraît bien fragile puisque la France est sans doute un des pays où l'écart entre la mesure objective des inégalités et la mesure subjective de ces dernières est le plus élevé⁶. Nous n'avons pas non plus beaucoup d'éléments pour évaluer la théorie de l'attribution interne. Cette hypothèse psychosociologique n'est pas facile à tester avec le matériel empirique dont nous disposons. Des méthodes expérimentales seraient sans doute plus adaptées pour le faire. Nous la laisserons donc de côté.

5. Cette orientation « fonctionnaliste » peut aussi avoir un versant non économique, un certain nombre de personnes jugeant les inégalités inévitables car inhérentes à la nature humaine sans leur donner de justification économique.

6. Voir au sujet des comparaisons internationales en matière de distribution des revenus les travaux de l'OCDE (2008) et en matière d'attitudes les travaux de Michel Forsé et de Maxime Parodi (2007).

Une autre théorie peut être écartée assez rapidement, celle qui suppose une tendance à la légitimation de l'existant. En effet, les données descriptives que nous avons présentées dans la première partie de cet article montrent que les Français trouvent les inégalités à la fois fortes *et* condamnables : ils ne semblent donc pas du tout portés à justifier les inégalités en raison de leur présence même dans la société ; c'est plutôt l'inverse qui semble vrai.

Finalement nous essaierons d'évaluer empiriquement, à partir de nos données quantitatives et qualitatives, les théories de l'intérêt bien compris, de la frustration relative et de l'effet des valeurs. Bien entendu, nous ne prétendons pas apporter de réponses définitives. Nos données sont limitées et nos variables ne sont pas toujours parfaitement adaptées aux questions théoriques que nous posons⁷ Précisément, comment construire des indicateurs qui permettent de reformuler

7. Ainsi, nous ne disposons pas des éléments d'information du type de ceux qui ont permis d'évaluer à partir de l'enquête *Travail et modes de vie* la manière dont les salariés sont plus ou moins satisfaits de leur travail : cf. Godechot et Gurgand (2000) par exemple. En revanche, notre champ, tant des personnes étudiées qui ne sont pas limitées aux seuls salariés, que des types d'inégalité étudiées bien au delà des seules inégalités économiques est bien plus large.

ces différentes théories en termes évaluables par notre enquête (avec les limites que cela suppose) ?

Si la théorie de l'intérêt bien compris est vérifiée, on peut supposer trouver une forte liaison entre la position sociale occupée par les individus et leur perception des inégalités, dans le sens suivant : plus les individus occupent une position élevée dans la stratification sociale, plus ils s'accommoderaient des inégalités dans la société. Il reste à déterminer de quels types d'inégalités il s'agit (accès aux biens sociaux ou discriminations) et comment l'on définit la position sociale (voir encadré).

Ce dernier point est très important car une approche restrictive de la position sociale limitant l'analyse aux seuls attributs socio-économiques (voir encadré), paraîtrait mal adaptée à notre sujet puisque nous avons pris en compte une gamme très large d'inégalités relevant, pour les unes de l'accès aux biens sociaux, pour les autres des discriminations. Une approche large de la position sociale permet ainsi d'enrichir l'analyse et la vérification de nos hypothèses. Par exemple, si la théorie de l'intérêt bien compris est vérifiée, les différentes composantes de la position sociale devraient être associées de manière particulière à la perception des différents types d'inégalités :

La notion de position sociale

La perspective main-stream

La structure sociale et les positions sociales sont définies par référence à la situation socio-économique. Dans cette perspective, l'éducation, le revenu, la profession sont les variables fondamentales et primaires. Certains auteurs soulignent l'uni-dimensionnalité de cet ensemble (Blau&Duncan, Treiman), d'autres son caractère multidimensionnel (Bourdieu, Wright, Goldthorpe,...).

La notion de Blau-space

Elle découle des travaux de Peter Blau. Le concept renvoie au jeu complet des variables de la signalétique usuelle dans les enquêtes. Aux éléments de la stratification socio-économique, il faut ajouter genre, âge/génération, ethnique, urbanisation du lieu de résidence. Les « positions sociales » sont alors définies par la combinatoire complète de tous ces éléments.

On notera que la différence entre l'approche de Blau et la perspective standard renvoie assez nettement au point de savoir si les positions sociales doivent être définies uniquement par les attributs individuels que les sociologues qualifient habituellement d'achieved – statut acquis – ou s'il faut y ajouter aussi ceux qui sont qualifiés d'ascribed – statuts assignés. Nous adopterons ici plutôt une approche « à la Blau ». La position sociale dans cette étude sera donc définie par la combinaison des variables suivantes : sexe, âge, origine ethnique (deux parents nés en France, un parent au moins né dans un pays du Maghreb, un parent au moins né ailleurs), niveau d'urbanisation (perçue par la personne interrogée), type d'activité (indépendants, étudiants, retraités, salariés selon le type de contrat de travail), PCS recodée en 10 postes, niveau d'étude (primaire, secondaire, supérieur), et niveau de revenu du ménage par unités de consommation.

- Les riches ou les PCS élevées devraient être plus accommodants avec les inégalités économiques, mais il n'y a pas de raison (si l'on s'en tient à cette théorie) qu'ils le soient avec les discriminations ;
- Les personnes potentiellement victimes de discriminations – jeunes, femmes, étrangers notamment – devraient y être plus sensibles.

Une vérification, au moins partielle, de la théorie de l'intérêt bien compris devrait donc trouver une liaison entre les attributs acquis (revenu, profession, niveau d'étude) et la sensibilité aux inégalités d'accès aux biens sociaux et une liaison entre les attributs assignés (sexe, âge, origine ethnique) et les discriminations.

On cherchera à apprécier la validité de la théorie de la frustration relative à travers un certain nombre de questions de l'enquête permettant d'établir une typologie des mécanismes de comparaison sociale dans la légitimité perçue de sa rémunération. On demandait en effet aux personnes interrogées d'indiquer si le montant de leur rémunération leur paraissait juste et d'indiquer ensuite sur quels critères elles se basaient pour dire que leur rémunération était ou n'était pas équitable (compétence, efforts, comparaison avec différentes catégories).

La recherche d'une validation de l'effet des valeurs sur la perception des inégalités est limitée par les variables qui ont été retenues dans l'enquête sur laquelle nous nous appuyons. En effet, les questions qui ont été posées à ce sujet ne portent que sur la justification (ou la condamnation) des inégalités de revenu. Le volet « discriminations » des inégalités et les orientations de valeurs qui pourraient lui être associées ne peut donc être examiné avec nos données : on aurait pu par exemple supposer que les attitudes à l'égard des discriminations étaient associées au degré d'adhésion aux valeurs « universalistes »⁸ telles qu'elles sont définies par Gérard Grunberg et Etienne Schweisguth (1997). Nous disposons cependant d'un ensemble de questions dans l'enquête couvrant bien les attitudes à l'égard des inégalités économiques et les justifications qui peuvent ou non leur être apportées (attachement à l'égalité,

à la méritocratie, croyance dans le caractère inévitable des inégalités pour le fonctionnement de l'économie...).

Les résultats

Nous examinerons successivement l'effet de la position sociale, l'effet des mécanismes de comparaison sociale et enfin l'effet des valeurs.

L'effet de la position sociale

L'examen de l'impact des différentes composantes de la position sociale sur la perception des inégalités (tableau 2), ne plaide pas, à première vue, en faveur de la thèse de l'intérêt bien compris. En effet, s'il y a un lien net entre la position sociale et le fait de se sentir personnellement affecté ou non par les inégalités (28% de la variance est expliquée par les variables de position sociale), ce lien est beaucoup plus faible lorsqu'on examine les relations de cette position sociale avec la perception des inégalités sociales globales (force et illégitimité) ; ce n'est plus alors que 3% (illégitimité) et 5% (force) de la variance qui est expliquée par ces variables. On peut penser que les personnes ne transposent pas leur situation personnelle à l'analyse de la société globale : ceux qui se sentent personnellement défavorisés le sont dans une large mesure objectivement, comme sont favorisés ceux qui le ressentent subjectivement, mais ces différents groupes de Français, affectés très différemment par les inégalités, se retrouvent sur une position relativement proche pour analyser l'état et la légitimité des inégalités dans la société. De fait, l'introduction du sentiment d'être personnellement touché par les inégalités (sous la forme d'une variable discrète découpée en quintiles) comme variable explicative supplémentaire n'améliore qu'assez faiblement le pouvoir explicatif du modèle de perception de la « force des inégalités » (le R^2 passe de 5 à 7%) et pas du tout le pouvoir explicatif du modèle expliquant l'opinion sur « l'illégitimité ». Ce ne sont que les Français qui se sentent très fortement touchés par les inégalités, ceux qui appartiennent au dernier quintile, qui considèrent les inégalités sociales globales comme particulièrement fortes⁹. Au total, ce n'est pas principalement la situation personnelle qui informe la perception globale.

8. Selon ces auteurs, les valeurs universalistes prônent l'égalité de dignité de tout être humain quelle que soit son origine et sa condition. Un bon moyen de les tester aurait été d'examiner les attitudes à l'égard des immigrés si nous avions disposé de questions sur ce sujet.

9. Les personnes très insatisfaites de leur situation personnelle au regard des inégalités se trouvent dans toutes les catégories de la population, mais les catégories cumulant faibles revenus et faible niveau d'étude ont une probabilité particulièrement forte d'être insatisfaites de leur situation.

Tableau 2 L'effet de la position sociale sur l'impact personnel, la force et l'illégitimité ressentis des inégalités

	Variance par d° de liberté		
	Impact personnel	Force	Illégitimité
Sexe	-	9,3***	3,0*
Âge	4,1***	4,3***	-
Origine ethnique	5,9***	-	4,3***
Urbanisation	7,5***	-	-
Type d'activité	6,0***	-	1,7*
PCS	1,2*	1,7**	-
Niveau d'éducation	15,1***	-	-
Revenu	19,3***	-	-
R2	0,28	0,05	0,03

Lecture : analyse de variance des scores de force ressentie des inégalités, d'illégitimité et d'impact personnel, contrôlée par toutes les variables du tableau ; *** : sig. au seuil de 1%, ** : au seuil de 5%, * : au seuil de 10% ; les cases vides sont non significatives

Le tableau 2 porte néanmoins sur des indicateurs agrégés de perception des inégalités. Or, nous l'avons vu, il y a deux types différents d'inégalités, des inégalités économiques et des inégalités qui relèvent plutôt de discriminations. Aussi l'effet position pourrait être en partie masqué par la seule prise en compte de l'indicateur agrégé, si des liaisons spécifiques se manifestaient d'une part entre les composantes acquises de la position sociale et la sensibilité aux inégalités économiques, et d'autre part entre les composantes assignées et la sensibilité aux discriminations. Ces liaisons spécifiques se manifestent-elles et renforcent-elles ainsi la thèse de l'intérêt bien compris ?

La réponse, issue du tableau 3, est en partie positive, mais en partie seulement. Elle est positive car il y a bien des liens entre certains attributs acquis de la position sociale et la sensibilité aux inégalités économiques dans l'ensemble de la société : il apparaît notamment que les personnes aux revenus et au niveau d'étude élevés jugent les inégalités économiques plus tolérables que les personnes aux niveaux de revenu et d'étude plus faibles. Ce résultat est bien compatible avec la thèse de l'intérêt bien compris : les riches justifient plus facilement des inégalités économiques présentes dans

la société que les pauvres. Ce résultat est d'autant plus significatif qu'il ne résulte pas d'un biais de perception : les riches ont même tendance à trouver les inégalités économiques plus présentes dans la société que les pauvres ; néanmoins ils les trouvent plus acceptables.

Des liens apparaissent également entre certaines composantes assignées de la position sociale et la sensibilité aux discriminations : c'est le cas notamment du sexe, les femmes jugeant les discriminations plus inacceptables que les hommes, alors qu'elles ont la même sensibilité aux inégalités économiques. Cette sensibilité féminine aux discriminations apparaît bien également dans les entretiens qui confirment une forte sensibilité féminine à l'injustice faite aux femmes dans la vie économique : ce qui ressort c'est le sentiment de discrimination sur le plan de la rémunération mais aussi d'une manière plus générale, discrimination ressentie par ces femmes en comparaison avec des hommes de même niveau d'étude. L'origine ethnique est également associée à la sensibilité aux discriminations : ce ne sont pas cependant les personnes d'origine maghrébine qui y sont le plus sensibles, mais celles d'une autre origine étrangère.

Tableau 3 L'effet de la position sociale sur la perception des inégalités économiques et identitaires

	Variance par d° de liberté			
	Force des inégalités		Illégitimité	
	Économiques	Identitaires	Économiques	Identitaires
Sexe	-	14,07***	-	5,98***
Âge	3,76***	-	2,90**	-
Origine ethnique	-	-	-	3,28**
Urbanisation	2,79***	-	-	-
Type d'activité	-	1,92*	-	-
PCS	-	-	1,98**	-
Niveau d'étude	4,93***	-	2,37*	4,66***
Revenu	1,81*	-	4,36***	-
R2	0,046	0,04	0,06	0,03

Ces résultats redonnent donc un peu de poids à la thèse de « l'effet position », sans pourtant la renforcer très fortement car la variation des perceptions des inégalités économiques comme des inégalités identitaires ne reste que très faiblement expliquée par les différentes variables de position (voir les R² du tableau 3). Par ailleurs, certaines liaisons ne semblent pas rentrer dans ce cadre explicatif : on constate notamment que les personnes au niveau d'étude élevé condamnent plus souvent les discriminations que celles qui ont un niveau d'étude plus faible. Ce résultat s'explique très probablement par le fait que l'adhésion aux valeurs universalistes est très corrélée au niveau d'étude, les personnes ayant fait des études supérieures y adhérant beaucoup plus fortement que les autres. Par ailleurs, l'âge n'a pas d'effet significatif sur la sensibilité aux discriminations : les jeunes, par exemple, n'y sont pas plus sensibles que les autres classes d'âge.

Au total donc, même en prenant en compte la distinction entre inégalités économiques et inégalités identitaires et en les mettant en relation avec les composantes acquises et assignées de la position sociale, on constate que ces relations ne jouent pas toujours dans le sens attendu et que l'effet statistique de la position sociale reste faible. La thèse de l'intérêt bien compris ne peut donc

certainement pas prétendre constituer l'explication principale de la variation des perceptions au sujet des inégalités sociales globales. L'examen des évaluations plus factuelles sur les écarts estimés et souhaités de rémunérations des professions ne contribuent pas non plus à renforcer cette thèse (cf. annexe 2).

L'effet des mécanismes de comparaison sociale

Les entretiens qualitatifs réalisés en complément de l'enquête par questionnaire semblent montrer que les mécanismes de comparaison jouent un grand rôle dans la formation des opinions au sujet des inégalités (voir encadré). Cependant, ces mécanismes de comparaison ne jouent pas de manière systématique. Certaines des personnes interrogées ne se comparent pas à d'autres et se contentent de juger de façon intrinsèque leur situation par rapport à des aspirations individuelles. Si ces aspirations – par exemple une forme de réussite professionnelle correspondant aux attentes initiales – sont satisfaites, les inégalités qui pourraient être ressenties passent au second plan ou sont même acceptées comme la conséquence d'un choix personnel. Cet état d'esprit conduit donc probablement à atténuer la sensibilité aux inégalités.

Les registres de comparaison

Les entretiens permettent de distinguer plusieurs types de comparaisons interpersonnelles qui organisent l'expérience des inégalités et de l'injustice. Les personnes peuvent utiliser parfois plusieurs de ces registres de comparaison : ils ne sont pas exclusifs les uns des autres.

- *Ceux qui ne se comparent pas :*

ils ne se comparent pas parce qu'ils trouvent d'abord en eux-mêmes et dans leur situation individuelle des motifs de satisfaction ou d'insatisfaction. Ils jugent de façon intrinsèque leur situation par rapport à des aspirations individuelles à l'égard du travail, de la satisfaction de certains besoins de base, et non en se comparant à d'autres. (Voir notamment entretiens n° 2, 6, 10, 13, 21, 28, 30, 35, 39, 50)

- *Ceux qui se comparent aux membres de leur univers professionnel, aux « collègues » :*

c'est un thème fréquent qui conduit souvent à ressentir un faible sentiment d'injustice, car cette comparaison se fait à niveau d'expérience et de diplôme donné, souvent même à entreprise donnée (« on se compare entre nous et effectivement ça se tient »). Dans ce registre, l'existence de rémunérations fondées sur des grilles indiciaires semble être un facteur d'atténuation du sentiment d'inégalité, parce que ces grilles font « qu'on va tous dans la même direction » et « qu'il n'y a pas de jalousie à avoir par rapport à l'autre ». Dans les interviews réalisées, il n'y a pas d'insatisfaction exprimée par ceux qui connaissent ce type de rémunération qui serait liée à l'absence de récompense du « mérite ». Ceux qui s'expriment à ce sujet disent au contraire que « ça fait peur d'être noté » et que ça installe une mauvaise ambiance entre collègues. (Voir notamment entretiens n° 2, 6, 9, 18, 19, 21, 25, 26, 28, 29, 36, 49, 50)

La comparaison entre collègues est néanmoins source d'insatisfaction et est liée à un sentiment d'iniquité dans le cas de femmes qui s'estiment discriminées par rapport à des hommes de même niveau professionnel et mieux rémunérés. Voilà

ce que dit Saskia (2) à ce sujet par exemple : « Chez R... j e gagnais 25% de moins qu'un autre qui était exactement au même niveau que moi, on avait les mêmes diplômes, on s'entendait très bien, donc on comparait nos trucs et il gagnait 25% de plus que moi simplement parce qu'il était un homme et que moi j'étais une femme, donc moi je trouve ça insupportable et c'est encore très majeur en France ». (Voir notamment entretiens n° 9, 17, 21, 29, 41, 44 et encadré suivant « Le sentiment des femmes d'être discriminées par rapport à leurs collègues masculins de même niveau professionnel »)

- *Ceux qui se comparent aux autres en général, à ce qu'ils voient dans la société :*

il semble que ce soient des cas plus rares. Dans ces cas les points de comparaison peuvent être multiples, « les SDF qu'on croise dans la rue » (34), mais aussi « Les gens qui ont une belle voiture, une belle maison » (17) ce qui conduit à un point de vue qui peut être assez variable sur le sentiment d'iniquité : « cela dépend de quel point de vue on se place » (17).

- *Ceux qui se comparent aux amis, à l'entourage en général :*

peut-être plutôt des jeunes qui n'ont qu'une courte expérience de travail et dont le groupe de référence est donc plutôt celui des amis. « Je pense que je suis favorisée, et je m'en rends compte dans mon cercle d'amis. » (21)

- *Ceux qui se comparent à leur milieu d'origine :*

dans ces cas, une trajectoire sociale ascendante peut donner le sentiment d'avoir progressé et de ne pas être trop mal loti. Mais une origine sociale peu élevée peut aussi être un motif de découragement dans la perspective d'une mobilité sociale ascendante qui paraît hors d'atteinte : « moi personnellement il y a des moments où je me dis que je suis défavorisée parce que par rapport au milieu social d'où je viens, j'ai l'impression d'avoir à gravir des montagnes plus que d'autres » (17)

La comparaison avec d'autres peut au contraire la stimuler. Mais c'est loin d'être toujours le cas, notamment lorsque le groupe de référence est le groupe d'appartenance. Les interviews montrent

en effet que ceux qui se comparent aux membres de leur univers professionnel, aux « collègues », ressentent un faible sentiment d'injustice lorsque cette comparaison se fait à l'intérieur d'un groupe

régi par des normes égalitaires. On retrouve là un thème classique des mécanismes de frustration relative mis en lumière par la recherche bien connue de *l'American Soldier* : Stouffer (1949) montre que les membres des corps où la promotion est rare, s'estiment satisfaits du système de promotion. C'est donc moins la récompense du mérite en tant que telle qui importe, que la comparaison avec les collègues de même niveau. Dans les interviews réalisées, il n'y a pas d'insatisfaction exprimée par ceux qui connaissent ce type de rémunération fondé sur des principes

d'ancienneté, qui serait liée à l'absence de récompense du « mérite ». Bien sûr, ces comparaisons peuvent aussi, dans d'autres contextes de travail, être sources d'insatisfaction et de frustration. Dans les entretiens qualitatifs ce sont surtout des femmes qui expriment les sentiments les plus nets à ce sujet, lorsqu'elles s'estiment discriminées par rapport à des collègues masculins de même niveau professionnel et mieux rémunérés. Dans ce cas, leur groupe de référence est celui des collègues masculins mieux payés (voir encadré).

Le sentiment des femmes d'être discriminées par rapport à leurs collègues masculins de même niveau professionnel

Dans les entretiens qualitatifs, ce sont surtout des femmes qui, dans ce domaine, expriment les sentiments d'insatisfaction les plus nets quand elles se comparent à des collègues masculins de même niveau professionnel et mieux rémunérés, qu'elles en entendent parler ou qu'elles en subissent elles-mêmes directement les effets :

« En tant que femme forcément au niveau professionnel [...] je lis comme tout le monde les journaux, donc je sais très bien qu'il y a une inégalité par rapport aux femmes et aux jeunes » (41)

« Alors face à l'emploi et aux conditions de travail. Niveau femme/homme il y a forcément une injustice. Dont j'entends parler » (48)

« C'est prouvé qu'il y a quand même une différence de quelques pourcent entre les hommes et les femmes » (25)

« En fait, je me rends compte qu'en France, c'est très inégalitaire dans le monde du travail. Déjà, j'ai la malchance d'être une femme. L'air de rien, c'est déjà un handicap [...] on ne peut pas le nier » (21)

« Des hommes qui ont exactement le même type de responsabilités que moi sont payés plus » (9)

« Au boulot, simplement, dans mon bureau, y'a des hommes et des femmes et les mecs ils sont mieux payés que nous, alors qu'on fait la même chose » (29)

Un des enseignements importants des entretiens qualitatifs est donc que parmi les personnes satisfaites de leur situation, il faut distinguer celles qui le sont parce qu'elles refusent toute comparaison, et celles qui le sont parce qu'elles tirent un bilan positif de leur comparaison à d'autres catégories sociales. De la même manière on peut supposer que parmi les personnes insatisfaites, certaines le sont à la suite de comparaisons négatives, alors que d'autres ne se fondent que sur des critères personnels (la prise en compte de leur valeur professionnelle intrinsèque).

Pour tenter d'opérationnaliser cette idée, nous sommes partis de deux séries de questions de l'enquête PISJ : une question sur l'appréciation par les personnes interrogées de la justice de leur rémunération ; une question sur les critères sur lesquels elles s'appuient pour dire que leur rémunération est ou n'est pas équitable. Parmi ces

critères, on proposait aux personnes interviewées des réponses ayant trait à leur compétence ou à leurs efforts, et d'autres mettant explicitement en avant la comparaison avec d'autres catégories sociales. Nous avons donc retenu comme approximation d'une situation possible de frustration relative les cas où les personnes s'estiment sous-rémunérées en fondant ce jugement sur la comparaison avec d'autres catégories sociales. Il y a dans ces cas de bonnes raisons de penser que le groupe de référence pour la personne en question est bien celui qui sert de support à cette comparaison négative. A partir de ces deux questions, une variable à quatre modalités a donc été créée :

1. les *satisfaits intrinsèques* estiment être rémunérés justement ou plus haut que ce qui est juste et ne se comparent pas à d'autres, ou n'attachent qu'une importance limitée à cette comparaison (en se situant à un rang inférieur

à 5 sur l'échelle de 1 pas important du tout à 10 très important) (7% de la population ayant déjà exercé un emploi).

2. les *satisfaits relatifs* estiment être rémunérés justement ou plus haut que ce qui est juste, et attachent de l'importance à la comparaison avec d'autres (en se situant sur un rang supérieur à 5), qu'il s'agisse de collègues, de gens du même âge, de la moyenne des Français, et des personnes les mieux rémunérées de leur entreprise ou de leur secteur (29%).
3. les *insatisfaits intrinsèques* estiment être rémunérés injustement (un peu ou beaucoup), mais sans se comparer à d'autres (13%).
4. les *insatisfaits relatifs* estiment être rémunérés injustement en se comparant à d'autres (51%).

L'introduction de cette variable comme variable explicative de la force des inégalités sociales et de leur illégitimité, ne renforce pas le pouvoir explicatif d'ensemble des modèles considérés¹⁰. Globalement, la « frustration relative » n'est pas un mécanisme puissant de sensibilisation aux inégalités sociales globales. Cependant, la variable elle-même exerce un effet significatif pour expliquer la perception de la force des inégalités sociales (pas de leur illégitimité cependant). Si cet effet n'améliore pas le pouvoir explicatif de l'ensemble des variables prises en compte, c'est qu'il s'exerce

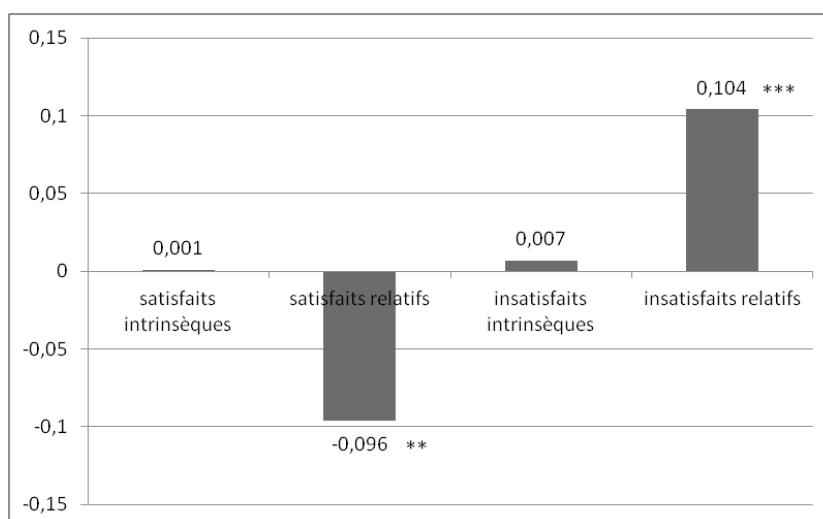
10. Le R² du modèle de force des inégalités reste à 5%, celui d'illégitimité à 3%

en affaiblissant en même temps la variance expliquée par deux autres variables : l'âge et la PCS. Il s'avère en effet que la « frustration relative » est associée à des effets de cycle de vie et de catégorie sociale : les « insatisfaits relatifs » sont notamment plus présents au milieu du cycle de vie, et ils sont plus représentés également dans les classes moyennes et classes moyennes inférieures (professions intermédiaires, ouvriers et employés qualifiés). Cependant même si l'effet des mécanismes de comparaison sociale sur la perception des inégalités dans la société est limité, il est statistiquement significatif et plus important que l'effet de la position sociale *stricto sensu*.

Cet effet des mécanismes de comparaison sociale sur la force perçue des inégalités dans la société fonctionne dans le sens attendu par les résultats des entretiens qualitatifs (figure 2) : selon qu'elle est ou non associée à des comparaisons avec d'autres catégories sociales, la satisfaction ou l'insatisfaction à l'égard de sa rémunération personnelle débouche sur une perception plus ou moins forte des inégalités sociales globales. Il y a bien notamment un effet *spécifique* de la « frustration relative » : ceux qui se sentent sous-rémunérés en se comparant à d'autres ont une sensibilité plus forte aux inégalités sociales que les personnes satisfaites de leur sort bien sûr ; mais ils ressentent également ces inégalités plus fortement que les personnes qui jugent leur rémunération insuffisante pour des raisons intrinsèques indépendantes de ce jeu de comparaison sociale.

Figure 2 Effet « toutes choses égales par ailleurs » de la « frustration relative » sur la perception des inégalités sociales globales

Lecture : valeurs des coefficients d'une analyse de variance sur le score de force estimée des inégalités (valeurs centrées-réduites, de moyenne 0 et d'écart-type 1 pour l'ensemble de la population) en fonction des modalités de frustration relative et en tenant compte du sexe, de l'âge, du type d'activité, de la profession, du niveau d'études, de l'origine ethnique, du lieu de résidence et du revenu du ménage. *** : sig. au seuil de 1%, ** sig au seuil de 5%.



L'effet des valeurs

Les enquêtes internationales montrent que la représentation de la structure sociale et des inégalités peut varier fortement d'un pays à l'autre (Forsé, Parodi, 2007). Les Français ont une représentation de la pyramide sociale très hiérarchisée avec une base très large et une élite très restreinte. Ils sont aussi très nombreux à estimer que « les inégalités de revenu dans le pays sont trop grandes » (60% sont tout à fait d'accord avec cette idée contre par exemple 25% des Américains). Ils perçoivent donc, plus que dans d'autres pays, la société comme très inégalitaire et sont largement et fortement convaincus qu'il faut corriger cet état de fait.

Nous avons vu que les opinions sur l'état des inégalités dans la société française – leur importance, leur acceptabilité – ne sont que très faiblement influencées par la position qu'occupent les individus dans la stratification sociale. Il semble donc que la plupart d'entre eux ne forment pas leur jugement en se fondant sur une rationalité de type instrumental qui viserait à justifier ou contester, selon qu'il est favorable ou défavorable, leur statut social personnel. Se fonde-t-il alors sur des valeurs en partie déconnectées de ce statut ?

Les informations sur les orientations de valeurs des personnes ne sont malheureusement pas très nombreuses dans l'enquête PISJ. Nous disposons cependant d'une batterie de questions sur les motifs qui peuvent ou non conduire les Français à justifier un certain degré d'inégalité concernant les revenus qui devrait nous permettre de dégager une typologie d'attitudes à ce sujet.

Les attitudes à l'égard des inégalités économiques sont orientées par une « idéologie dominante de la stratification » (Huber et Form, 1973). Aux Etats-Unis, par exemple, cette idéologie conduirait à justifier plus qu'ailleurs les inégalités économiques au nom de l'argument que les récompenses individuelles dépendent avant tout du talent et des efforts de chacun, ce qui conduirait les Américains à considérer que, dans l'ensemble, l'inégale distribution des ressources économiques est équitable et juste (Kluegel et Smith, 2009 [1986]).

Les Français sont certainement éloignés d'une telle conception individualiste des inégalités, mais leurs opinions sur les raisons pouvant justifier ou non les inégalités économiques et leur utilité ne sont pas pour autant homogènes (Voir encadré).

Une typologie d'attitudes sur les motifs pouvant conduire ou non à justifier les inégalités économiques

L'enquête PISJ comportait plusieurs questions sur ce qui peut ou non justifier, aux yeux des personnes interrogées, les différences ou les inégalités de revenu. Ces questions portaient sur les thèmes de la méritocratie, de l'égalité, de la dignité personnelle associée aux inégalités de revenu, du rôle du diplôme, des talents et des efforts. Plus précisément, les questions suivantes ont été retenues (pour chacune les personnes interrogées devaient indiquer si elles étaient tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord, ou pas d'accord du tout) :

- Il faudrait réduire en France les différences entre les revenus importants et les revenus faibles
- Il ne devrait y avoir en France aucune différence de revenus, quelle que soit la raison de cette différence
- Des inégalités de revenu sont inévitables pour qu'une économie soit dynamique

- De grandes différences de revenu sont contraires au respect de la dignité individuelle
- Des différences de revenu sont acceptables lorsqu'elles rémunèrent des mérites individuels différents
- En France, les revenus du travail devraient mieux prendre en compte les efforts individuels accomplis au travail
- En France, les revenus du travail devraient davantage dépendre des talents personnels
- En France, les revenus du travail devraient davantage dépendre du niveau de diplôme
- En France, les rémunérations devraient dépendre davantage des résultats obtenus dans le travail

Une classification des individus a été effectuée au regard de leurs premières coordonnées factorielles issues d'une analyse factorielle préalable. La procédure de classification mixte utilisée ici

effectue une première classification par le croisement de plusieurs partitions de base construites autour de centres mobiles, puis agrège les classes stables ainsi formées par une CAH. Cette classification a abouti à une partition en cinq classes qui divise d'abord la population selon l'acceptation de justifier ou non les inégalités (les inégalités sont inévitables, les inégalités sont inacceptables et un groupe intermédiaire jugeant un certain degré d'inégalité acceptable sous conditions), puis selon les raisons qui peuvent les rendre inévitables ou acceptables (le diplôme, les efforts, le talent). On aboutit ainsi à la partition suivante en cinq groupes :

- inégalités inévitables en raison de la reconnaissance nécessaire du diplôme (type 1, N=525)
- inégalités inévitables en raison de la reconnaissance nécessaire des efforts individuels et du mérite (type 2, N=216)
- inégalités inacceptables quelles que soient les raisons (type 3, N=175)
- inégalités acceptables en tenant compte des efforts individuels et du respect de la dignité personnelle (type 4, N=429)
- - inégalités acceptables en tenant compte de tous les critères pouvant les justifier, résultats, talents, efforts, diplôme...(type 5, N=366)

L'analyse typologique aboutit à la construction de cinq classes :

- Type 1 : des *fonctionnalistes attachés à la méritocratie scolaire* : ces personnes pensent plus que les autres que les inégalités sont économiquement nécessaires, mais sont également attachés à la méritocratie scolaire (31% de la population). Elles pensent que les revenus devraient davantage dépendre du diplôme mais sont très opposées à l'idée de mieux prendre en compte les efforts individuels ou les résultats obtenus dans le travail
- Type 2 : des *fonctionnalistes attachés à la méritocratie des efforts personnels* : ces personnes pensent elles aussi plus que les autres que les inégalités sont économiquement nécessaires mais sont attachées, avant tout, à la récompense des efforts individuels et des résultats (13%). Ces individus sont plus nettement anti-égalitaristes que le groupe précédent (rejetant plus souvent l'idée qu'il faut réduire les différences de revenu ou qu'il ne devrait y avoir aucune différence de revenus).
- Type 3 : des égalitaristes de principe (10%) : ils se distinguent surtout par le fait d'adhérer plus que les autres à des principes d'égalité salariale et par le rejet de la prise en compte du mérite, des résultats ou des talents.
- Type 4 : des *tenants de l'équité par la prise en compte des efforts et du respect de la dignité personnelle* (25%) : ces individus veulent réduire les fortes inégalités salariales au nom du

respect de la dignité, mais à la différence du groupe précédent, ils veulent le faire en prenant en compte les efforts individuels. Par contre, ils sont nettement plus réticents à prendre en compte le niveau de diplôme.

- Type 5 : des « *omnicritères* », tenants de la prise en compte des résultats et des capacités, mais aussi du diplôme (21%). Ces individus se distinguent surtout par le fait qu'ils veulent retenir simultanément tous les critères d'évaluation : les résultats obtenus, les talents, les efforts individuels, le diplôme.

On notera que cette typologie ne reconstitue pas la combinatoire complète des critères qui ont servi à la construire. Ainsi, des tenants de l'équité par respect de la dignité personnelle et par prise en compte du diplôme n'apparaissent pas en tant que tels. Soit le diplôme est un critère de modulation parmi d'autres, soit il est le critère unique de modulation pour certains de ceux qui pensent l'inégalité inévitable pour le dynamisme de l'économie. En somme la méritocratie scolaire se doit d'être justifiée par son efficacité.

Quels sont les positionnements sociaux de ces 5 types? Les individus ayant fait des études supérieures et ayant des revenus élevés sont surreprésentés dans les types fonctionnalistes. Le type égalitariste se distingue surtout par une surreprésentation des femmes et des employés et une moyenne d'âge plus jeune que la moyenne. Le type attaché à l'équité par les efforts comprend plus d'ouvriers et de femmes, tandis que le groupe qui attache de l'importance aux résultats et aux capacités comprend également plus d'ouvriers que la moyenne et est relativement âgé.

Les individus situés dans les strates supérieures de la stratification sociale sont plus éloignés des principes égalitaires et plus attachés à la méritocratie scolaire, tandis que les individus situés dans les strates inférieures sont plus attachés à un modèle égalitaire (plutôt les employés) ou à un modèle d'équité par la récompense des efforts, des résultats et des capacités non scolaires (plutôt les ouvriers).

Cependant ces caractéristiques ne semblent pas dessiner des types sociaux très tranchés (tableau 4) : par exemple, les cadres sont présents à un niveau significatif dans tous les types, même s'ils sont un peu surreprésentés dans le type anti-égalitariste ; il en va de même pour les ouvriers et les personnels de service qui sont presque autant représentés que les cols blancs dans les types anti-égalitaristes. Au total, la position sociale est finalement peu prédictive du type auquel on appartient, même si toutes les composantes de cette position (à l'exception de l'âge et de la catégorie socioprofessionnelle lorsqu'on prend en compte simultanément le niveau d'étude et le niveau de revenu) ont des effets significativement différents de zéro : le pseudo- R^2 de McFadden d'une régression logistique multimoniale est de 0,041 (il varie entre 0 et 1 pour un modèle parfait). Le

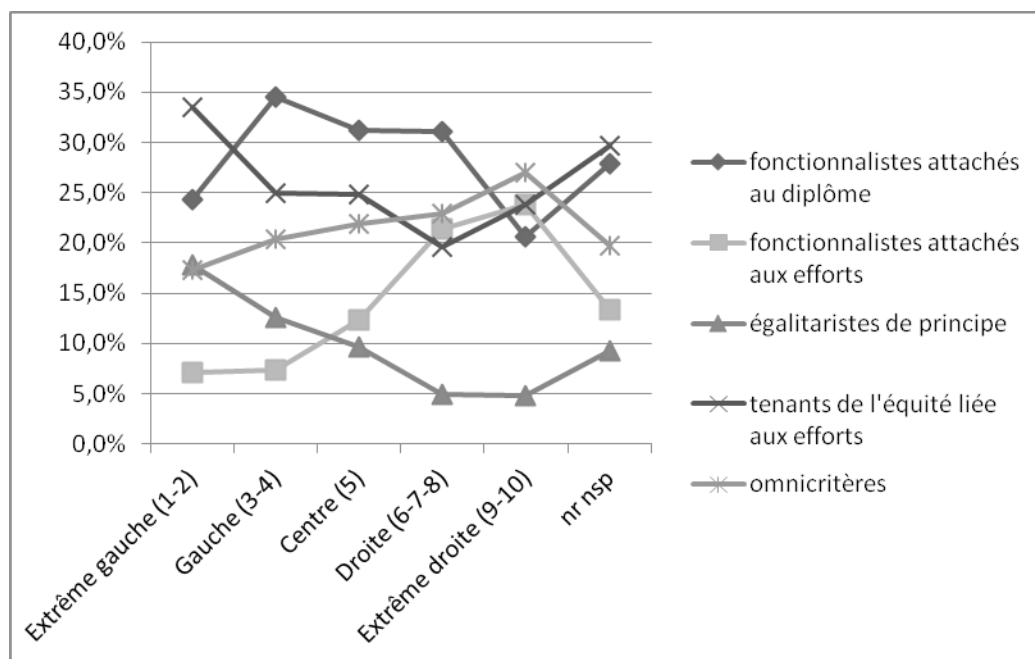
pouvoir explicatif des justifications des inégalités économiques par les différentes composantes de la position sociale est donc faible.

Ces orientations de valeurs sont associées plus fortement à des orientations politiques qu'elles ne le sont à la position sociale. L'ajout de cette seule variable d'orientation politique aux variables de position sociale fait passer le pseudo- R^2 à 0,058 et le khi-deux du ratio de vraisemblance est deux fois plus élevé pour la variable de positionnement politique que pour la variable de revenu qui est la variable de position sociale la plus significative. Cet effet n'est peut-être pas aussi important qu'on aurait pu le supposer (figure 3) : même si deux positions idéologiques sont très typées politiquement (la position égalitariste à gauche, la position fonctionnaliste liée aux efforts à droite), les autres orientations (qui sont majoritaires) le sont beaucoup moins. Finalement, les différentes sensibilités politiques sont représentées de manière assez significative dans chaque type d'attitudes à l'égard des inégalités et aucun de ces types n'est ultra-dominant parmi une sensibilité politique. Les personnes partageant une même orientation politique adhèrent donc à des attitudes assez diversifiées en matière d'orientation idéologique concernant les inégalités.

Tableau 4 Poids des types d'orientation idéologique à l'égard des inégalités économiques dans chaque catégorie socioprofessionnelle

	Fonctionnaliste attachés au diplôme	Fonctionnalistes attachés aux efforts	Egalitaristes	Equité liée aux efforts	Omnicitères	
Agriculteurs	34,0	8,5	12,8	21,3	23,4	100,0
Industriels gros commerçants		75,0		12,5	12,5	100,0
Artisans, petits commerçants	27,3	18,2	5,2	20,8	28,6	100,0
Cadres, prof. libérales	33,6	15,0	9,5	20,0	21,8	100,0
Prof. intermédiaires	32,9	13,2	8,9	28,3	16,8	100,0
Employés	30,1	10,6	14,0	24,0	21,2	100,0
Ouvriers qualifiés	25,3	16,2	5,2	31,4	21,8	100,0
Ouvriers non qualifiés	26,3	8,8	11,4	28,9	24,6	100,0
Personnel de service	35,0	3,9	8,7	27,2	25,2	100,0
inactifs (étudiants, f au foyer)	31,5	12,6	13,2	22,7	19,9	100,0
Total	30,6	12,8	10,2	25,2	21,2	100,0

Figure 3 Orientations de valeurs concernant les inégalités et orientations politiques



La question principale qui nous intéresse est de déterminer à quel point ces orientations idéologiques sur la justification des inégalités économiques exercent une influence sur la façon dont les Français appréhendent l'ampleur des inégalités dans la société et dont ils jugent être personnellement affectés par celles-ci.

Cet effet est indéniable concernant la perception des inégalités sociales globales (tableau 5) :

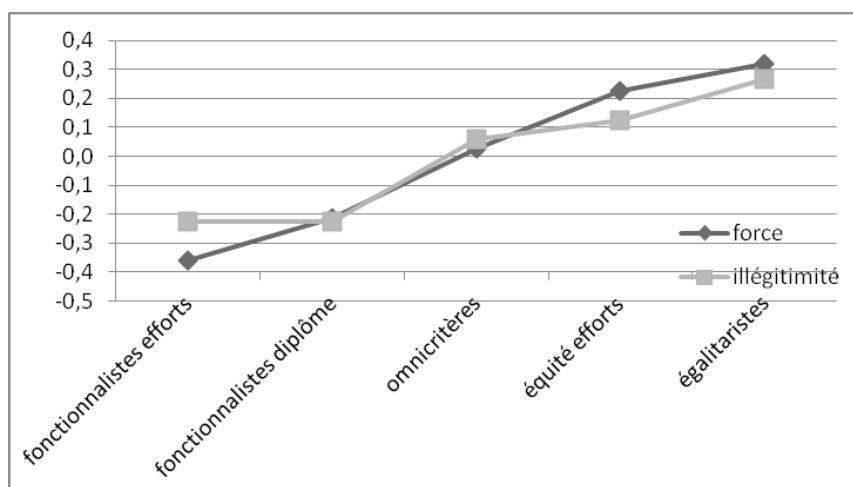
lorsqu'on prend en compte cette variable d'orientation idéologique, la part de variance expliquée des scores de « force » et « d'illégitimité » des inégalités sociales est doublée par rapport à un modèle initial qui ne comportait comme variables indépendantes que les variables de position sociale des tableaux précédents. A l'inverse, la prise en compte des attitudes idéologiques à l'égard des inégalités n'a aucun effet sur la perception de l'impact personnel des inégalités sociales.

Tableau 5 Part de variance expliquée des scores de perception des inégalités, selon la prise en compte des attitudes de justification des inégalités économiques et du positionnement politique

	Inégalités ressenties		
	Force	Illégitimité	Impact personnel
R ² position sociale	0,05	0,03	0,28
R ² position sociale + « justification économique »	0,10	0,06	0,28
R ² position sociale + « justification économique » + positionnement politique	0,12	0,06	0,29

Lecture : Le R² mesure la part de variance expliquée par les variables de position sociale des tableaux précédents, sans la variable de justification économique (1^{ère} ligne), ou avec la variable de justification économique (2^{ème} ligne), ou encore avec cette dernière variable et la variable de positionnement sur l'échelle gauche-droite.

Figure 4 Effets des orientations idéologiques en matière de justification des inégalités économiques sur la perception des inégalités sociales (effets nets à position sociale contrôlée)



Lecture : variation des scores de force estimée et d'illégitimité des inégalités (valeurs centrées-réduites, de moyenne 0 et d'écart-type 1 pour l'ensemble de la population) en fonction des orientations en matière de justification économique des inégalités et en tenant compte du sexe, de l'âge, du statut d'activité, de la profession, du niveau d'études, du revenu du ménage, de l'origine ethnique et du type d'habitat.

La prise en compte du positionnement politique, en sus de l'orientation idéologique à l'égard des inégalités économiques, améliore encore le pouvoir explicatif d'ensemble du modèle d'analyse de la perception de la force des inégalités dans la société ; mais c'est la première variable qui a l'effet le plus net : 36% de la variance expliquée¹¹ par le modèle est imputable à cette variable idéologique, contre 20% à la variable de positionnement politique. A l'inverse, le positionnement politique n'a qu'un effet nul (illégitimité) ou faible (impact personnel) sur les autres aspects de la perception des inégalités.

Le clivage se fait entre personnes à orientation «fonctionnaliste» et celle qui sont attachées à l'équité ou à des principes égalitaires. Quelle que soit leur position sociale, les premières trouvent les inégalités globales moins fortes et moins injustifiées que les secondes (figure 5). Il ne s'agit pas d'une divergence sur les seules inégalités économiques, que les «fonctionnalistes» trouveraient logiquement plus tolérables, mais bien d'une différence générale : toute inégalité, quelle que soit son type, est jugée par eux moins forte et plus tolérable. L'ampleur de l'écart mérite d'être soulignée : il est, par exemple, beaucoup plus important que ne le sont les écarts suivant le niveau de diplôme. La conséquence en est que les R^2 des analyses de variance sur les jugements à propos de la société globale passent de 0,05 à 0,10

11. Variance expliquée, dont la part est elle-même de 12%, on le rappelle.

(jugement sur l'ampleur des inégalités) et de 0,03 à 0,06 (jugement sur l'illégitimité des inégalités) quand on ajoute à cette position sociale l'orientation en matière de justification économique des inégalités.

Il est frappant en contraste de constater l'effet nul de ces orientations idéologiques sur l'impact personnellement ressenti des inégalités : ici, la position sociale reprend tous ses droits et les jugements de valeurs sur les critères à prendre en compte pour apprécier la légitimité des inégalités n'exerce plus aucune influence.

Synthèse et conclusion

Le tableau 6 qui synthétise l'ensemble des effets que nous avons examinés, en prenant en compte simultanément les variables explicatives de position sociale, de « frustration relative » et d'attitudes idéologiques, fait bien apparaître deux registres explicatifs très différents de la perception des inégalités sociales : le premier s'applique aux inégalités sociales globales – pour juger de leur force et de leur degré d'acceptabilité – l'autre s'applique aux inégalités personnellement subies (tel que les perçoivent les individus).

Le tableau montre que le registre global d'appréhension des inégalités est principalement dépendant d'orientations idéologiques, tandis que le registre personnel est exclusivement dépendant de la position des individus dans la stratification sociale et à un moindre degré de certaines caractéristiques « assignées » de la position sociale.

Tableau 6 L'effet des variables de position sociale et des variables idéologiques sur la perception des inégalités sociales générales et personnelles

	Variance par d° de liberté		
	Force	Illégitimité	Impact personnel
Sexe	6,1***	-	2,2*
Âge	1,7*	-	1,6**
Origine ethnique	-	3,0**	7,0***
Activité	-	2,0**	5,6***
PCS	-	-	4,4***
Niveau d'éducation	-	2,6*	16,9***
Revenu	-	-	10,7***
Résidence			7,0***
Frustration relative	1,8*	-	6,5***
Attitudes idéologiques	18,8***	10,5***	-
R ²	0,10	0,06	0,30

Cette partition du registre interprétatif des inégalités sociales nous semble constituer un élément explicatif fondamental du fait qui surprend toujours les observateurs que les Français ont une sensibilité aux inégalités qui ne semble pas en rapport direct avec la réalité objective des inégalités telle qu'elle est mesurée par les indicateurs statistiques habituels. En effet, nos résultats montrent que la représentation globale des inégalités ne fonctionne en aucune manière comme un mécanisme reproducteur. La représentation globale n'est pas la traduction mécanique des inégalités individuellement subies et ressenties.

Le niveau moyen de perception et de condamnation des inégalités sociales est plutôt élevé en France, on l'a dit. Les entretiens qualitatifs le confirment. Les comparaisons internationales le montrent aussi. Ce niveau élevé de sensibilité aux inégalités est grosso modo partagé par toutes les catégories de Français, quelle que soit leur position sociale. Autrement dit, ce mécanisme reproducteur ne fonctionne pas parce que la théorie de « l'intérêt bien compris » est invalidée. Les personnes socialement favorisées reconnaissent qu'elles le sont (effet de la position sociale sur

l'impact personnel), mais ont néanmoins une vision tout aussi sombre que les personnes moins favorisées de l'état des inégalités dans la société française. Bien entendu, il se pourrait que les principes de notation varient depuis les positions défavorisées aux positions favorisées (cf. note 1). Il se pourrait aussi que les catégories les moins favorisées soient encore plus critiques (cependant, plus on se rapproche du niveau maximum de l'échelle, plus les possibilités d'attribuer une note plus élevée se restreignent). Au total cependant, étant donné le niveau élevé de perception et de critique des inégalités sociales en France, on peut avoir le sentiment que la « théorie de l'intérêt bien compris » est invalidée plus nettement « par le haut » que « par le bas » de la stratification sociale.

Lorsqu'on examine les choses plus dans le détail comme nous l'avons fait, le constat d'une absence d'effet de la position sociale peut bien sûr être nuancé : lorsqu'on distingue les inégalités économiques des discriminations, nous avons vu que l'effet de la position sociale sur leur perception reprenait quelques droits. Néanmoins, cet effet reste limité et n'invalide pas le constat global.

Pour autant, les Français ne partagent pas tous les mêmes idées au sujet des principes qui peuvent ou non justifier les inégalités, et ces principes ont une influence sur leurs jugements et leurs perceptions des inégalités sociales globales. Mais là encore, ces principes sont largement déconnectés de la position sociale, ils exercent une influence spécifique, indépendante de cette position, comme le montre le tableau 6 : cet effet idéologique sur la perception des inégalités sociales globales est d'une ampleur à peu près équivalente à celui du niveau d'éducation ou du revenu sur l'impact personnellement ressenti des inégalités.

Il resterait bien sûr à s'interroger sur la genèse de ces perceptions idéologiques, assez largement indépendantes de la stratification sociale. Nos résultats montrent qu'elles n'obéissent pas à un schéma de classes : les riches ne produisent pas l'idéologie qui devrait servir leurs intérêts. Il faudrait sans doute, ce que l'enquête sur laquelle nous nous sommes appuyés ne permet pas, pouvoir tenir compte de l'histoire familiale, des effets de la transmission intergénérationnelle et d'effets de contextes locaux ancrés dans l'histoire longue.

Bibliographie

- DE BOECK P., WILSON M. eds, (2004), *Explanatory Item Response Models. A generalized Linear and nonlinear Approach*, New York, Springer Verlag
- DELLA FAVE L. R. (1974), « On the Structure of Egalitarianism », *Social Problems*, vol. 22, n° 2, p. 199-213.
- FORSE M. et GALLAND O. (dir.), (2011), *Les Français face aux inégalités et à la justice sociale*, Armand Colin.
- FORSE M. et PARODI M. (2007), « Perception des inégalités économiques et sentiment de justice sociale » *Revue de l'OFCE*, 102, p. 483-540.
- GODECHOT O. et GURGAND M. (2000), « Quand les salariés jugent leur salaire », *Economie et statistique*, n° 331, p. 3-24.
- GRUNBERG Gérard et SCHWEISGUTH Etienne (1997), « Recompositions idéologiques », in D. Boy et N. Mayer (dir.), *L'électeur a ses raisons*, Paris, Presses de Sciences po.
- HADLER M, « Why Do People Accept Different Income Ratios ? A Multi-level Comparison of Thirty Countries », *Acta Sociologica*, juin 2005, vol. 48(2), 131-154
- HUBER J., FORM W. H. (1973), *Income and Ideology*, New York : Free Press.
- KELLEY J. et EVANS M. D. R., « The Legitimation of Inequality: Occupational Earnings in Nine Nations » *American Journal of Sociology*, vol. 99-1, july 1993, 75-125.
- GISJERBS M., «The Legitimation of Income Inequality in State-socialist and Market Societies», *Acta Sociologica*, 45, p. 269-285.
- HAIDER F (1958), *The Psychology of Interpersonal Relations*, NY : Wiley
- HOMANS G C, *Social Behavior. Its Elementary Forms*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1974.
- KLUEGEL J R et SMITH E R (2009), *Beliefs About Inequality. American's Views of What Is and What Ought to Be*, New Brunswick and London : Aledine Transaction Publishers.
- MAYER N. (dir.), *L'électeur a ses raisons*, Paris, Presses de Sciences po.
- OCDE (2008), *Croissance et inégalités. Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Paris, OCDE.
- RAWLS J. (1971, trad. fr. 1987), *Théorie de la justice*, Paris, le Seuil.
- ROSS L (1977), «The intuitive psychologist and his Distortions in the Attribution», *Advances in Experimental Social Psychology*, 10, p. 174-220.
- RUNCIMAN W. G. (1966), *Relative Deprivation and Social Justice*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- SHEPEKAK N J (1987), «The Role of Self-Explanations and Self-Evaluations in Legitimizing Inequality», *American Sociological Review*, vol. 52, n° 4, p. 495-503.
- STOLTE J. F. (1983), « The Legitimation for Structural Inequality : Reformulation and Test of the Self-Evaluation Argument », *American Sociological Review*, vol. 48, n° 3, p. 331-342
- STOUFFER S.A., SUCHMAN L.C., DE VINNEY S.A., STAR et WILLIAMS R.M., (1949), *The American Soldier: adjustment during army life*, vol. 1, Princeton, Princeton University Press.

Annexe 1 : L'enquête PISJ

L'enquête sur la perception des inégalités et le sentiment de justice a été réalisée pour le compte de l'Académie des sciences morales et politiques (Fondation Simone et Cino del Duca) par questionnaire fermé auprès d'un échantillon représentatif par quota de la population de 18 ans et plus résidant en France métropolitaine de 1711 personnes, en septembre et octobre 2009. L'enquête a été confiée à l'institut de sondage Lavalie (GfK-ISL) et a été réalisée en face à face au domicile de l'enquêté. Une pondération a été calculée a posteriori pour redresser l'échantillon selon le sexe, l'âge et la profession. Le questionnaire traite des opinions sur les inégalités et la justice sociale.

La recherche a donné lieu à la publication d'un ouvrage collectif, *Les Français face aux inégalités et à la justice sociale* (Armand Colin, 2011)

Pour analyser plus en profondeur les raisons invoquées par les acteurs pour justifier leurs différents points de vue, une enquête qualitative par entretiens semi-directifs a également été réalisée. Ce sont en tout 50 entretiens d'environ une heure qui ont été enregistrés et retranscrits. Pour le présent travail, nous nous sommes appuyés sur l'analyse de 33 de ces entretiens qualitatifs. On trouvera le compte rendu de cette analyse à l'adresse suivante : <http://www.gemass.fr/spip.php?article2733>.

Caractéristiques socio-démographiques des personnes interrogées

	Sexe	Age	PCS	Statut	Situation Familiale	Urbain /rural	Orientation politique
1	F	63	CS+	Fonctionnaire retraitée	Mariée	Ville moyenne : La Baule	Centre Gauche
2	F	75	CS+	Retraitée	Mariée, 5 enfants partis du foyer	Ville moyenne	PS
3	F	41	CS+	Fonctionnaire	Pacsée, sans enfant	Rural /Petite ville	PS
6	H	37	CS+	CDI	Célibataire, sans enfant	Ville moyenne	Droite
7	H	46	CS=	Indépendant	En couple sans enfant	Rural /Petite ville	PS
9	F	51	CS=	Salariée privé	Célibataire, sans enfant	Petite ville	Vert / PS
10	H	24	CS=	Fonctionnaire	Célibataire	Paris	?
13	F	28	CS=/+	Future fonctionnaire	Célibataire, sans enfant	Paris	Gauche – extrême Gauche
16	H	40	CS=/+	Fonctionnaire	En couple, 2 enfants	Région parisienne	Proche PCF
17	F	33	CS=	Chômeuse	Célibataire, sans enfant	Région parisienne	Gauche – extrême Gauche
18	H	52	CS+	CDI	Marié, 3 enfants (1 au foyer)	Paris	autoproclamé Socialiste de droite
19	F	27	CS=	CDI	En couple	Paris	Gauche
20	H	50	CS+	Chômeur, architecte	Séparé, 1 enfant	Paris	Gauche

21	F	27	CS=	CDI	En colocation	Paris	Gauche – extrême Gauche
23	H	29	CS=	Fonctionnaire	Célibataire	Lille	Ne se sent proche d'aucun parti
25	F	28	CS=	CDI	Mariée	Rural	PS
26	H	28	CS=-	Indépendant	En couple	Lille	Vert
28	H	64	CS=- OQ	?	Marié, 2 enfants	Ville moyenne	Vert
29	F	29	CS=	CDI	En couple	Lille	Gauche
30	F	27	CS=	CDI	Célibataire, sans enfant	Lille	Gauche
34 (mari)	H	52	CS=	CDI	Marié, 3 enfants	Rural	«Tous dans le même sac»
34 (femme)	F	52	CS-	Salariée	Mariée, 3 enfants	Rural	« Tous dans le même sac »
35	H	56	CS+	Fonctionnaire	Marié, 2 enfants 1 au foyer	Paris	PS
36	F	60	CS+	Au foyer	Mariée	Grenoble	Gauche
39	F	20	CS-	CDD	Célibataire	Petite ville	?
41	F	42	CS+	Indépendant	Mariée	Région parisienne	Droite
42	H	57	CS=- OQ	Retraité	Marié, 2 enfants	Région parisienne	Gauche / ex Proche PCF
43	H	56	CS=- OQ	CDI	Marié sans enfant	Rural /Petite ville	Droite UMP Catholique
44	F	38	CS=- OQ	CDI	Mariée, 2 enfants	Petite ville	Gauche
46	H	44	CS+	CDI	Marié, 2 enfants au foyer	Paris	Droite catholique
47	H	44	CS=- OQ	CDI	Marié, 2 enfants	Région parisienne	Plutôt droite
48	F	65	CS+	Au foyer, Mari entrepreneur	Mariée, 3 enfants partis du foyer	Région parisienne	Centre droit
49	F	62	CS=/+	Retraîtée Travaille à mi-temps	Veuve, 2 enfants	Petite ville	droite
50	H	38	CS-	Intérimaire	Pacsé, 3 enfants	Rural /Petite ville	Apolitique

Annexe 2 : Quel impact de la position socio-économique sur l'écart de revenu souhaité entre les professions ?

Une chose est de dire qu'une inégalité est en principe condamnable (ou justifiée), une autre est d'en tirer des conséquences pratiques conduisant à juger par exemple que le revenu de telle profession est trop élevé ou celui de telle autre trop faible. Cette question a déjà été étudiée à partir de l'enquête ISSP (Forsé, Parodi, 2007). Nous présentons dans cette annexe ce qu'on peut dire à ce

sujet à partir de l'enquête PISJ dont les résultats confirment d'ailleurs les travaux antérieurs.

L'enquête PISJ posait des questions au sujet des rémunérations de différentes professions. Il ne s'agit plus d'opinions générales sur la présence ou la légitimité des inégalités dans la société, mais de questions précises sur les revenus de différentes professions, en différenciant pour chacune d'elles le revenu réel estimé et celui qu'elle devrait gagner selon la personne interrogée. Le rapport entre ces deux revenus – le revenu réel et le revenu souhaité – donne ainsi une mesure de l'ampleur des corrections souhaitées pour une profession donnée.

Tableau 7 Inégalité ressentie pour quelques professions typiques

	N	Moyenne	Ecart type
ONQ	1667	-0,2795	0,19853
Vendeur dans une boutique	1647	-0,2236	0,21754
Instituteur	1620	-0,1327	0,20571
Médecin généraliste	1541	0,0062	0,34864
Ministre	1499	0,5735	0,67070
PDG d'une grande société	1497	0,7382	0,94060
Star de foot	1460	1,9589	1,38218

Lecture : l'indicateur d'inégalité ressentie pour une profession est égal au logarithme naturel du rapport entre revenu réel et revenu souhaité. Cet indicateur est égal à 0 lorsque le revenu réel est égal au revenu souhaité, il est négatif quand le revenu souhaité est supérieur au revenu réel, et il est positif dans le cas inverse.

Le tableau 7 montre que les professions du bas de l'échelle de stratification sociale (ouvrier non qualifié, vendeur dans une boutique) sont considérées comme sous-rémunérées, tandis que des professions emblématiques du haut de la pyramide sociale (Ministre, PDG, star de football) sont considérées (surtout la star de football) comme sur-rémunérées (pour ces professions, la dispersion des réponses est cependant beaucoup plus forte). La profession de médecin a une position pivot, elle est considérée comme rémunérée à sa juste valeur.

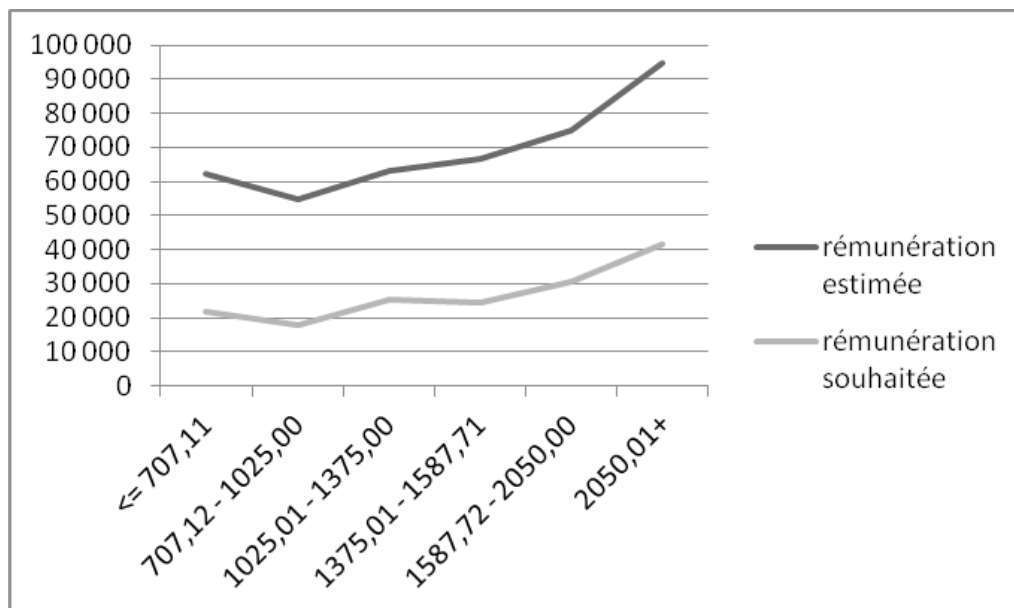
Mais qu'en est-il de la variation de ces opinions selon la position des personnes elles-mêmes dans l'échelle de stratification sociale ? L'examen des variations en fonction du niveau de revenu du ménage pour deux professions situées aux extrémités de la pyramide sociale, les ouvriers non qualifiés et les PDG, semble montrer un large consensus sur les correctifs à apporter aux rémunérations

de ces deux professions quel que soit le niveau de revenu du ménage auquel la personne appartient : tous les Français, quel que soit leur niveau d'aisance (et de diplôme), sont d'accord pour considérer que les PDG sont sur-rémunérés et que les ouvriers non qualifiés sont sous-rémunérés et l'appréciation du niveau de correction souhaitable de cette sur ou sous-rémunération varie très peu selon la situation financière ou éducative des personnes interrogées. Certes, la rémunération souhaitée pour les PDG croît bien avec le niveau de revenu du ménage auquel appartient la personne interrogée¹². Mais comme leur revenu estimé est également jugé plus élevé par les Français les plus aisés, le correctif apporté reste à peu près constant (et élevé) quel que soit le revenu (figure 8).

La variation de ces opinions selon la profession occupée par les personnes semble plus importante.

12. Ce résultat rejoint ceux trouvés dans d'autres pays (Kelley et Evans, 1993).

Figure 8 Rémunération estimée et souhaitée pour les PDG selon le niveau de revenu du ménage



Les industriels et gros commerçants semblent se démarquer par une volonté de correction de la rémunération des PDG nettement moins forte que celle souhaitée par les autres catégories professionnelles, mais les effectifs sont trop faibles pour que le résultat soit significatif. Les tests de comparaison de moyennes montrent que ce sont surtout les cadres supérieurs qui se distinguent par une volonté correctrice à la baisse plus affirmée des hautes rémunérations et un souhait plus fort de revalorisation des bas salaires. Ces résultats ne semblent guère relever d'une logique de « l'intérêt bien compris », puisque les cadres supérieurs sont par exemple plus correcteurs des inégalités de revenus que les ouvriers qualifiés. Mais il faut retenir surtout que la plupart des comparaisons de moyenne entre catégories professionnelles ne sont pas significatives. On constate ainsi que les ouvriers non qualifiés ne se distinguent d'aucune profession à cet égard. Il n'y a donc pas de forts écarts dans l'appréciation que portent les Français de différentes origines professionnelles sur les inégalités de rémunération de ces deux professions emblématiques que sont les PDG et les ouvriers non qualifiés.

Les inégalités économiques paraissent d'autant plus inacceptables aux Français que leur propre niveau de revenu est bas (voir infra, tableau 3), mais cette condamnation morale ne les conduit pas à envisager plus que les Français aisés d'introduire des mécanismes correcteurs, en proposant

de réduire l'écart de revenus entre des catégories professionnelles situés aux deux extrémités de la pyramide sociale. Sur ce plan, les différences entre catégories sociales sont très limitées, mais si l'on peut distinguer un effet, il concerne plutôt les catégories salariées supérieures qui auraient un comportement légèrement plus correcteur, ce qui va à rebours d'une thèse strictement utilitariste.

Working Papers : la liste

- Hervé Le Bras, Jean-Luc Racine & Michel Wieviorka, *National Debates on Race Statistics: towards an International Comparison*, FMSH-WP-2012-01, février 2012.
- Manuel Castells, *Ni dieu ni maître : les réseaux*, FMSH-WP-2012-02, février 2012.
- François Jullien, *L'écart et l'entre. Ou comment penser l'altérité*, FMSH-WP-2012-03, février 2012.
- Itamar Rabinovich, *The Web of Relationship*, FMSH-WP-2012-04, février 2012.
- Bruno Maggi, *Interpréter l'agir : un défi théorique*, FMSH-WP-2012-05, février 2012.
- Pierre Salama, *Chine – Brésil : industrialisation et « désindustrialisation précoce »*, FMSH-WP-2012-06, mars 2012.
- Guilhem Fabre & Stéphane Grumbach, *The World upside down, China's R&D and innovation strategy*, FMSH-WP-2012-07, avril 2012.
- Joy Y. Zhang, *The De-nationalization and Re-nationalization of the Life Sciences in China: A Cosmopolitan Practicality?*, FMSH-WP-2012-08, avril 2012.
- John P. Sullivan, *From Drug Wars to Criminal Insurgency: Mexican Cartels, Criminal Enclaves and Criminal Insurgency in Mexico and Central America. Implications for Global Security*, FMSH-WP-2012-09, avril 2012.
- Marc Fleurbaey, *Economics is not what you think: A defense of the economic approach to taxation*, FMSH-WP-2012-10, may 2012.
- Marc Fleurbaey, *The Facets of Exploitation*, FMSH-WP-2012-11, may 2012.
- Jacques Sapir, *Pour l'Euro, l'heure du bilan a sonné : Quinze leçons et six conclusions*, FMSH-WP-2012-12, juin 2012.
- Rodolphe De Koninck & Jean-François Rousseau, *Pourquoi et jusqu'où la fuite en avant des agricultures sud-est asiatiques ?*, FMSH-WP-2012-13, juin 2012.
- Jacques Sapir, *Inflation monétaire ou inflation structurelle ? Un modèle hétérodoxe bi-sectoriel*, FMSH-WP-2012-14, juin 2012.
- Franson Manjali, *The 'Social' and the 'Cognitive' in Language. A Reading of Saussure, and Beyond*, FMSH-WP-2012-15, July 2012.
- Michel Wieviorka, *Du concept de sujet à celui de subjectivation/dé-subjectivation*, FMSH-WP-2012-16, juillet 2012.
- Nancy Fraser, *Feminism, Capitalism, and the Cunning of History: An Introduction*, FMSH-WP-2012-17 August 2012.
- Nancy Fraser, *Can society be commodities all the way down? Polanyian reflections on capitalist crisis*, FMSH-WP-2012-18, August 2012.
- Marc Fleurbaey & Stéphane Zuber, *Climate policies deserve a negative discount rate*, FMSH-WP-2012-19, September 2012.
- Roger Waldinger, *La politique au-delà des frontières : la sociologie politique de l'émigration*, FMSH-WP-2012-20, September 2012.
- Antonio De Lauri, *Inaccessible Normative Pluralism and Human Rights in Afghanistan*, FMSH-WP-2012-21, September 2012.
- Dominique Méda, *Redéfinir le progrès à la lumière de la crise écologique*, FMSH-WP-2012-22, October 2012.
- Ibrahima Thioub, *Stigmates et mémoires de l'esclavage en Afrique de l'Ouest : le sang et la couleur de peau comme lignes de fracture*, FMSH-WP-2012-23, October 2012.
- Danièle Joly, *Race, ethnicity and religion: social actors and policies*, FMSH-WP-2012-24, November 2012.
- Dominique Méda, *Redefining Progress in Light of the Ecological Crisis*, FMSH-WP-2012-25, December 2012.
- Ulrich Beck & Daniel Levy, *Cosmopolitanized Nations: Reimagining Collectivity in World Risk Society*, FMSH-WP-2013-26, February 2013.
- Xavier Richet, *L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies*, FMSH-WP-2013-27, February 2013.
- Alain Naze, *Le féminisme critique de Pasolini, avec un commentaire de Stefania Tarantino*, FMSH-WP-2013-28, February 2013.
- Thalia Magioglou, *What is the role of "Culture" for conceptualization in Political Psychology? Presentation of a dialogical model of lay thinking in two cultural contexts*, FMSH-WP-2013-29, March 2013.
- Byasdeb Dasgupta, *Some Aspects of External Dimensions of Indian*

- Economy in the Age of Globalisation*, FMSH-WP-2013-30, avril 2013.
- Ulrich Beck, *Risk, class, crisis, hazards and cosmopolitan solidarity/risk community – conceptual and methodological clarifications*, FMSH-WP-2013-31, avril 2013.
- Immanuel Wallerstein, *Tout se transforme. Vraiment tout ?*, FMSH-WP-2013-32, mai 2013.
- Christian Walter, *Les origines du modèle de marche au hasard en finance*, FMSH-WP-2013-33, juin 2013.
- Byasdeb Dasgupta, *Financialization, Labour Market Flexibility, Global Crisis and New Imperialism – A Marxist Perspective*, FMSH-WP-2013-34, juin 2013.
- Kiyomitsu Yui, *Climate Change in Visual Communication: From 'This is Not a Pipe' to 'This is Not Fukushima'*, FMSH-WP-2013-35, juin 2013.
- Gilles Lhuillier, *Minerais de guerre. Une nouvelle théorie de la mondialisation du droit*, FMSH-WP-2013-36, juillet 2013.
- David Tyfield, *The Coal Renaissance and Cosmopolitized Low-Carbon Societies*, FMSH-WP-2013-37, juillet 2013.
- Lotte Pelckmans, *Moving Memories of Slavery: how hierarchies travel among West African Migrants in Urban Contexts (Bamako, Paris)*, FMSH-WP-2013-38, juillet 2013.
- Amy Dahan, *Historic Overview of Climate Framing*, FMSH-WP-2013-39, août 2013.
- Rosa Rius Gatell & Stefania Tarantino, *Philosophie et genre: Réflexions et questions sur la production philosophique féminine en Europe du Sud au XX^e siècle (Espagne, Italie)*, FMSH-WP-2013-40, août 2013.
- Angela Axworthy *The ontological status of geometrical objects in the commentary on the Elements of Euclid of Jacques Peletier du Mans (1517-1582)*, FMSH-WP-2013-41, août 2013.
- Pierre Salama, *Les économies émergentes, le plongeon ?*, FMSH-WP-2013-42, août 2013.
- Alexis Nuselovici (Nous), *L'exil comme expérience*, FMSH-WP-2013-43, septembre 2013.
- Alexis Nuselovici (Nous), *Exilience : condition et conscience*, FMSH-WP-2013-44, septembre 2013.
- Alexis Nuselovici (Nous), *Exil et post-exil*, FMSH-WP-2013-45, septembre 2013.
- Alexandra Galitzine-Loumpet, *Pour une typologie des objets de l'exil*, FMSH-WP-2013-46, septembre 2013.
- Hosham Dawod, *Les réactions irakiennes à la crise syrienne*, FMSH-WP-2013-47, septembre 2013.
- Gianluca Manzo, *Understanding the Marriage Effect: Changes in Criminal Offending Around the Time of Marriage*, FMSH-WP-2013-48, GeWoP-1, octobre 2013.
- Torkild Hovde Lyngstad & Torbjørn Skarðhamar, *Understanding the Marriage Effect: Changes in Criminal Offending Around the Time of Marriage*, FMSH-WP-2013-49, GeWoP-2, octobre 2013.
- Gunn Elisabeth Birkelund & Yannick Lemel, *Lifestyles and Social Stratification: An Explorative Study of France and Norway*, FMSH-WP-2013-48, GeWoP-3, octobre 2013.
- Franck Varenne, *Chains of Reference in Computer Simulations*, FMSH-WP-2013-51, GeWoP-4, octobre 2013.
- Olivier Galland & Yannick Lemel, avec la collaboration d'Alexandra Frenod, *Comment expliquer la perception des inégalités en France ?*, FMSH-WP-2013-52, GeWoP-5, octobre 2013.

Position Papers : la liste

Jean-François Sabouret, *Mars 2012 : Un an après Fukushima, le Japon entre catastrophes et résilience*, FMSH-PP-2012-01, mars 2012.

Ajay K. Mehra, *Public Security and the Indian State*, FMSH-PP-2012-02, mars 2012.

Timm Beichelt, *La nouvelle politique européenne de l'Allemagne : L'émergence de modèles de légitimité en concurrence ?*, FMSH-PP-2012-03, mars 2012.

Antonio Sérgio Alfredo Guimarães, *Race, colour, and skin colour in Brazil*, FMSH-PP-2012-04, July 2012.

Mitchell Cohen, *Verdi, Wagner, and Politics in Opera. Bicentennial Ruminations*, FMSH-PP-2012-05, May 2013.

Ingrid Brena, *Les soins médicaux portés aux patients âgés incapables de s'autogérer*, FMSH-PP-2013-06, April 2013.

Thalia Magioglou, *Refaire l'Europe ou refaire le « monde » ? Un commentaire sur l'ouvrage : « Refaire l'Europe avec Jürgen Habermas »*, FMSH-PP-2013-07, September 2013.

Samadia Sadouni, *Cosmopolitisme et prédication islamique transfrontalière : le cas de Maulana Abdul Aleem Siddiqui*, FMSH-PP-2013-08, September 2013.

Alexis Nuselovici (Nouss), *Étudier l'exil*, FMSH-PP-2013-09, September 2013.