



Investir dans une thèse : Capital humain ou capital culturel ?

Aurélien Perruchet

► To cite this version:

Aurélien Perruchet. Investir dans une thèse : Capital humain ou capital culturel?. Economies et finances. Université de Bourgogne, 2005. Français. NNT: . tel-00109909

HAL Id: tel-00109909

<https://theses.hal.science/tel-00109909>

Submitted on 26 Oct 2006

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.

UNIVERSITE DE BOURGOGNE
Faculté de Sciences économiques et de Gestion

Ecole Doctorale Gestion – Economie – Formation
IREDU (UMR CNRS 5192)

THESE

Pour obtenir le grade de
DOCTEUR DE L'UNIVERSITE DE BOURGOGNE
Discipline : Sciences économiques

Présentée et soutenue publiquement par

Aurélien PERRUCHET

Le 7 décembre 2005

INVESTIR DANS UNE THESE : CAPITAL HUMAIN OU CAPITAL CULTUREL ?

Directeurs de Thèse : Messieurs **Jean-Jacques PAUL** et **Jérôme LALLEMENT**

Jury

M. Jean BOURDON, Directeur de recherche au CNRS, IREDU, Université de Bourgogne.

M. Bernard GAZIER, Professeur, MATISSE, Université de Paris I – Panthéon – Sorbonne (rapporteur).

M. Pierre GRAVOT, Maître de conférences, CREM, Université de Rennes I (rapporteur).

M. Jérôme LALLEMENT, Professeur, GRESE, Université de Paris V – René Descartes.

M. Jean-Jacques PAUL, Professeur, IREDU, Université de Bourgogne.

L'Université de Bourgogne n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans les thèses. Celles-ci doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Remerciements

Merci tout d'abord à mes deux directeurs de thèse, pour leur soutien et leurs conseils avisés tout au long de l'élaboration de travail.

Merci aussi à mes amis et collègues de l'IREDU. La thèse est trop souvent un travail solitaire, et il est réconfortant de partager les doutes et les interrogations avec d'autres personnes embarquées dans la même aventure. Merci donc en particulier à Sandrine, Nadia, Philippe, Rodrigo, Jake et Joel. Un grand merci également à Jean, Aurore, Olivier, Thierry, Bertille et Sylvie, pour leur disponibilité, leur gentillesse et leur aide à différents moments de ma recherche.

Merci à mon ami Laurent, avec qui j'ai pu partager ma vision de l'économie mais aussi bien d'autres choses.

Quittons enfin le monde de la recherche pour remercier ceux qui m'ont entouré et soutenu de leur affection. Je pense ici en particulier à toute ma famille (mes parents, mes sœurs, ma grand-mère) et à mon ami Nicolas; Merci pour leur soutien sans faille durant cette période cruciale et délicate de la vie où les études se terminent et où un projet de vie se dessine et s'affirme peu à peu.

Table des matières

INTRODUCTION	6
PREMIERE PARTIE L'EDUCATION VUE COMME UN CAPITAL : ANALYSES ECONOMIQUES ET SOCIOLOGIQUES.....	13
CHAPITRE 1. GARY BECKER ET LA THEORIE DU CAPITAL HUMAIN	14
Section I. Le projet : une approche économique du comportement humain.....	15
1. Définition de l'approche économique	15
A. Le raisonnement de Becker	15
B. Les choix effectués	17
1) Une démarche microéconomique néo-classique	17
2) Une approche essentiellement positive.....	17
3) Une définition formelle de l'économie.....	18
2. Justification de l'approche	18
A. Une approche unifiée du comportement humain	19
1) Une frontière artificielle	19
2) La rareté est-elle universelle ?	21
3) La simplicité est-elle synonyme de pertinence ?.....	21
B. Une multidimensionnalité irréductible	22
1) L'utilité : un concept de plus en plus formel.....	22
2) Des motivations plurielles.....	23
a) Le plaisir et la moralité.....	24
b) Rationalité et normes sociales.....	24
c) Rationalité en finalité et rationalité en valeur.....	25
C. Une meilleure productivité analytique	26
D. Prédications ou explications ?	28
Section II. Théorie du capital humain et rentabilité monétaire escomptée des études	31
1. La théorie du capital humain : fondements et critiques	32
A. Les premières formulations	32
B. Les critiques.....	33
1) Le capital humain : une notion ambiguë et complexe	33
2) Le problème de la mesure de la productivité marginale	36

3) <i>Les critiques « politiques »</i>	36
C. Les théories rivales	37
D. Formation spécifique et formation générale.....	39
2. Une théorie des différences individuelles d'investissement : Becker 1967	40
A. L'analyse de Becker : aptitudes et capacités de financement	40
B. Une approche réductrice	43
Section III. L'extension du capital humain : vers une théorie de la formation des préférences	46
1. Capital personnel et capital social.....	46
A. L'article de 1977	46
1) <i>Résumé</i>	47
a) <i>La nouvelle théorie du consommateur</i>	47
b) <i>Les effets d'accoutumance</i>	48
c) <i>Les coutumes et traditions</i>	51
d) <i>L'influence de la publicité</i>	52
e) <i>Les modes</i>	53
2) <i>Une application artificielle et dogmatique de l'hypothèse de rationalité</i>	53
a) <i>Prédictions ou reconstructions ?</i>	54
b) <i>Goûts non-observables et prix... non-observables</i>	54
c) <i>Stabilité des goûts ou rationalité ?</i>	55
B. L'essai de 1996	56
C. Continuité et ruptures : évaluation et interprétation	58
1) <i>Des ruptures sur la forme</i>	58
2) <i>... mais une continuité sur le fond</i>	59
2. Une explication peu convaincante.....	60
A. L'analyse de Becker : des individus sans autonomie ?	60
1) <i>La préférence pour le présent</i>	62
2) <i>Une notion incohérente ?</i>	63
B. La rhétorique à l'œuvre	65
1) <i>Capital personnel et capital social</i>	65
2) <i>Un auteur hétérodoxe ?</i>	68
3) <i>Expliquer ou transformer ?</i>	69
a) <i>La rationalité : une notion normative</i>	70
b) <i>Des individus manipulables</i>	71

CHAPITRE 2. PIERRE BOURDIEU ET L'ANALOGIE ECONOMIQUE	74
Section I. Une économie générale des pratiques.....	75
Section II. Capital humain vs. capital culturel	77
1. Les définitions des concepts.....	77
A. L'origine du concept de capital culturel.....	77
B. Les propriétés du capital culturel.....	78
C. Capital et pouvoir	80
2. Différences des cadres d'analyse et des implications politiques	82
A. La prise en compte de l'histoire	82
B. Les inégalités d'accès à l'éducation	83
C. Le poids du social	84
3. La question du déterminisme	85
A. L' <i>habitus</i> : une tentative de dépasser l'opposition entre individualisme et holisme	85
B. Les agents sont-ils guidés par un intérêt matériel ?	86
Section III. Une analyse réductionniste ?.....	89
1. Définir l'économie : l'approche anthropologique.....	89
A. Karl Polanyi : le marché est une exception historique	90
1) <i>Marché et économie « désencastrée »</i>	90
2) <i>Les deux sens du terme « économique »</i>	91
B. Louis Dumont et l'idéologie économique	92
1) <i>L'idéologie moderne et la pensée économique</i>	92
a) <i>Du holisme à l'individualisme</i>	92
b) <i>L'idéologie économique</i>	93
2) <i>Dumont et le substantivisme</i>	94
2. Un enracinement dans le matérialisme	95
3. ... transcédé par l'analyse de la dimension symbolique	97
Section IV. Une approche économique influencée par la sociologie : l'économie des conventions.....	100
1. Principes généraux de l'économie des conventions.....	101
2. L'analyse de la qualité de l'éducation.....	103
A. D'une conception substantialiste.....	103
B. ... à une conception conventionnelle du produit éducatif.....	104
C. L'éducation, un bien économique ?.....	105

3. La « convention de capital humain »	106
PARTIE II. APPLICATION AU CAS DE LA POURSUITE D'ETUDES EN DOCTORAT	111
CHAPITRE 1. LA THESE EST-ELLE ECONOMIQUEMENT RENTABLE ?	112
Section I. L'influence des variables économiques	113
Section II. La rentabilité monétaire du doctorat en France.....	118
1. Le contexte	118
2. Le modèle économétrique	119
3. Les données : l'enquête Génération 98	125
4. Les résultats : une rentabilité faible.....	130
CHAPITRE 2. ETUDE DES MOTIVATIONS A POURSUIVRE DES ETUDES DOCTORALES	139
Section I. La thèse, un passeport pour l'enseignement supérieur et la recherche publique.....	141
1. Etude de la satisfaction au travail des docteurs.....	141
A. La satisfaction dépend du type d'emploi.....	141
B. Les interactions entre les différentes dimensions de la satisfaction	145
2. Enquête auprès des étudiants de maîtrise : recherche vs formations professionnelles	148
A. Analyse des souhaits d'orientation.....	149
1) <i>Choix et classements</i>	149
2) <i>Les déterminants individuels des choix</i>	151
B. Les raisons du choix : représentations et stratégies	158
3. Enquête auprès des doctorants : d'importantes différences disciplinaires	166
A. Les conditions de l'entrée en thèse.....	168
B. Le projet professionnel	172
C. Qu'apporte une thèse ?	176
4. La reproduction du système académique	182
A. L'importance de la régulation publique	182
B. Un exemple d'action des pouvoirs publics : les Doctoriales	183
C. L'« utilisation » des doctorants par le système académique	185
Section II. Académie et industrie, deux « mondes » différents	186
1. Les compétences des doctorants : une spécificité technique ?	187

2. Des conventions différentes	190
A. Un investissement non-économique.....	191
1) <i>Des critères différents</i>	191
2) <i>Une intégration remise en cause</i>	193
B. Une hybridation difficile entre recherche publique et recherche privée	193
1) <i>Les transformations récentes et leurs limites</i>	194
2) <i>L'influence déterminante du mode de financement</i>	195
3) <i>Les raisons de fond d'une différenciation persistante</i>	195
CONCLUSION	198

Introduction

La thèse est un objet mal identifié, riche de paradoxes et d'ambiguïtés. Il est difficile de définir son statut, de la ranger dans une catégorie. Dans le *Guide pour la rédaction et la présentation des thèses à l'usage des doctorants*, il est dit que : « *des textes qui régissent les études doctorales, il ressort que la thèse est à la fois :*

- *l'aboutissement d'un travail de recherche*
- *un exercice académique validé par l'obtention d'un grade universitaire*
- *un document riche d'informations scientifiques originales.* » (MEN, 2001, p. 1).

La thèse est donc tout d'abord « l'aboutissement d'un travail de recherche ». La thèse apparaît donc comme une première expérience professionnelle. Les doctorants font le même travail que les chercheurs professionnels et devraient, à ce titre, être rémunérés. Or, on peut remarquer d'emblée que ce n'est le cas que d'une partie d'entre eux, en particulier en sciences humaines et sociales.

La deuxième définition, « un exercice académique validé par l'obtention d'un grade universitaire », insiste par contre sur un autre aspect : le doctorant est un étudiant. Le doctorat constitue un diplôme, et pour l'obtenir, le doctorant doit faire la preuve de sa capacité à se conformer aux règles académiques.

Si la deuxième définition insistait sur la nécessité de respecter des règles préétablies, la troisième au contraire insiste sur l'originalité : le doctorant doit élaborer des connaissances scientifiques nouvelles. La question se pose alors à nouveau de savoir comment la société va récompenser cet ajout de connaissances au *corpus* existant.

Ambiguë, la thèse l'est aussi au niveau de la définition de ses débouchés. Pendant longtemps, la thèse est restée presque exclusivement destinée à la reproduction du corps des chercheurs et enseignants-chercheurs. Pendant la durée de leur thèse, les doctorants font *grosso modo* le même métier que les chercheurs professionnels. Ils acquièrent une expérience professionnelle du métier de chercheur. On pourrait parler à ce titre de « formation sur le tas ». La thèse correspond généralement à une phase de socialisation professionnelle, associée à la construction d'une identité de chercheur. En étant intégrés dans un laboratoire, en écrivant des articles, en participant à des colloques, en collaborant avec des chercheurs professionnels, les doctorants se sentent progressivement intégrés au monde de la recherche. Ils en acquièrent les

rites, les conventions, les échelles de valeurs. Vue ainsi, la thèse semble déboucher tout naturellement sur une intégration définitive dans la profession de chercheur. Or, ceci est de moins en moins vrai. Dans la période récente, le désajustement quantitatif de plus en plus évident entre le nombre de docteurs et le nombre de postes disponibles dans l'enseignement supérieur et la recherche publique ont conduit les pouvoirs publics à mettre en avant l'idée qu'une formation *par* la recherche n'est pas nécessairement une formation *pour* la recherche. On a émis l'idée que la formation doctorale permet d'acquérir des « compétences transversales », notamment une capacité d'adaptation, une faculté à faire face à des situations nouvelles et à acquérir des connaissances. Ainsi, le doctorat devrait être perçu à la fois comme une préparation au métier de chercheur et comme une formation généraliste. L'activité de l'association Bernard Grégory, la mise en place des Doctoriales, sont emblématiques de cet effort pour rapprocher les docteurs et les entreprises. Pour autant, il semble subsister, de part et d'autre, une résistance à ce rapprochement. Les docteurs ne semblent pas naturellement portés à envisager une carrière dans le privé. Les entreprises quant à elles leur préfèrent souvent les ingénieurs, même quand il s'agit de pourvoir des postes de chercheurs. Cette situation fait qu'on a pu parler de « mariage forcé » (Paul et Perret).

Ces questions se posent avec une acuité particulière dans le contexte actuel, marqué par un important mouvement contestataire dans le milieu de la recherche publique. On estime que l'Etat ne met pas assez de moyens à la disposition de la recherche fondamentale publique, lui préférant la recherche appliquée privée et sa rentabilité à court terme. On attire l'attention sur le fait qu'on ne donne pas aux jeunes chercheurs les moyens de travailler, ce qui les détourne des carrières de la recherche.

Face à ces ambiguïtés concernant la question de savoir ce qu'est une thèse, nous voudrions nous intéresser plus particulièrement à la valeur de la thèse aux yeux des étudiants eux-mêmes. Que vaut une thèse pour ceux-là même qui choisissent de poursuivre ou non leurs études jusqu'au doctorat ? Posée en des termes plus économiques, cette question est celle de la rentabilité de la thèse. Or cette notion de rentabilité, appliquée ici à un diplôme délivré par le système éducatif, ne va absolument pas de soi. On parle généralement de rentabilité à propos d'un investissement en capital. Parler de rentabilité de la thèse implique donc de considérer la poursuite d'études en doctorat comme un investissement en capital. En économie comme en sociologie, les théories qui conceptualisent l'éducation comme un capital sont relativement récentes, puisqu'elles datent des années 1960.

Du côté de l'économie, le concept central est celui de capital humain. Depuis son apparition dans les années 1960 sous la plume d'auteurs comme Schultz, Becker, ou Mincer, ce concept a fait l'objet d'un travail empirique extrêmement volumineux, mais aussi d'une analyse critique assez approfondie. Mais sa définition est restée floue et, selon nous, ambiguë.

L'idée fondatrice de la théorie du capital humain est que les individus ne considèrent pas principalement l'éducation comme une consommation, leur apportant une satisfaction immédiate, mais comme un investissement. L'éducation aurait ainsi des caractéristiques communes avec le capital physique. Elle serait une dépense présente, effectuée en vue d'un rendement futur.

On peut remarquer que la « nécessité » de cette notion s'est fait sentir dans l'analyse de la croissance. En effet, le facteur travail et le facteur capital ne suffisaient pas à rendre compte des sources de la croissance observée, une part restant inexpliquée. On a alors imaginé d'ajouter à l'analyse la qualité du facteur travail, et donc d'ajouter l'éducation parmi les sources de la croissance. Ce concept d'origine macroéconomique a ensuite fait l'objet d'une analyse microéconomique approfondie.

Une application en particulier a rencontré un immense succès : les équations de salaire. La corrélation positive, au niveau individuel, entre niveau d'éducation et salaire s'est trouvée confirmée sur des données de sources très variées. Au niveau théorique, cette corrélation peut se lire de deux manières : l'éducation explique le revenu (on contribue alors à la théorie de la répartition des revenus), le revenu explique l'éducation (il s'agit alors d'une théorie du choix éducatif, ou de la demande d'éducation).

On s'intéressera ici plus particulièrement au deuxième aspect, ce qui conduit à se poser une question apparemment simple : la poursuite d'études en doctorat est-elle motivée par la recherche du gain monétaire ? Autrement dit, est-ce parce que les diplômés de thèse touchent un salaire plus élevé que les diplômés de DEA que certains poursuivent en thèse ?

Si l'idée qui est à la base de la théorie du capital humain paraît simple, les difficultés commencent lorsqu'on cherche à la préciser.

En effet, à partir de quand peut-on dire qu'une formation constitue du capital humain ? De quelle nature est la rentabilité de ce capital particulier ? Les économistes se concentrent traditionnellement sur les salaires, mais Becker lui-même envisageait dès l'origine de la théorie une définition plus large.

A l'époque où naissait l'économie de l'éducation, Pierre Bourdieu et Jean-Claude Passeron ont eux aussi tenté une application du concept de capital à l'éducation, à travers l'usage du concept de capital culturel. Le recours à ce concept s'inscrit dans le cadre d'un projet visant à montrer que derrière des apparences méritocratiques, le système scolaire légitime en fait la reproduction des classes dominantes. Les enfants issus des classes dominantes héritent d'un plus grand capital culturel (connaissances, langage et attitudes valorisés par le système scolaire) que les autres, et cela favorise leur succès à l'école. Cette utilisation du concept de capital s'inscrit chez Bourdieu dans le cadre d'un recours plus large au vocabulaire issu de la théorie économique, qui a souvent motivé des accusations d'« économisme » de la part de ses détracteurs.

Ainsi, tenter de mesurer la rentabilité de la thèse passe au niveau théorique par une conceptualisation de l'éducation comme un capital. Nous traiterons de cette question en envisageant successivement et en comparant les approches économiques et sociologiques rapidement esquissées plus haut. Nous concentrerons notre analyse sur deux auteurs jugés représentatifs de chacun de ces courants : Gary Becker et Pierre Bourdieu.

L'intérêt des analyses de Becker sur le capital humain, comparées à celles de Schultz ou Mincer entre autres, est que ces analyses s'inscrivent dans le cadre d'un projet plus vaste, baptisé par Becker lui-même l'« approche économique du comportement humain ». Becker en effet n'a pas seulement transposé l'analyse économique à l'éducation, mais aussi à bien d'autres domaines qui n'étaient pas jusque-là considérés comme susceptibles de faire l'objet d'une telle approche. Dans le cas de Bourdieu également, ses analyses sur l'éducation s'inscrivent dans un cadre conceptuel qui les dépasse largement (même si elles y occupent une place importante). Comme Becker, Bourdieu a pour ambition de proposer une théorie générale des comportements humains, qu'il appelle « économie générale des pratiques ». Dès lors, le choix de ces deux auteurs nous permet d'élargir le débat, et de voir que derrière la question de la valeur de la thèse, et des raisons qui poussent des individus à tenter d'obtenir ce diplôme, c'est en réalité la question de la pertinence de l'extension de l'approche économique qui est posée.

Les problèmes soulevés par ces analyses d'origines disciplinaires différentes mais qui utilisent toutes deux la notion de capital sont plus précisément les suivants : est-ce que le recours à une analogie économique (l'usage du terme « capital » appliqué à l'éducation) contraint le raisonnement à l'économisme ? Dans le cas contraire, qu'apporte alors le recours

à un vocabulaire économique ? Que peuvent être un intérêt, un profit non économiques ? Qu'y a-t-il d'« universel » dans le raisonnement économique ?

Les démarches de Becker et de Bourdieu peuvent toutes deux s'analyser comme des tentatives de subversion des frontières traditionnellement établies entre économie et sociologie. Aucun des deux ne se reconnaît dans la ligne de démarcation tracée par Pareto entre étude des comportements rationnels et étude des comportements irrationnels. L'une de ces tentatives émane d'un économiste, l'autre d'un sociologue. Toutes les deux s'appuient en particulier sur un usage étendu du terme « capital », dont nous étudierons ici l'application au domaine éducatif. La question est donc de savoir dans quelle mesure ces deux approches donnent ou non des résultats semblables. Le redécoupage disciplinaire, qui passe par l'exportation (ou l'importation) d'un terme économique est-il plus pertinent dans un cas que dans l'autre ? Le fait de savoir s'il y a quelque chose d'« universalisable » dans le raisonnement économique nous amènera à nous interroger sur ce qu'est l'économie, ce qui la définit en propre – une question qui n'a jamais reçu de réponse définitive.

La première partie sera principalement consacrée à l'étude des perspectives théoriques de Becker et de Bourdieu, avec comme fil conducteur la vision de l'éducation comme un capital. Le premier chapitre sera centré sur Gary Becker et la théorie du capital humain. Cette théorie s'inscrit dans un projet d'ensemble que Becker lui-même désigne comme l'« approche économique du comportement humain », projet qu'il nous faudra donc dans un premier temps présenter et critiquer. Nous nous intéresserons ensuite plus précisément à la notion de capital humain en tant que telle. Nous inclurons dans notre approche les derniers travaux de Becker, dans lesquels cette notion est utilisée pour expliquer la formation des préférences individuelles. Cette extension montre à elle seule que le recours à la notion de capital ne limite pas Becker à la seule prise en compte des effets « économiques », au sens étroit du terme, de l'éducation.

Les analyses de Pierre Bourdieu, qui feront l'objet de notre deuxième chapitre, s'inscrivent elles aussi dans le cadre d'un projet cohérent. Nous présenterons les principaux concepts utilisés par cet auteur, avant d'approfondir l'analyse de la notion de capital culturel, celui-ci étant comparé au capital humain. Nous nous interrogerons sur le statut du recours par Bourdieu aux analogies économiques. Enfin, nous considérerons une approche économique fortement influencée par la sociologie, et qui prône d'ailleurs explicitement l'unification des sciences sociales : l'économie des conventions. Des auteurs appartenant à ce courant ont également proposé une analyse des phénomènes éducatifs, qui apparaît comme proche à

certain égard de celle de Bourdieu, en particulier à travers l'importance accordée dans les deux cas aux représentations des acteurs et au domaine du symbolique.

Nous en viendrons dans la seconde partie aux analyses empiriques concernant le diplôme de doctorat. Nous tenterons dans un premier temps une mesure de la rentabilité salariale de la thèse. En effet, bien qu'elles ne soient pas obligatoirement limitées à la prise en compte des salaires, les études économiques empiriques sur la rentabilité de l'éducation accordent souvent une large place à ceux-ci. Les salaires sont des données objectives, mesurables, et peuvent s'analyser comme des prix sur le marché du travail. Ils apparaissent donc comme des grandeurs particulièrement bien adaptées pour une approche économique. De plus, même si elle ne suffit pas à prouver leur pertinence, la relation empirique généralement observée entre niveaux de diplôme et salaires a donné un appui considérable aux approches en termes de capital humain. Il est donc intéressant de tester si cette relation est vérifiée dans le cas particulier du doctorat, en prenant en compte les problèmes importants liés à l'auto-sélection. Après avoir conclu au terme de ce troisième chapitre à la faiblesse de la rentabilité monétaire de la thèse, c'est à un élargissement de la notion de rentabilité que sera consacré le quatrième et dernier chapitre. Il convient de rechercher, à l'aide de plusieurs sources de données, quels peuvent être les motifs de la poursuite d'études en thèse, étant donné que le gain monétaire ne peut à lui seul expliquer une telle décision. Nous utiliserons pour cela des enquêtes portant sur des étudiants de maîtrise, des doctorants, et des docteurs insérés dans la vie professionnelle. Nous pourrions ainsi éclairer différentes étapes du parcours, et tenter de préciser, de façon à la fois prospective et rétroactive, ce qui peut motiver la décision de faire une thèse.

L'idée qui sous-tend ces interrogations empiriques est que s'il existe un « goût pour la recherche » qui motive la poursuite d'études doctorales, peut-être ce goût n'est-il pas inné mais se construit-il de manière progressive. On peut imaginer que se dessine peu à peu une identité de chercheur, par incorporation d'un *habitus* académique, pour reprendre le terme utilisé par Bourdieu.

Ainsi, nous pensons que les économistes risquent, en ignorant ces questions, de passer à côté de déterminants importants des choix individuels. Une raison expliquant pourquoi les économistes sont généralement mal armés pour traiter de la genèse des préférences individuelles est le grand attachement de la majorité d'entre eux aux préceptes de l'individualisme méthodologique. Ce dernier nécessite sans doute d'être amendé pour pouvoir prendre en compte de manière plus satisfaisante les interactions entre les individus et leur contexte, interactions aux cours desquelles se façonne peu à peu leur identité.

L'économie des conventions nous paraît offrir des perspectives intéressantes, dans la mesure où elle place au centre de son champ d'investigations les représentations, et non les données objectives (revenus et prix) habituellement préférées par les économistes. Ces représentations sont élaborées au niveau collectif, et forment le cadre dans lequel les individus prennent leurs décisions. Ces décisions sont elles-mêmes susceptibles d'influencer en retour les représentations collectives.

Ce qu'est une thèse, ce que sont son contenu et ses débouchés, n'est pas défini de manière immuable. On en voit une bonne illustration dans la tentative, évoquée plus haut, de réorienter les docteurs vers des emplois en entreprise.

Il apparaît donc, à travers notre étude des raisons de la poursuite d'études en thèse, qu'il est pertinent de tenter d'élaborer un cadre théorique prenant en compte la manière dont les préférences individuelles se forment en liaison avec le contexte, en n'hésitant pas à recourir au besoin à des données de nature subjective. Ceci offre selon nous des perspectives plus intéressantes que de vouloir expliquer les décisions individuelles en recourant systématiquement à une optimisation sous contrainte, en fonction des prix et du revenu, dans un cadre de préférences données.

Première partie

L'éducation vue comme un capital : analyses économiques et sociologiques

Nous nous proposons dans cette première partie de mettre en miroir deux analyses des effets de l'éducation, proposées par Gary Becker et Pierre Bourdieu. En effet, comme le résumant Baudelot et Establet, « *un progrès conceptuel de grande ampleur a été opéré depuis les années 1960 pour penser dans sa complexité la question des effets de l'éducation. Il s'est produit simultanément mais de façon indépendante en sociologie et en économie. Les principaux promoteurs en furent deux frères ennemis, Pierre Bourdieu et Gary Becker. L'un et l'autre ont recouru à la métaphore économique du « capital » pour désigner les effets produits sur un individu par un processus d'éducation.* » (Baudelot, Establet, 2004, p. 207). Il nous faudra examiner, dans l'un et l'autre cas, si le recours à cette métaphore est pertinent, mais aussi si l'utilisation d'une même métaphore conduit à des résultats semblables malgré l'appartenance des auteurs à deux disciplines différentes.

Nous montrerons que là où Becker reste étroitement économiciste, Bourdieu échappe au réductionnisme dans la mesure où son analyse articule différentes espèces de capitaux qui ne sont pas réductibles les uns aux autres.

Chapitre 1. Gary Becker et la théorie du capital humain

La théorie de référence en matière de choix éducatif est pour les économistes la théorie du capital humain. En effet, on est passé dans les années 1960 d'une vision de l'éducation comme bien de consommation à une vision de l'éducation comme bien d'investissement. L'idée centrale est que les individus renoncent à un revenu présent pour faire des études, dans l'espoir d'obtenir par la suite un revenu plus élevé. Dépense immédiate contre revenu futur : il semble effectivement que l'on puisse faire l'analogie avec l'investissement en capital physique réalisé par les entreprises.

Nous nous intéresserons principalement à l'approche du capital humain proposée par Gary Becker. Ce n'est pas le seul auteur qui ait écrit sur le sujet, loin s'en faut, mais il est néanmoins l'auteur de *Human capital* (1^{ère} édition parue en 1964), qui demeure une référence en la matière.

Un détour nous paraît nécessaire pour replacer la théorie du capital humain dans le cadre plus global de l'approche défendue par Becker. Toutes les analyses proposées par cet auteur au cours de sa carrière s'inscrivent en effet dans une même volonté d'établir une « approche économique du comportement humain ». Il s'agit de montrer que les outils d'analyse forgés au sein de la théorie économique ont un domaine de validité beaucoup plus vaste que celui qu'on leur reconnaît habituellement.

Nous rappellerons ensuite quelle est la philosophie et quels sont les principes fondamentaux de la théorie du capital humain, puis nous nous intéresserons plus particulièrement à la contribution faite par Becker en 1967, qui donne le cadre théorique de référence en ce qui concerne les différences inter-individuelles d'investissement en capital humain.

Nous verrons enfin comment Becker a utilisé la notion de capital humain pour analyser la formation des préférences, proposant ainsi une étude explicite des effets non-marchands de l'éducation (ou des autres formes d'investissement en capital humain).

Section I. Le projet : une approche économique du comportement humain

Par-delà la diversité des thèmes abordés par Gary Becker tout au long de sa carrière, une thématique, des principes communs animent toute son œuvre. Ces principes ont d'ailleurs été synthétisés par l'auteur lui-même, à deux reprises au moins. Ainsi, publiant en 1976 un recueil d'essais sous le titre *The Economic Approach to Human Behavior*, il a tenté dans un chapitre introductif « *d'expliquer clairement ce que sont les principales caractéristiques de l'approche économique.* » (Becker, 1976, p. 3). De même, la remise en 1992 du prix Nobel de sciences économiques à cet auteur a été l'occasion pour lui, dans son discours de réception, de « *décrire son approche et de l'illustrer par des exemples tirés de travaux passés ou en cours.* » (Becker, 1993, p. 385). Dans le premier paragraphe, nous reviendrons en détail sur la définition qui est proposée par Becker de « l'approche économique ». Nous verrons qu'il l'assimile à une approche fondée sur l'hypothèse de rationalité individuelle, et lui donne par ailleurs un objet, un domaine de compétence, beaucoup plus large que celui qui lui est traditionnellement assigné.

Il est intéressant d'étudier les justifications que Becker apporte à l'appui de ce « coup de force » théorique, de cet « impérialisme économique », comme il a souvent été désigné. Ce sera l'objet du second paragraphe.

1. Définition de l'approche économique

A. Le raisonnement de Becker

Nous nous appuierons pour l'essentiel sur le texte de 1976, « *The Economic Approach to Human Behavior* », qui est celui où Becker explicite le mieux ce qu'est pour lui « l'approche économique ».

Becker part du constat qu'il n'existe pas de consensus sur la définition de l'économie. Il retient trois définitions selon lui relativement communes, selon lesquelles « *l'économie serait l'étude (1) de l'allocation des biens matériels pour satisfaire des besoins matériels, (2) du secteur marchand, et (3) de l'allocation des moyens rares pour satisfaire des fins concurrentes.* » (Becker, 1976, p. 3). La première est selon lui la plus étroite et la moins

satisfaisante. Les économistes n'ont pas de raisons de s'en tenir à l'étude des biens matériels, et ce n'est pas ce qu'ils font dans la réalité. La troisième (dans laquelle on aura reconnu la célèbre définition de Lionel Robbins) est la plus générale, mais, note Becker, cette généralité est pour les économistes un objet d'embarras plus que de fierté, et c'est pourquoi ils réduisent le plus souvent leur champ d'étude au secteur marchand.

Ces trois définitions ont pour Becker le grand tort de définir l'économie par son objet, sans rien dire de ce en quoi consiste une approche économique. Autrement dit, ces trois définitions délimiteraient de quels domaines les économistes sont aptes à parler, sans nous dire *comment* ils en parlent. Le fait même qu'il parle « d'approche économique » plutôt que de « science économique » ou encore « d'économie politique » montre bien que le point de vue de Becker est tout à fait différent. Selon lui, l'économie se caractérise effectivement par une *approche*, un mode d'appréhension particulier des phénomènes sociaux. L'économiste va regarder les phénomènes à analyser avec des lunettes particulières, et ce sont ces lunettes qu'il s'agit de décrire, non la classe de phénomènes qui pourra faire l'objet d'une analyse.

La deuxième étape consiste alors à dire ce qui caractérise l'approche économique. Cette approche se distingue des autres par l'importance qu'elle accorde à trois hypothèses fondamentales : la prédominance des comportements maximisateurs, l'existence de marchés qui, avec des degrés variables d'efficacité, coordonnent les comportements individuels, et enfin une relative stabilité dans le temps et homogénéité entre les personnes des préférences individuelles. Becker peut ainsi résumer : « *les hypothèses combinées de comportement maximisateur, d'équilibre de marché, et de préférences stables, utilisées de manière intransigeante et stoïque, forment le cœur de l'approche économique telle que je la vois.* » (*idem*, p. 5).

Sur ces bases, Becker pense pouvoir affirmer (et c'est là la thèse centrale du texte, sinon de toute son œuvre) que l'approche économique permet d'expliquer tous les types de comportements humains. Il affirme ainsi en être venu progressivement à l'idée que « *l'approche économique est une approche globale qui peut être appliquée à tous les comportements humains, que ceux-ci impliquent des prix monétaires ou des prix implicites, des décisions répétées ou isolées, importantes ou mineures, des fins émotionnelles ou mécaniques, des personnes riches ou pauvres, des hommes ou des femmes, des adultes ou des enfants, des personnes intelligentes ou stupides, des patients ou des médecins, des hommes d'affaires ou des politiciens, des professeurs ou des élèves. Les applications de l'approche*

économique ainsi conçue sont aussi larges que l'objet de l'économie dans la définition donnée auparavant qui insiste sur les moyens rares et les fins concurrentes. C'est une approche appropriée pour aller avec une définition aussi large et indéterminée » (ibid., p. 8).

Ainsi, le raisonnement exposé par Becker tient pour l'essentiel en deux points : assimilation de l'économique au rationnel, et extension maximale du domaine de l'économique. Nous allons maintenant revenir sur ce que suppose sa définition de l'économie, en particulier en termes de rejet d'autres conceptions possibles.

B. Les choix effectués

Nous voudrions expliciter quelques caractéristiques de la définition retenue par Becker. Ces caractéristiques peuvent être précisées en reprenant très brièvement les termes de trois débats à l'intérieur desquels Becker prend position : microéconomie / macroéconomie, économie positive / économie normative, définition formelle / définition substantive¹.

1) Une démarche microéconomique néo-classique

Selon Becker, « *tout le monde reconnaît* » (ibid., p. 5) que les économistes raisonnent en termes de comportements maximisateurs, de marchés, etc. On peut néanmoins remarquer que cette approche qui, fidèle aux préceptes de l'individualisme méthodologique, part des comportements individuels rationnels, pour s'intéresser ensuite à la manière dont s'effectue leur coordination sur le marché, est avant tout celle de la microéconomie standard. Certes, Becker a bien souvent modifié les hypothèses traditionnellement associées à cette approche, mais il reste un partisan déclaré de l'école néo-classique.

2) Une approche essentiellement positive

¹ Il ne s'agit pas réellement de débats, au sens où les positions présentées ne sont pas nécessairement incompatibles. Néanmoins, il y a différentes manières de faire de l'économie, et les choix plus ou moins stricts effectués par chaque auteur (explicitement ou implicitement) peuvent souvent se repérer le long de ces trois dimensions.

Il apparaît tout au long du texte que l'objectif de l'économiste est essentiellement d'expliquer et de prévoir. On trouve d'ailleurs dans les œuvres de Becker très peu d'analyses explicitement normatives. Son analyse des règles que l'Etat devrait suivre pour lutter contre la criminalité demeure une exception.

3) Une définition formelle de l'économie

On a pris l'habitude de séparer les multiples définitions de l'économie entre définitions formelles et définitions substantives. Ces dernières caractérisent l'économie par son objet d'étude, en y intégrant en général ce qui a trait aux conditions matérielles d'existence de l'homme. Au contraire, les partisans d'une définition formelle voient l'économie comme l'étude de la *forme rationnelle* du comportement humain. Les économistes auraient alors vocation à s'intéresser à la manière dont les hommes réalisent rationnellement l'allocation des moyens dont ils disposent entre leurs diverses fins.

Becker adopte à l'évidence une définition formelle. Alors que l'on reproche souvent à cette définition de donner à l'économie un champ d'extension potentiellement infini, il assume, quant à lui, jusqu'au bout cette caractéristique.

Or, ce type de définition pose problème. En effet, quel est le statut d'une affirmation sur le comportement humain (les hommes agissent rationnellement, et utilisent au mieux les moyens dont ils disposent) qui acquiert le statut de *méthode*, de postulat de départ de l'analyse ? Nous nous trouvons là devant le problème du statut de l'hypothèse de rationalité. Il nous faut maintenant, pour tenter d'aller plus loin sur cette question, examiner la manière dont Becker lui-même justifie sa position.

2. Justification de l'approche

Il nous semble pouvoir distinguer chez Becker deux grandes lignes de justification, l'une ayant trait à la simplicité et à la généralité du modèle, et l'autre ayant trait à sa productivité analytique.

A. Une approche unifiée du comportement humain

1) Une frontière artificielle

La *rareté généralisée* apparaît ici comme le point de départ, le postulat fondateur du raisonnement de Becker. Il est significatif à ce sujet que Becker insiste particulièrement sur une ressource dont la rareté lui paraît particulièrement incontestable : le temps. Il déclare ainsi dans son discours de réception du prix Nobel que « *la contrainte la plus fondamentale est le temps qui nous est imparti. Les progrès économiques et médicaux ont grandement accru la durée de la vie, mais pas le flux de temps lui-même, qui toujours se limite pour nous tous à 24 heures par jour. Ainsi, alors que les biens et les services se sont multipliés de façon extraordinaire dans les pays riches, le temps total disponible pour les consommer n'a pas varié.* » Il affirme dans la suite de son discours que ce qui nous empêche irrémédiablement d'imaginer une utopie où les besoins de chacun seraient entièrement satisfaits est la limitation du temps dont nous disposons. Il nous semble que son insistance sur ce point montre bien à quel point la rareté est une catégorie fondamentale de son analyse.

Avec la rareté généralisée des ressources apparaît l'idée de *choix* à effectuer. Toutes les ressources auront un coût, qu'il s'agisse des ressources habituellement considérées par les économistes ou de celles qui le sont moins. Ne paraît-il pas logique alors de considérer que le choix sera toujours fait selon des règles similaires ? C'est ce qu'exprime Becker quand il affirme : « *les prix, qu'il s'agisse des prix monétaires du secteur marchand ou des prix implicites² du secteur non-marchand, mesurent le coût d'opportunité lié à l'usage de ressources rares, et l'approche économique prédit le même genre de réponse aux prix implicites qu'aux prix du marché.* » (*ibid.*, p. 6).

L'idée que les agents suivent toujours la même règle de décision quelle que soit la nature du choix auquel ils sont confrontés est à première vue assez séduisante. C'est en tout cas ce que pense Becker, qui en fait un des points forts de l'approche économique. Ainsi, il déclare que « *l'approche économique n'établit pas de distinction conceptuelle entre les décisions majeures et mineures, entre les questions de vie ou de mort et le choix d'une marque de café ; ou encore entre celles qui impliquent des émotions fortes et celles qui ne provoquent qu'un faible engagement émotionnel, telles que choisir un conjoint ou le nombre de ses enfants par rapport à acheter de la peinture ; ou entre des décisions prises par des personnes dont les*

² Becker parle de *shadow prices*.

revenus, le niveau d'éducation, le milieu familial, sont très différents. » (ibid., pp. 7-8). La conclusion de « The Economic Approach... » réaffirme encore, s'il était nécessaire, ce point central aux yeux de Becker : « le cœur de mon argumentation est que le comportement humain n'est pas compartimenté, parfois basé sur la maximisation, parfois non, parfois motivé par des préférences stables, parfois par des préférences volatiles, aboutissant parfois à une accumulation optimale d'information, et parfois non. » (ibid., p. 14).

La suite logique du raisonnement consiste à spécifier le contenu de cette fameuse règle unique de décision. Or, n'apparaît-il pas normal de supposer que les individus essayent de gérer au mieux leur ressources, que leurs décisions sont motivées par l'augmentation de leur bien-être ? Becker en appelle ici à « l'économie instinctive de l'homme de la rue ». Selon lui, « *les gens qui ne sont pas des intellectuels sont souvent surpris quand on leur dit que cette approche est controversée, car il leur semble évident que les individus cherchent à augmenter leur bien-être lorsqu'ils se marient ou qu'ils divorcent.* » (Becker, 1993, p. 396).³ Notons au passage que l'on peut s'interroger sur la manière dont Becker présente son approche à ces « gens » : « chercher à augmenter son bien-être » n'est pas tout à fait la même chose que *maximiser* une fonction d'utilité, et la première formulation est sans doute plus facile à admettre que la deuxième...

Il n'en reste pas moins que l'hypothèse apparaît comme crédible, d'autant plus que Becker échappe largement aux critiques visant un *homo æconomicus* égoïste, uniquement préoccupé par ses intérêts matériels personnels. Cela apparaît clairement dans les extraits suivants de sa « Nobel Lecture » : « *l'approche économique à laquelle je me réfère ne suppose pas que les individus soient uniquement motivés par l'égoïsme ou les gains matériels. Il s'agit d'une méthode d'analyse, pas d'une hypothèse sur des motivations particulières. [...] L'analyse suppose que les individus maximisent leur bien-être tel qu'ils le conçoivent, qu'ils soient égoïstes, altruistes, loyaux, malveillants, ou masochistes.* » (idem, pp. 385-386).

Dans toute cette partie de son discours de justification, Becker s'appuie sur le fait, incontestable, que la frontière entre ce qui est objet pour l'analyse économique et ce qui ne l'est pas n'a jamais été stabilisée, mais est toujours apparue mouvante et incertaine. Il en déduit que toute frontière est artificiellement réductrice, et que, convenablement enrichie, la façon de voir des économistes s'applique fructueusement à toutes les strates du monde social.

³ Cette remarque intervient au cours de la présentation par Becker de sa théorie de la famille.

Malgré les séductions qu'elle présente, nous voudrions maintenant présenter quelques réflexions permettant au minimum de s'interroger sur la validité de l'argumentation beckerienne.

2) La rareté est-elle universelle ?

Nous avons insisté sur l'importance fondamentale du concept de rareté dans le discours de Becker. La rareté serait partout, elle serait en quelque sorte intrinsèque à la condition humaine. Cette idée ne possède pas le caractère d'évidence que lui prête Becker. La rareté est en général opposée à l'abondance. Or, si beaucoup de choses, à commencer par le temps qui nous est imparti, sont incontestablement *limitées en quantité*, le fait de les juger *rare*s ou *abondantes* dépend sans doute du regard que l'on porte sur elles.

C'est ainsi que des anthropologues comme Marshall Sahlins ont pu prétendre que les sociétés primitives étaient *les seules* sociétés d'abondance ayant jamais existé. Dès lors qu'il suffisait à leurs membres de quelques heures de travail par jour pour considérer que leurs besoins étaient entièrement satisfaits, ne peut-on considérer que ce point de vue sur les sociétés primitives est justifié ?

3) La simplicité est-elle synonyme de pertinence ?

Dans les textes de Becker transparaît l'idée qu'une approche unifiée du comportement humain est nécessairement préférable. La meilleure réponse qu'il trouve à faire, en 1992, aux critiques que l'on a adressées à son approche est « *qu'aucune approche d'une généralité comparable n'a été développée, qui offre une sérieuse concurrence à la théorie du choix rationnel.* » (*ibid.*, p. 402). Il faudrait donc obligatoirement développer *une* approche générale du comportement humain. Or, cela est-il si sûr ?

On aura remarqué, au fil des citations que nous avons pu faire, la prédilection de Becker pour les énumérations. Il y a là une rhétorique de l'*élargissement*, de la *généralisation*, aussi bien, comme nous l'avons vu, des hypothèses que du domaine de validité de l'analyse. Pour caricaturer un peu, et prendre une métaphore médicale, on a parfois un peu l'impression de se

trouver face à un "remède miracle", qui permettrait de combattre tous les maux à la fois⁴. Or, si la réalité elle-même est complexe et multiforme, pourquoi une approche simple et unifiée serait-elle en elle-même meilleure ?

Pour Becker, le comportement peut être guidé par n'importe quel principe, pourvu que l'individu maximise son utilité. Mais un réel enrichissement de l'analyse ne supposerait-il pas de remettre également en cause la maximisation de l'utilité, en tant que seule logique d'action possible ? Certes, tout ramener à un seul principe est intellectuellement séduisant. Mais cette séduction n'est pas un argument définitif, et il n'est pas logiquement impossible que le comportement humain soit parfois guidé par d'autres considérations que l'intérêt personnel, aussi large que puisse être son contenu.

B. Une multidimensionnalité irréductible

Nous évoquerons ici un certain nombre d'approches tendant à converger sur le fait que les motivations qui nous poussent à agir ne sont pas réductibles à un classement unidimensionnel. Après avoir été propulsée au centre de la réflexion économique par le biais de la philosophie utilitariste, la notion d'utilité s'est trouvée peu à peu vidée de tout contenu psychologique précis. Nous tenterons de montrer ici que, malgré cet élargissement sans fin du concept, une seule fonction d'utilité (ou un seul classement de préférences) est impuissante à retranscrire la totalité de nos motivations. De nombreux auteurs ont insisté sur le fait que nos raisons d'agir appartiennent à (au moins) deux registres différents. Le premier a à voir avec la recherche du bien-être et constitue le domaine habituellement exploré par les économistes. Le second a à voir avec la moralité, et se soumet moins bien à l'analyse traditionnelle en termes de moyens et de fins. On peut trouver une expression déjà ancienne (et classique) de cette dichotomie chez Max Weber, avec le couple rationalité en finalité / rationalité en valeur.

1) L'utilité : un concept de plus en plus formel

⁴ Pour ne reprendre qu'un seul exemple : « l'approche économique est une approche globale qui peut être appliquée à tous les comportements humains, que ceux-ci impliquent des prix monétaires ou des prix implicites, des décisions répétées ou isolées, importantes ou mineures, des fins émotionnelles ou mécaniques, des personnes riches ou pauvres, des hommes ou des femmes, des adultes ou des enfants, des personnes intelligentes ou stupides, des patients ou des médecins, des hommes d'affaires ou des politiciens, des professeurs ou des élèves. » (Becker, 1976, p. 8).

L'utilité est au départ clairement liée à la recherche du plaisir personnel. Puis son contenu s'est élargi, en particulier pour intégrer « l'altruisme » sous la forme d'interdépendances entre les fonctions d'utilité individuelles. Comme nous l'avons vu, Gary Becker a largement participé à ce mouvement.

Au XIX^{ème} siècle, « utilité » était synonyme de bien-être, de plaisir. Claude Meidinger indique que « *sous l'influence des principes de philosophie morale des utilitaristes, la notion d'utilité possède au départ une très forte connotation psychologique.* » Elle est associée à un « *hédonisme psychologique ne retenant que la recherche du plaisir personnel comme motif ultime de tout comportement individuel.* » (Meidinger, 1983, p. 19). Puis elle en est venue à n'être plus qu'un simple reflet des préférences. « *D'hypothèse empirique sur les motifs de choix économiques* », « *la théorie de la maximisation de l'utilité* » devient « *simple théorie formelle de la cohérence des choix.* » (idem, p. 20). On est passé d'une utilité cardinale, mesurable et comparable entre les individus, à une utilité ordinale, correspondant à de simples classements et ne permettant aucune comparaison interindividuelle.

Amitai Etzioni a bien décrit ce passage de « l'utilité-plaisir » au « grand X » : « *une entité abstraite, sans aucun contenu, ni le plaisir, ni la consommation. C'est seulement le grand dénominateur commun, un X, dans lequel toutes les autres valeurs peuvent être converties, ou par le moyen duquel tout classement peut être systématisé.* » (Etzioni, 1986, p. 164).

Nous avons vu de quelle manière Gary Becker a longuement insisté sur la différence entre maximiser son utilité et maximiser son gain monétaire. On peut mettre ce qu'on veut sous le terme « utilité ». Aucun goût particulier n'est « imposé » aux agents par le modèle. On comprend pourquoi Becker insiste sur cette idée : en effet, « *si la rationalité individuelle, telle que la définit l'économiste, n'est plus liée à une théorie particulière des motifs psychologiques du choix, la question se pose de savoir si cette conception formelle de la rationalité ne peut pas être un fondement théorique fructueux pour expliquer la totalité des faits sociaux.* » (Meidinger, 1983, p. 21).

Nous voudrions ici insister sur le fait que, même dénuée de tout contenu concret, l'hypothèse d'une fonction d'utilité unique est encore trop restrictive. De nombreux auteurs ont argumenté en faveur de la reconnaissance de motivations multiples et en partie contradictoires, parmi lesquels Etzioni.

2) Des motivations plurielles

a) Le plaisir et la moralité

Dans un article de 1986, Amitai Etzioni a plaidé pour la reconnaissance du fait que les individus « *poursuivent au moins deux sources de valeur ou « d'utilité » irréductibles l'une à l'autre, le plaisir et la moralité.* » (Etzioni, 1986, p. 159). Il propose de définir les actes moraux comme étant ceux qui réunissent quatre caractéristiques.

Premièrement, les actes moraux sont en général ressentis par ceux qui les accomplissent comme des obligations, des devoirs qu'il faut accomplir même si ce n'est pas agréable ou plaisant. De tels actes s'accordent mal avec la conception habituelle d'une rationalité instrumentale. Ils sont accomplis sans aucune délibération en termes de coûts et de bénéfices. Par exemple, « *les mères n'hésiteront pas à affronter un incendie pour sauver leur enfant, sans s'arrêter auparavant pour calculer.* » (*idem*, p. 167).

Deuxièmement, les actes moraux sont justifiés par des règles générales, supposées s'appliquer à tout homme sans distinction. Celui qui a accompli un acte moral ne l'expliquera pas en faisant référence à ses caractéristiques propres, mais en citant une règle de conduite généralisable.

La troisième caractéristique est une exigence de symétrie. Toute personne comparable, placée dans des circonstances comparables, devra être traitée de la même façon.

Enfin, les actes moraux se justifient d'eux-mêmes. Ils ne sont pas choisis en tant que moyens au service d'une fin qui leur serait supérieure.

D'autres auteurs ont plaidé, dans des termes différents, en faveur d'une pluralité des motivations. Nous allons brièvement aborder maintenant l'analyse de Jon Elster, et la dichotomie qu'il fait entre rationalité et normes sociales.

b) Rationalité et normes sociales

Les normes sociales d'Elster ne recouvrent pas le domaine des normes morales. Néanmoins, cet auteur nous intéresse ici dans la mesure où il a plaidé, de manière différente d'Etzioni, en faveur d'un dualisme irréductible dans les motivations de l'agent.

La première caractéristique des normes sociales selon Elster est commune avec la définition proposée par Etzioni des actes moraux : « *une norme est un impératif, une injonction d'agir.* » (Elster, 1995, p. 141). Les deux autres caractéristiques qu'il propose de retenir sont les suivantes : « *deuxièmement, une norme est sociale dans la mesure où elle est (i) partagée*

avec d'autres membres de la société (ou d'un groupe social plus restreint) et (ii) maintenue en partie par les sanctions qu'imposent ces autres à ceux qui la violent. [...] Troisièmement, les normes sont aussi maintenues par les émotions très fortes que provoque leur violation, non seulement chez l'observateur mais chez l'agent lui-même. » (idem, p. 142). Pour Elster, les économistes ont souvent tendance à favoriser les explications ayant recours à la rationalité, tandis que les sociologues verront dans l'agent un exécutant passif de normes sociales auxquelles il est totalement soumis. Pourtant, toute tentative de réduire l'une à l'autre ces deux modalités d'action échoue. Selon l'auteur, « il faut plutôt chercher, pour chaque action individuelle, à saisir comment s'articulent l'une à l'autre les deux motivations. » (ibid., p. 144). N'étant pas sensible aux conséquences, l'action motivée par le respect d'une norme sociale peut fort bien avoir des résultats contraires aux intérêts de l'agent. En fait, l'action finalement entreprise résultera souvent d'un compromis entre la norme et les intérêts de l'agent. Néanmoins, il importe de distinguer ces deux dimensions.

c) Rationalité en finalité et rationalité en valeur

Au XIX^{ème} siècle déjà, Max Weber avait distingué, dans sa célèbre typologie des déterminants de l'activité sociale, deux types d'actions rationnelles.⁵ « Comme toute autre activité, l'activité sociale peut être déterminée : a) de façon rationnelle en finalité [zweckrational], par des expectations du comportement des objets du monde extérieur ou de celui d'autres hommes, en exploitant ces expectations comme « conditions » ou comme « moyens » pour parvenir rationnellement aux fins propres, mûrement réfléchies, qu'on veut atteindre ; b) de façon rationnelle en valeur [wertrational], par la croyance en la valeur intrinsèque inconditionnelle – d'ordre éthique, esthétique, religieux ou autre – d'un comportement déterminé qui vaut pour lui-même et indépendamment de son résultat » (Weber, 1995, p. 55). La rationalité en finalité correspond à la rationalité instrumentale dont parlent habituellement les économistes : les fins étant données, il s'agit de rechercher les moyens les plus efficaces pour les atteindre. Par contre, la rationalité en valeur correspond à une logique d'action profondément différente. Elle se distingue de la précédente par le fait que les résultats attendus de l'action, ses conséquences prévisibles, n'entrent pas en ligne de compte. *Le moyen*

⁵ Il y ajoutait, bien sûr, l'action affectuelle ou émotionnelle, motivée par les passions et les émotions, et l'action traditionnelle, conforme aux coutumes et aux habitudes. Mais ces deux derniers types d'action nous intéressent moins directement ici.

employé se confond avec la fin. On retrouve là une caractéristique commune des typologies considérées jusqu'à présent : on y trouve à côté de la rationalité instrumentale un mode d'action différent, caractérisé par un sentiment d'obligation, de devoir, de soumission à une valeur quelles que puissent être les conséquences. Comme le dit Weber : « *agit d'une manière purement rationnelle en valeur celui qui agit sans tenir compte des conséquences prévisibles de ses actes, au service qu'il est de sa conviction portant sur ce qui lui apparaît comme commandé par le devoir, la dignité, la beauté, les directives religieuses, la piété ou la grandeur d'une "cause", quelle qu'en soit la nature. L'activité rationnelle en valeur consiste toujours (au sens de notre terminologie) en une activité conforme à des "impératifs" ou à des "exigences" dont l'agent croit qu'ils lui sont imposés.* » (*idem*, p. 56). Ajoutons encore que, pour Weber, on observe rarement dans la réalité des actions correspondant à l'un de ces types à l'état pur. On a le plus souvent affaire à des combinaisons, des mélanges entre différents types de motivations.

C. Une meilleure productivité analytique

Comme nous venons de le voir, le fait de proposer une approche unifiée du comportement humain ne saurait justifier la démarche de Becker. De nombreux auteurs ont au contraire plaidé pour la reconnaissance de différents registres d'actions. Il y a chez Becker une deuxième ligne de défense, que nous allons à présent examiner. Celle-ci est liée à la productivité analytique de son approche. L'idée essentielle en est que contrairement à d'autres approches, celle qu'adopte Becker permettrait de produire des théorèmes. Le critère ultime de jugement serait alors la confrontation des implications testables de ces théorèmes avec la réalité empirique. On a affaire ici à une justification en termes d'utilité. La question est de savoir si le modèle sert à quelque chose. C'est le cas s'il permet de faire des prédictions sur le comportement, prédictions qui pourront se révéler vraies ou fausses. Le passage suivant résume bien ces considérations : « *la question critique est de savoir si le système est complété [par la référence à des coûts non-observables] de manière utile ; les importants théorèmes dérivés de l'approche économique indiquent que le système a été complété de manière à nous apporter beaucoup plus qu'un ensemble de tautologies vides, et cela en bonne partie parce que [...] l'hypothèse de préférences stables nous procure les moyens de prédire les réponses à des changements variés.* » (Becker, 1976, p. 7).

Becker indique clairement ce qu'il s'agit d'éviter : poser des hypothèses *ad hoc* pour réconcilier la théorie avec ce qui est observé, ce qui n'aboutit qu'à produire des tautologies sans intérêt et vide la théorie de tout contenu prédictif. Selon lui, « *les exemples abondent, dans la littérature économique, de changements de préférences introduits ad hoc pour expliquer un comportement étrange.* » (*idem*, p. 12).

Ramón Febrero et Pedro Schwartz insistent sur l'idée que « *quelle que soit l'opinion que le lecteur puisse se forger à propos des explications proposées par Becker, le seul test sur lequel lui-même accepte d'être jugé est la réfutation empirique* » (Febrero, Schwartz, 1995, p. xvii).⁶

Ce type de justifications évoque nous semble-t-il assez directement le célèbre essai de Friedman, « La méthodologie de l'économie positive » (paru en 1953). Rappelons que celui-ci affirme la nécessité de ne juger un modèle que sur l'adéquation de ses prévisions aux faits observés. Lorsque plusieurs modèles aboutissent aux mêmes implications testables, les critères de choix préconisés par Friedman sont la simplicité et la fécondité du modèle. A l'inverse, les hypothèses n'ont aucune obligation de réalisme. Friedman affirme même de manière provocante qu'elles doivent être fausses.

Selon Meidinger, Friedman « *fournit avec ses conceptions méthodologiques l'espace vital à l'intérieur duquel pourront se développer les idées de Becker.* » (Meidinger, 1983, p. 18). Febrero et Schwartz soulignent eux aussi que Becker se situe dans la continuité de ses maîtres de l'Ecole de Chicago, Milton Friedman et George Stigler. Selon eux, Becker va même « un pas plus loin » que Friedman dans la soumission au critère de la réfutation empirique, en ce sens que pour Becker « *les hypothèses standards de la théorie néo-classique peuvent aussi être mises au défi des faits* » (Febrero, Schwartz, 1995, p. xvii). On ne peut que reconnaître à ce propos que Becker a modifié un certain nombre d'hypothèses traditionnelles de la théorie standard. On retrouve souvent dans ses textes l'affirmation selon laquelle son mérite principal a été d'élargir les hypothèses traditionnelles, d'y incorporer un certain nombre de faits qu'elles ne prenaient pas en compte, les rendant ainsi beaucoup plus pertinentes.⁷

Cependant, peut-on se contenter de cette image d'un auteur pour lequel rien ne serait sacré devant l'épreuve des faits ? Becker n'aurait-il pas finalement renoncé à des hypothèses relativement auxiliaires pour conserver ce qui se trouve au fondement même de l'approche

⁶ Cette introduction peut être considérée comme représentative d'une sorte de « discours officiel » sur la méthodologie beckerienne. Elle précède une réédition des articles de Becker, et a été approuvée par l'auteur lui-même.

⁷ Par exemple : « *Avec d'autres, j'ai essayé d'éloigner les économistes de leurs hypothèses étreintes sur l'intérêt personnel. Le comportement est guidé par un ensemble bien plus riche de valeurs et de préférences.* » (Becker, 1993, p. 385).

néo-classique : l'image d'une société où tout s'explique en définitive par les actions d'individus rationnels, agissant au mieux de leurs intérêts et prenant leurs décisions sur la base de critères économiques ?

A partir du moment où aucun fait observé ne semble pouvoir entraîner la remise en cause de ce « principe d'économicité », dont Becker ne cesse d'affirmer l'importance et auquel il donne une extension maximale, il devient primordial de s'interroger sur son statut exact. Pour résumer la question qu'il nous faut maintenant nous poser, s'agit-il seulement d'un instrument utile, ou d'une réalité ? Becker se contente-t-il de *prévoir* le comportement, ou pense-t-il aussi *l'expliquer*, en donner le vrai principe de compréhension ?

D. Prédiction ou explication ?

Précisons bien les termes de l'alternative : dans un cas, l'hypothèse de rationalité est une méthode, et doit être jugée en dernière analyse sur son caractère utile ou inutile. L'ambition de celui qui l'utilise se limite alors à *reproduire* le comportement humain. Seule la validité de la conclusion compte (le modèle prévoyait que les agents agiraient ainsi ; ils ont agi ainsi), peu importe de savoir si les mécanismes décrits dans le modèle sont ceux qui ont réellement été à l'œuvre ou pas. Dans l'autre cas, on suppose que l'hypothèse de rationalité permet de reconstituer le raisonnement réel des agents. Nous tenterons de montrer qu'il y a là une ambiguïté fondamentale du raisonnement de Becker, dont certains arguments se réfèrent à la première solution, la seconde n'étant, pour autant, jamais rejetée.

Dans le premier cas, le principe ne doit être discuté que sur sa capacité à fournir des prédictions empiriques fiables. Nous avons déjà vu dans quelle mesure Becker semble se rapprocher à certains moments de cet instrumentalisme à la Friedman. Pourtant, même s'il semble ne vouloir être jugé que sur les implications empiriques de ses théories, Becker n'affirme pas non plus clairement le caractère purement « instrumental » de ses hypothèses. Au contraire, nous avons vu qu'il était parfois tenté d'attribuer à l'axiome de comportement orienté vers la recherche du bien-être une vérité proche de l'évidence (coïncidence avec « l'économie instinctive » déjà notée plus haut). Il est également arrivé à Becker d'émettre l'idée que la prédominance des comportements de maximisation pouvait être le résultat d'un processus de sélection naturelle. Les traits correspondant à un comportement rationnel auraient été sélectionnés comme étant les mieux adaptés à la survie de l'espèce. Il écrit par

exemple dans un article : « *si la sélection génétique naturelle et le comportement rationnel se renforcent mutuellement pour produire des réponses plus rapides et plus efficaces aux modifications de l'environnement, alors peut-être que la fonction de préférence commune a évolué sous l'effet de ces facteurs vers la fonction de préférence la mieux adaptée à la vie en société.* » (Michael, Becker, p. 145).

Il y aurait alors pour Becker une dimension de réalité du principe d'économicité. Un rapprochement semble possible sur cette base avec la méthodologie aprioriste. Certes, un tel rapprochement est à première vue paradoxal. Beaucoup de gens seraient prêts à admettre avec Philippe Mongin que Becker s'oppose à la méthodologie aprioriste de l'école autrichienne, et ceci dans la mesure où il « *se prétend, au contraire, empiriste* » (Mongin, 1984, p. 12). Pourtant, le principe d'économicité semble parfois acquérir aux yeux de Becker un tel caractère de généralité, et même d'évidence, que l'on peut se demander s'il n'en fait pas un principe *a priori*. Après tout, le projet de ce grand défenseur de l'apriorisme qu'était Ludwig von Mises ne semble pas à première vue si différent de celui de Gary Becker. Rappelons que von Mises souhaitait élaborer une praxéologie, c'est-à-dire une théorie générale de l'action rationnelle. Il assimilait en fait tous les choix individuels humains à des choix rationnels, écrivant ainsi : « *l'action humaine est par nécessité toujours rationnelle. L'expression « action rationnelle » est donc un pléonisme et il convient de l'éviter* »⁸.

Il faut noter qu'à la différence de von Mises, Becker n'identifie pas entièrement l'un à l'autre les concepts d'action humaine et d'action rationnelle. Il déclarait ainsi en recevant le prix Nobel : « *il est possible que, dans mes travaux, j'aie accordé aux gens trop de rationalité. Mais je crois que c'était nécessaire face au nombre très important de travaux qui ne leur en accordent pas assez.* » (Becker, 1993, p. 402) Cette phrase implique qu'un comportement irrationnel est conceptuellement possible (ce n'était pas le cas pour von Mises), quoique peu probable.

D'un autre côté, lorsque Becker déclare en 1976 : « *je crois que le manque de succès dans certains domaines de l'approche économique est le résultat d'un effort insuffisant, non d'un manque de pertinence intrinsèque* » (Becker, 1976, p. 9), cela laisse apparaître dans sa démarche une composante *a priori*. La réalité et la généralité des comportements rationnels semblent si chères à Becker que l'on peut parfois se demander s'il ne fait pas le contraire de ce qu'il dit, c'est-à-dire s'il ne dépense pas finalement beaucoup de temps et d'ingéniosité pour réconcilier avec l'hypothèse de rationalité des faits qui lui sont *a priori* contraires.

Dans un entretien avec Richard Swedberg, Becker a lui-même décrit son attitude vis-à-vis de l'hypothèse de rationalité : *« je commence toujours par faire l'hypothèse que le comportement est rationnel, et je me demande « Dans ce cas particulier, y-a-t-il un comportement que le modèle de la rationalité ne peut pas expliquer ? » Comme ce modèle est assez flexible et que les données disponibles sont souvent limitées, je ne rencontre pas souvent de démenti décisif. [...] D'autres que moi sont plus agnostiques quant à la portée de l'hypothèse de rationalité. Ils abordent un problème en se demandant « Est-ce que cela ressemble à un comportement rationnel, ou est-ce qu'une autre interprétation apparaît préférable ? » Ainsi, je pense qu'une partie de la différence tient dans le degré d'engagement ou de confiance que l'on a dans le fait de trouver des comportements rationnels lorsque l'on fait des recherches sur un ensemble particulier de phénomènes. »*⁹

On voit bien dans cette citation qu'il y a bien plus que l'attitude du scientifique modeste, s'effaçant devant les faits, et recherchant à chaque fois l'explication la mieux adaptée à tel ou tel phénomène. Becker n'hésite pas à employer le vocabulaire de la croyance religieuse (« agnostique »).

Mark Blaug perçoit bien cet écartèlement de Becker entre deux positions méthodologiques. Dans *La méthodologie économique*, il le décrit comme un auteur qui voudrait (ou affirme vouloir) se soumettre aux principes méthodologiques énoncés par K. Popper, mais n'y arrive pas. Ses travaux seraient en définitive *« positivement contaminés par la forme la plus facile du vérificationnisme : on commence avec des données disponibles sur le comportement humain dans des domaines traditionnellement négligés par les économistes et l'on se félicite ensuite d'en avoir rendu compte par la simple utilisation de la logique économique habituelle »* (Blaug, 1994, p. 234).

Ainsi, nous prétendons ici que Becker ne s'en tient pas à sa justification officielle, et tente au contraire à travers ses travaux de donner au principe d'économicité à la fois une consistance réelle et une portée très large, au risque paradoxal d'en faire une vérité *a priori* vide de toute substance empirique réelle. Ce risque est lié selon nous à l'alternative suivante, sur laquelle « bute » Becker : soit l'hypothèse de comportement rationnel généralisé est une tautologie, soit elle est fausse.

⁸ Ludwig VON MISES, *Human Action : A Treatise on Economics*, New Haven, Yale University Press, 1949, cité par Mongin (1984), p. 13.

⁹ Interview de Gary Becker, in Swedberg (1990), p. 41.

On peut en effet supposer que *par définition*, tout ce que nous faisons est rationnel et correspond à la maximisation de notre bien-être. Cela amène à reconnaître que chacun a sa conception propre de ce qu'est son bien-être, et que même si cette conception peut nous sembler étrange, la façon dont un individu agit nous indique ce que *lui* considère comme son bien-être. Mais la proposition selon laquelle chacun agit toujours de manière à maximiser sa satisfaction nous apprend-elle encore quelque chose sur le monde, si on lui donne ce statut de vérité *a priori* ? N'est-elle pas alors vide de tout sens ? L'idée est que, dans sa volonté de montrer empiriquement combien l'hypothèse de rationalité est féconde, Becker en vient à élargir et « enrichir » tellement le contenu de cette hypothèse qu'elle ne contient plus rien en particulier. Elle devient une forme vide.

On peut soutenir que cette issue était inévitable. En effet, nous pensons que si l'on cesse d'avoir pour idée fixe de réconcilier tous les cas observables possibles avec l'hypothèse de rationalité, il faut reconnaître que cette hypothèse ne suffit pas à épuiser tous les ressorts possibles de nos comportements.

Nous avons examiné dans cette première section le cadre général de l'approche proposée par Becker. Cette approche se donne pour objectif d'expliquer tous les comportements humains à l'aide d'une unique hypothèse de rationalité, dont le statut n'est cependant jamais clairement défini. Aucune des justifications apportées par Becker n'est satisfaisante : la « simplicité » vantée de l'approche apparaît réductrice par rapport à la variété des motivations possibles, et les théorèmes qu'elle permet de produire ressemblent trop souvent à des tautologies vides de tout contenu informatif réel.

Après cette présentation critique de la méthodologie beckerienne, nous pouvons maintenant en venir à celle de ces théories qui ont eu la plus grande postérité, et qui nous intéressent plus particulièrement dans le cadre de ce travail : la théorie du capital humain.

Section II. Théorie du capital humain et rentabilité monétaire escomptée des études

Becker est l'un des principaux artisans de l'application de l'analyse économique au champ de l'éducation, qui va nous intéresser plus particulièrement par la suite. Cette application s'est faite essentiellement à l'aide du concept de capital humain. Ce concept permet une

théorisation de la relation empiriquement bien établie entre niveau de formation et salaire. Après avoir rappelé les principes fondamentaux de la théorie du capital humain, nous verrons que se posent des problèmes conceptuels dès lors que l'on cherche à définir de manière plus précise la notion même de capital humain.

En cohérence avec sa méthodologie, Becker a été amené à proposer une analyse économique rationnelle du fait que certains individus investissent davantage en éducation que d'autres. Après avoir exposé son approche, nous verrons que celle-ci est trop simplificatrice. Elle ignore notamment la question de la formation des préférences au cours même du processus éducatif, certains individus pouvant par exemple découvrir au cours de leurs études leur goût pour telle ou telle discipline. Becker a par la suite abordé cette question, en utilisant là encore le concept de capital humain. Ceci sera l'objet de la section III.

1. La théorie du capital humain : fondements et critiques

A. Les premières formulations

La théorie du capital humain naît des interrogations survenues dans le domaine de la théorie de la croissance. En effet, on s'est aperçu que les facteurs travail et capital ne suffisaient pas à rendre compte de la croissance du produit intérieur brut. En s'intéressant à la croissance des Etats-Unis, Edward Denison est parvenu à la conclusion que l'augmentation des quantités de travail et de capital ne pouvait expliquer, au mieux, que la moitié de la croissance réalisée. Ce constat était susceptible de remettre en cause l'analyse néo-classique de la croissance économique. On s'est alors intéressé de plus près au rôle de l'éducation : en améliorant la qualité du facteur travail, et donc sa productivité, celle-ci était susceptible d'expliquer une partie du « résidu » de croissance inexpliqué. Par analogie avec le capital physique, on a alors forgé l'expression « capital humain » pour désigner cette ressource dans laquelle il apparaissait possible d'investir : les connaissances des travailleurs.

Human capital de Gary Becker, paru en 1964, est généralement considéré comme l'un des ouvrages fondateurs de la théorie du capital humain. Becker part de considérations macroéconomiques, que nous avons brièvement rappelées plus haut, pour élaborer ensuite une théorie essentiellement microéconomique. Comme l'explique clairement Jean-Claude Eicher (1990), la théorie du capital humain a deux composantes : c'est une théorie de la répartition des revenus, et une théorie de la demande d'éducation. Au cœur de la théorie se trouve la

corrélation entre niveau d'éducation et salaire. Il est possible de lire cette corrélation dans les deux sens. On peut considérer que les différences d'éducation expliquent les différences de salaires, et élaborer une théorie de la distribution des revenus. Si l'on considère au contraire que les différences de salaires expliquent et motivent les différences de niveaux d'éducation, on obtient alors une théorie de la demande d'éducation. C'est ce second aspect qui sera développé dans la suite de cette thèse.

Comme on l'a déjà laissé entendre, c'est la productivité qui fournit le lien théorique entre éducation et salaire. L'éducation augmente la productivité du salarié, et donc sa rémunération. La théorie s'inscrit ainsi dans le cadre général de la théorie néo-classique, qui affirme que les facteurs de production sont rémunérés à leur productivité marginale. Elle « remonte un cran » supplémentaire dans l'explication des salaires, en reliant en amont les différences de productivité à des différences de niveaux d'éducation.

B. Les critiques

On peut évoquer ici un certain nombre de critiques qui ont été adressées à la théorie du capital humain.

La théorie du capital humain se résume finalement à un enchaînement logique que l'on pourrait schématiser comme suit :

Education $\Rightarrow$ Capital humain $\Rightarrow$ Productivité $\Rightarrow$ Salaires

Les deux maillons centraux fournissent une « explication » de la corrélation observée entre éducation et salaires. Le problème est qu'il s'agit de termes théoriques, sans contrepartie directement observable. On ne peut mesurer sans ambiguïté ni le capital humain, ni la productivité. Pour ce qui est du capital humain, on a tenté diverses mesures, qui passent en général par la quantité ou la qualité de l'éducation reçue par l'individu. Une autre piste de recherche consiste à tenter une mesure directe des compétences (*cf.* Paul, 2002).

1) Le capital humain : une notion ambiguë et complexe

Les économistes ont rarement mené une réflexion approfondie sur la notion même de capital humain. Trop souvent, on se contente d'utiliser ce terme à propos de toute dépense de formation qui semble avoir comme conséquence une augmentation des salaires, sans s'interroger réellement sur les mécanismes sous-jacents, ou sur la signification précise du concept.

Pour Bernard Gazier, « *on peut définir le capital humain comme l'ensemble des capacités productives d'un individu (ou d'un groupe), incluant ses aptitudes opératoires au sens le plus large : connaissances générales ou spécifiques, savoir-faire, expérience...* » (Gazier, 1992, p. 193). Cette définition insiste donc sur le contenu du capital humain, en passant sous silence les conditions de son acquisition et de sa valorisation. Pourtant, l'auteur précise plus loin que « *le capital humain n'existe [...] que s'il est valorisé sur le marché du travail* » (p. 200). La notion de capital humain apparaît donc d'emblée comme complexe : il s'agit d'un contenu (des aptitudes productives), mais ce contenu n'existe réellement comme capital humain que s'il est reconnu, sanctionné, par l'attribution d'une valeur (le salaire) sur le marché du travail.

Selon Jean-Claude Eicher, l'hypothèse centrale de la théorie du capital humain est que « *l'éducation augmente la productivité de celui qui la reçoit* » (Eicher, 1990, p. 1309). Et de préciser : « *en fait, l'hypothèse est un peu différente au départ car le « capital humain » peut être en effet défini comme toute mobilisation volontaire de ressources rares dans le but d'augmenter la capacité productive d'un individu. Certaines dépenses de santé et d'information – en particulier sur la situation du marché du travail – constituent donc des investissements en capital humain, mais la formation est toujours considérée comme la forme principale de cet investissement.* » (p. 1332).

Le capital humain se définit donc d'abord et avant tout par un effet sur la productivité. On retrouve là ce qui a motivé la naissance de cette théorie : il s'agissait au départ d'expliquer une augmentation de la production qui ne pouvait être reliée aux traditionnels facteurs travail et capital. On apprend ensuite qu'il s'agit plus précisément d'une « mobilisation volontaire de ressources rares » : ainsi, l'augmentation de la productivité doit résulter d'une décision, dont l'auteur ne précise pas cependant si elle doit être prise par l'investisseur lui-même ou si d'autres (parents, Etat...) peuvent la prendre pour lui. Cette définition nous amène au cœur même de la théorie économique, qui est souvent définie comme l'étude des choix en situation de rareté.

Pour Joop Hartog, le capital humain est « *un concept-enveloppe, une valorisation des compétences des individus. Une définition simple le décrit comme la valeur des compétences productives, marchandables d'une personne* » (Hartog, 2000, p. 7). Hartog se réfère ici à la

conception du capital mise en avant par Irving Fischer, qui a effectivement ouvert la voie aux travaux sur le capital humain. Rappelons que pour Fischer, est capital tout stock de ressources permettant de donner naissance à des flux de revenus futurs. Le capital se définit alors par ce qui est attendu de lui. Sa valeur est déterminée par les services qu'il va fournir dans l'avenir. Selon la définition d'Hartog, ce qui définit la valeur du capital humain est sa capacité à participer à la production, et donc à être valorisé sur le marché.

Joop Hartog évoque ensuite deux autres définitions possibles, l'une plus restreinte et l'autre plus large : *« le concept de capital humain est parfois restreint à la valeur des compétences et capacités productives qui ont dû être acquises à un coût, comme un investissement. Cela exclurait toutes les qualités innées. Il est aussi possible d'utiliser un concept large de capital humain, en ne considérant pas nécessairement le prix de vente des compétences améliorées, mais en incluant aussi la valeur privée accordée à une consommation plus grande. [...] Le capital humain dans ce sens large pourrait alors être évalué comme le coût de toutes les actions entreprises pour augmenter le bien-être futur. »* (Hartog, 2000, p. 8).

La définition restreinte se rapproche de la définition donnée par Eicher, qui insistait sur l'aspect volontaire de l'investissement en capital humain. Cette définition est en un sens plus logique, puisque l'analyse économique s'intéresse d'abord aux situations impliquant des choix. Mais on se trouve par contre face à un problème d'opérationnalisation du concept : comment séparer dans les capacités productives ce qui est inné de ce qui est acquis ? Ce problème a depuis longtemps été reconnu dans les études portant sur la mesure de la rentabilité de l'éducation, où on le désigne généralement sous le nom de biais d'aptitude (*ability bias*).

On passe avec la définition large dans une autre dimension : on ne s'en tient plus à des éléments matériels, quantifiables, tels que la production ou les salaires, mais on prend en compte un élément éminemment subjectif, le bien-être. Il nous semble que le passage à cette définition large introduit un *hiatus* entre les utilisations micro et macroéconomiques de la notion de capital humain. Du point de vue du décideur individuel, il est logique de penser que sa décision d'investir ou non en capital humain ne dépendra pas que de ses futures capacités productives, c'est-à-dire de son point de vue du salaire qu'il percevra en échange. L'individu rationnel prendra aussi en considération tout ce qui peut influencer sur son bien-être futur.

En revanche, au niveau macroéconomique, seul importe le capital humain qui débouche réellement sur une augmentation de la production (sauf à s'intéresser à une notion plus qualitative de développement, et non plus seulement à la croissance). Ainsi, « l'ouverture » du

concept de capital humain à une dimension plus subjective se fait au prix d'un éloignement du problème qui en était à l'origine.

La notion de capital humain est une métaphore, dont le degré de pertinence se mesure à l'aune des rapprochements possibles avec le capital tel qu'il était connu jusque-là, à savoir le capital physique. Le rapprochement est plus direct dans le cas de la définition restreinte que dans le cas de la définition large. Ce qui semble permanent dans toutes ses définitions est l'idée d'une dépense présente effectuée en vue d'une rentabilité future, quelle que soit la nature de celle-ci.

2) Le problème de la mesure de la productivité marginale

La productivité marginale d'un individu est en théorie définie comme la quantité supplémentaire de produit qui résulte de sa participation au processus de production. Mais si l'on peut imaginer de la mesurer avec une certaine précision dans quelques cas concrets, il existe en revanche de nombreux exemples de cas où la production n'est pas individualisable, où le « produit » lui-même n'est pas mesurable, etc. La théorie est donc ambiguë *« parce que tout repose sur l'idée d'une productivité individuelle accrue supposée mesurable, et isolable des équipements comme de l'insertion dans tel ou tel collectif de travail. »* (Gazier, 1992, p. 202). Or, rien n'est moins évident... On propose souvent de mesurer indirectement la productivité par les salaires, mais on tombe alors dans une circularité parfaite (la productivité explique le salaire, mais ne peut être mesurée que par son intermédiaire...).

Ainsi, l'explication apparaît fragile et contestable dans la mesure où les deux termes intermédiaires n'ont pas de contrepartie empirique bien définie. La théorie du capital humain permet d'analyser la relation entre éducation et salaires dans un cadre théorique conforme à la tradition néo-classique, en ayant recours à des choix individuels rationnels. Mais la pertinence empirique de l'explication proposée est loin d'être évidente.

3) Les critiques « politiques »

Sur un plan plus idéologique, la théorie du capital humain a pu être perçue comme une « réification de l'homme ». Cette théorie donne en effet l'impression que les hommes sont mis au même plan que les machines, capital physique et capital humain étant finalement deux notions analogues. Ces critiques idéologiques ont été quelque peu abandonnées aujourd'hui.

Elles n'ont en tout cas pas réussi à empêché la diffusion très importante du concept de capital humain, dont l'usage est aujourd'hui tout à fait courant.

Il y a toujours une part de rhétorique dans le discours économique (on renverra sur ce sujet au célèbre ouvrage de Donald McCloskey, *The Rhetorics of Economics*). En effet, le choix d'utiliser un terme plutôt qu'un autre n'est jamais neutre. Ainsi, on peut lire la théorie du capital humain comme s'opposant frontalement au discours marxiste. En faisant apparaître chaque individu comme un petit capitaliste qui gère au mieux ses propres facultés productives, elle efface la division de la société en deux classes antagonistes (capitalistes et prolétaires). Comme l'explique Bernard Gazier, « *nous sommes en fait en amont de la décision d'être travailleur ou capitaliste – ou les deux à la fois –, et c'est cette décision d'affectation de ressources à un capital humain ou à un capital financier, ou à une entreprise qui est le cœur de la théorie. [...] dans ce cadre tout agent économique est a priori un capitaliste, et toute décision économique sur le marché des facteurs est une décision d'allocation du capital. [...] Tous capitalistes et tous producteurs : nous sommes aux antipodes de la tradition économique classique ou marxiste* » (Gazier, 1992, pp. 199-200).

Des critiques plus récentes ont relié la théorie du capital humain au mouvement général de marchandisation de l'éducation (cf. par exemple Laval, 2003). Nous touchons là à un débat relativement vaste, sur les finalités de l'éducation : doit-elle être au service de l'économie, l'éducation ne servant alors qu'à augmenter les facultés productives des individus, d'une manière qui soit rentable pour eux comme pour la société tout entière ? Ou l'éducation a-t-elle comme objectif principal l'émancipation intellectuelle du plus grand nombre, la connaissance désintéressée, une sensibilisation à l'art et à la culture ?

Une vision en termes de capital humain conduit à la première solution. Adopter systématiquement ce mode de raisonnement conduit à l'extrême à considérer que l'éducation n'a une valeur qu'en tant qu'elle débouche sur une augmentation de la production économique. Il s'agit là d'un débat d'ordre général, mais que l'on retrouve en particulier au niveau du diplôme de doctorat.

C. Les théories rivales

Dans la théorie du capital humain, l'école permet d'acquérir des compétences productives. La théorie du filtre (Taubman et Wales, Stiglitz, Thurow) propose quant à elle une autre

interprétation de la corrélation entre éducation et salaires. Dans cette théorie, la fonction de l'école n'est pas de former mais de classer les individus. L'école n'apporte pas de compétences aux individus, elle se contente de sélectionner ceux qui étaient dès le départ les plus aptes.

Dans un contexte d'incertitude sur les aptitudes productives des individus, l'école fournit aux entreprises un moyen de sélectionner leurs employés (cette idée a surtout été développée par Spence dans ses modèles de signalement). La longueur et la qualité de la formation suivie seront autant de signaux permettant de repérer les bons candidats, même si le contenu lui-même de la formation importe peu.

Ces deux théories sont difficiles à départager, car elles ont beaucoup d'implications communes au niveau empirique. En particulier, elles ne se distinguent pas réellement au niveau de la demande d'éducation : dans les deux cas, les individus ont avantage à demander davantage d'éducation pour obtenir un salaire plus élevé. Peu importe de leur point de vue que l'école ait une fonction de formation ou de sélection. En revanche, au niveau macroéconomique, si la théorie du filtre se révélait exacte, il faudrait réfléchir à l'existence éventuelle d'un moyen de sélection moins coûteux.

De manière plus générale, on peut dire avec Blaug que *« si la différence entre les deux explications est bien de savoir si l'école produit ou seulement identifie les qualités valorisées par les employeurs, la réalité empirique qui permettrait de trancher entre les deux est probablement à chercher dans ce qui se passe effectivement dans les salles de classe. [...] Aucune vérification sur le marché n'est susceptible de trancher entre les explications de type capital humain ou de type crible, parce que la question n'est pas de savoir si les études rendent compte des rémunérations, mais pourquoi elles en rendent compte. »* (Blaug, 1994, p. 223).

Dans la réalité, théories du filtre et du capital humain sont sans doute complémentaires, et décrivent chacune une partie de la réalité. Il est clair que l'école n'apporte pas à chaque individu l'ensemble des compétences qui lui seront nécessaires dans son futur métier : de nombreux individus exercent d'ailleurs un métier auquel leur formation ne les destinait pas particulièrement. Mais elle peut apporter une aptitude à raisonner, elle peut « apprendre à apprendre ».

Samuel Bowles et Herbert Gintis sont d'ailleurs dans une perspective proche, bien que plus critique, quand ils écrivent que la fonction essentielle du système scolaire est de former chacun à la place qui sera la sienne dans le système productif. Il s'agirait selon eux de former les futurs ouvriers à l'obéissance et à la docilité, et les futurs cadres à savoir se faire obéir.

Les théories de la segmentation du marché du travail insistent quant à elles sur le rôle de la demande de travail dans la détermination des gains. Il n'y a pas un marché du travail unifié, mais différents compartiments plus ou moins étanches qui n'offrent pas les mêmes perspectives de déroulement de carrière. Le fait de démarrer sur l'un ou l'autre de ces marchés peut entraîner des conséquences à long terme.

Ainsi, la théorie du capital humain ne constitue pas, loin s'en faut, la seule approche possible de la relation entre formation et emploi. Le fait de ne pas préciser davantage le contenu du capital humain, ses conditions de formation, en somme d'en faire une « boîte noire », est sans doute en partie responsable de l'apparition de la théorie du filtre. Puisqu'on ne précise pas quel est le contenu du capital humain, rien n'empêche de faire l'hypothèse qu'il soit justement vide de contenu.

On remarquera de plus que la théorie du capital humain se distingue des autres par sa référence marquée à l'individualisme méthodologique. La théorie du filtre se situe davantage au niveau du système scolaire dans son ensemble. Quant aux théories de la segmentation du marché du travail, elles insistent sur le rôle structurant de la demande de travail. Le point de vue de l'entreprise y apparaît prédominant par rapport au point de vue de l'individu qui offre son travail. Ces théories remettent en cause l'hypothèse selon laquelle la productivité d'un individu ne dépend que de ses propres caractéristiques.

D. Formation spécifique et formation générale

Dans son ouvrage de 1964, Becker introduit une distinction entre deux types de formations : formation spécifique et formation générale. La formation générale est la forme d'investissement en capital humain dont nous avons traité jusqu'à présent. Il s'agit d'une formation qui augmente la productivité de l'individu de manière uniforme quel que soit l'emploi. La formation spécifique au contraire n'augmente la productivité de l'individu que dans son emploi (ou son entreprise) actuel. Cela induit des différences au niveau du financement de la formation : seul l'employé a intérêt à financer la formation générale, car il en conservera tous les bénéfices s'il change d'entreprise, alors que ces bénéfices seront alors perdus pour l'employeur. La formation spécifique crée un lien entre l'employeur et l'employé : le bénéfice sera perdu pour les deux si l'employé change d'entreprise. Dès lors, le financement de la formation sera partagé entre l'individu et l'entreprise qui l'emploie.

Ce concept de formation spécifique est intéressant, car il rompt avec le principe selon lequel la productivité d'un individu ne dépend que de ses caractéristiques propres. Ici, la productivité apparaît comme une caractéristique non de l'individu, mais de l'assortiment entre l'individu et son emploi. C'est ainsi que Jean-Pierre Jarousse se sert du concept de formation spécifique pour réintroduire l'offre d'emploi dans une analyse qui se veut fidèle au cadre de la théorie du capital humain.

Il semble donc qu'avec ce concept, Becker renonce en partie à l'individualisme méthodologique qui est pourtant une des caractéristiques fortes de ses analyses. C'est sans doute pour cette raison que sa distinction entre formation spécifique et formation générale a été « *mal exploitée par lui-même et ses successeurs* » (Eicher, 1990, p. 1322). Elle implique une hétérogénéité du capital humain qu'il écarte lui-même en 1967 comme étant une question dont l'étude « *n'est pas requise pour comprendre les forces fondamentales qui déterminent la distribution des revenus ; en fait, elle peut même parfois distraire l'attention de ces déterminants.* » (Becker, 1993, p. 111).

S'il est vrai que la théorie du capital humain s'appuie au départ sur un constat de bon sens, à savoir la corrélation généralement observée entre éducation et salaire, elle n'en a pas moins un défi important à relever pour être convaincante : expliquer pourquoi certains individus investissent davantage que d'autres, et partant, contribuer à l'explication des inégalités de revenus. A ces débuts, et notamment dans le *Human capital* de 1964, la théorie du capital humain ne propose pas réellement une telle explication. Puisque l'appartenance de la théorie au *corpus* de la théorie néo-classique exige de proposer une analyse économique rationnelle des choix individuels en matière d'éducation, il s'agit donc de montrer en quoi les termes du calcul sont différents d'un individu à l'autre. C'est ce que tente de faire Gary Becker en 1967, dans un article qui sert toujours de cadre théorique de référence sur cette question.

2. Une théorie des différences individuelles d'investissement : Becker 1967

A. L'analyse de Becker : aptitudes et capacités de financement

Dans sa « Woytinsky Lecture », Becker aborde la question de savoir comment les individus déterminent leur investissement optimal en éducation. Il est à noter que Becker pose dès le départ une hypothèse de capital humain homogène. Selon lui, l'hypothèse d'un capital humain

hétérogène a reçu une attention excessive, et ne présente pas de différence majeure avec son approche. Nous voyons là la marque de la volonté de Becker d'uniformiser, d'homogénéiser l'espace dans lequel les individus prennent leurs décisions. Il s'agit de faire en sorte que les différences entre individus soient quantitatives et non pas qualitatives. Toutes les alternatives doivent être comparables, et les décisions doivent résulter d'un calcul.

Or, dans la réalité, les décisions s'inscrivent dans un contexte radicalement différent d'un individu à l'autre. Selon leur origine sociale en particulier, ils n'envisageront pas les mêmes alternatives, et cela ne sera pas (uniquement) le résultat d'un calcul économique rationnel. À côté de leurs coûts et de leur rentabilité objectifs, les diplômes ont aussi une image symbolique. La thèse apparaît à beaucoup comme ne faisant même pas partie de leur champ de possibilités.

Becker organise les facteurs expliquant l'investissement en capital humain en deux sous-ensembles : ceux qui agissent sur le taux de rendement marginal, donc sur la courbe de demande, et ceux qui agissent sur le taux d'intérêt, donc sur la courbe d'offre.

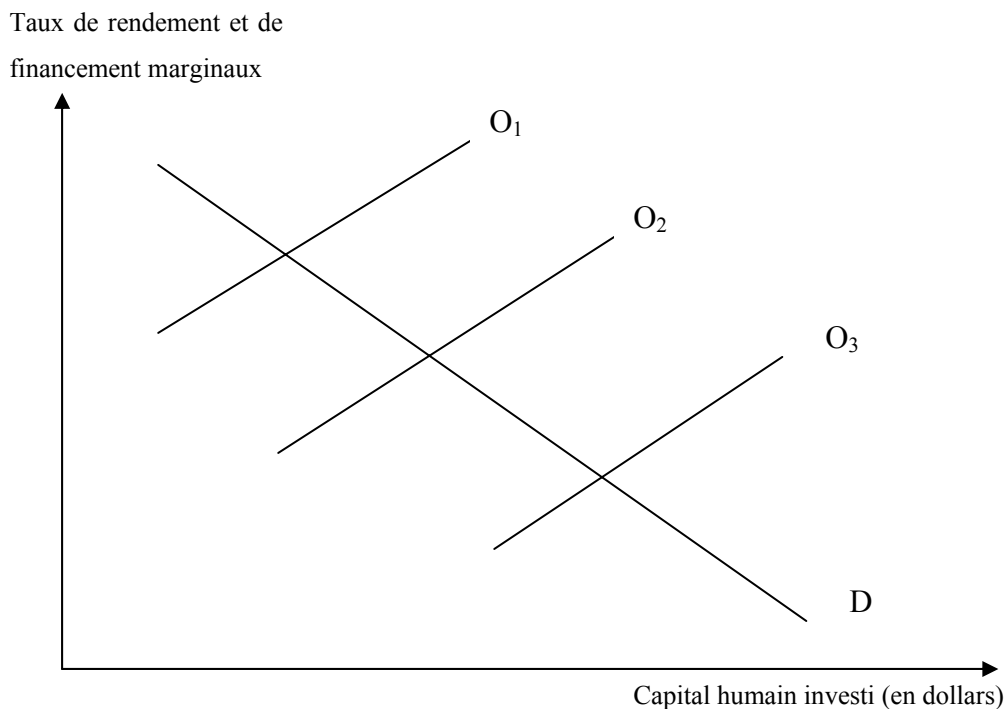
La courbe de demande est supposée décroissante, en raison des propriétés du capital humain : celui-ci étant incorporé à la personne, on ne peut en acquérir une grosse quantité rapidement. L'investissement est nécessairement étalé dans le temps. Par ailleurs, le temps constitue un des principaux facteurs dans la production de capital humain. Apprendre nécessite inévitablement du temps, et ce temps a un coût d'opportunité qui s'élève au fur et à mesure que l'individu acquiert du capital humain, puisqu'il est alors susceptible d'obtenir un salaire de plus en plus élevé sur le marché du travail. Plus on acquiert de capital humain, moins la poursuite de l'investissement est rentable : la courbe de demande est donc décroissante.

La courbe d'offre reflète quant à elle le coût marginal du financement d'un investissement additionnel en capital humain. L'individu est supposé recourir à des sources de financement de plus en plus coûteuses au fur et à mesure de son investissement : d'abord ses fonds propres, puis un emprunt quand cela ne suffit plus, *etc.* C'est pourquoi la courbe d'offre est croissante.

L'investissement optimal d'un individu est déterminé par l'intersection entre sa courbe de demande et sa courbe d'offre. C'est le point où le taux de rendement marginal de l'investissement est égal à son coût marginal.

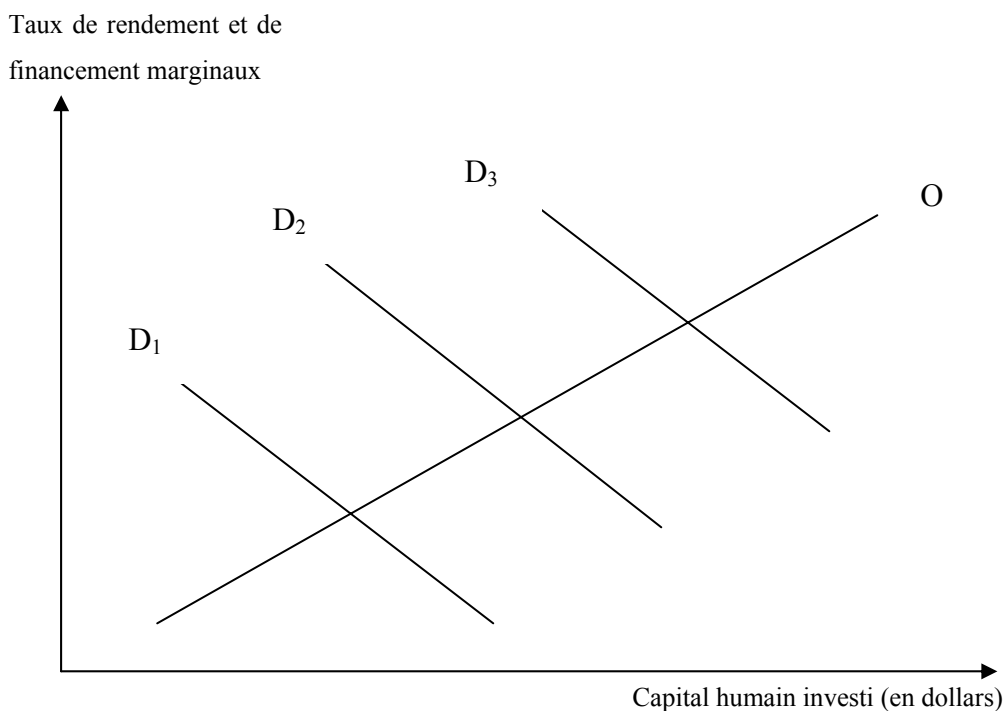
Ce schéma permet à Becker de distinguer deux cas polaires : une approche dite « égalitaire » et une approche dite « élitiste ». Dans l'approche égalitaire, la même courbe de demande est

commune à tous les individus. Les conditions de financement constituent alors la seule cause d'inégalités.



Au niveau de la population, on observera alors une relation décroissante entre montant investi et taux de rendement. En effet, les individus qui investissent davantage le font non en raison d'une rentabilité supérieure, mais seulement parce que leurs capacités de financement le leur permettent. On peut remarquer qu'un tel cas de figure tend à atténuer l'inégalité des revenus : en effet, ceux qui ont un volume d'investissement plus important perçoivent un taux de rendement moindre sur cet investissement.

Dans l'approche élitiste au contraire, les individus se différencient dans leurs capacités à bénéficier de l'investissement en capital humain. Certaines personnes sont plus douées que d'autres et forment une « élite ». Ces personnes obtiennent un taux de rendement plus important pour le même montant investi. Puisque le capital humain est supposé homogène, il faut comprendre par là que ces individus produisent plus de capital humain avec le même montant investi. Le temps qu'ils consacrent à l'apprentissage est plus productif.



Dans cette approche, il y a une corrélation positive entre montant investi et taux de rendement : cela accentue cette fois l'inégalité des revenus.

B. Une approche réductrice

L'approche proposée par Becker offre un cadre pour réfléchir aux différences interindividuelles d'investissement en capital humain. La séparation entre talents (ou aptitudes) et opportunités a souvent été reprise par la suite.

Néanmoins, cette approche est assez réductrice. Qu'est-ce que le « talent » ? Doit-il être considéré comme inné ? De plus, les aptitudes ne sont pas unidimensionnelles. On peut être doué pour certains types d'études et moins pour d'autres (cette critique étant liée à celle de l'hypothèse d'homogénéité du capital humain).

Le goût pour les études est censé agir au niveau de la courbe de coût, dans la mesure où il vient réduire le coût subjectivement ressenti par l'individu. Mais il ne reçoit pas de traitement spécifique et se trouve amalgamé au sein d'un ensemble disparate, avec des facteurs d'ordre financier.

Il apparaît impossible d'identifier empiriquement les courbes d'offre et de demande définies théoriquement par Becker : en effet, ce qu'on peut observer au mieux sont les points

d'intersection entre les courbes, pour différents individus. Mais si les deux courbes varient d'un individu à l'autre (ce qui est le cas le plus probable), il est alors impossible de les identifier à partir des seuls points d'équilibre.

Nous l'avons dit, Becker ne limite pas *a priori* sa vision des bénéfices de l'éducation à des gains pécuniaires. Mais le fait de tracer des courbes d'offre et de demande d'éducation implique de disposer d'une unité de compte homogène, à savoir une unité monétaire. Ainsi, Becker ne peut prendre en considération que des coûts et des bénéfices monétaires ou directement convertibles en monnaie. Nous pensons que cela est impliqué par sa position individualiste, et son refus de prendre en compte les caractéristiques de l'emploi occupé. Considérer de manière plus précise le « revenu psychique » des individus implique de rentrer dans leur subjectivité, de considérer leurs préférences vis-à-vis des caractéristiques de l'emploi occupé... Raisonner en termes monétaires permet au contraire d'homogénéiser l'espace de choix des individus.

L'analyse proposée par Becker ne permet pas de prendre en compte le caractère séquentiel de la demande d'éducation. Tel qu'il l'expose, la détermination de l'investissement optimal en éducation semble se dérouler de manière atemporelle, en information parfaite. Chaque individu connaît ses aptitudes, ses opportunités de financement, et en déduit une fois pour toutes le montant à investir en capital humain. Dans la réalité, la décision de poursuivre ou non des études se prend souvent étape par étape, et l'individu ne découvre (ou ne construit) que peu à peu ses talents et ses goûts. Pour Jean Vincens, dans l'étude de la demande individuelle d'éducation, c'est « *l'hypothèse de maximisation du gain monétaire qui doit être soumise à discussion dans la mesure où elle se révélerait peu appropriée pour rendre compte de certains comportements comme l'allongement d'études supérieures par réorientations successives non consécutives à des échecs, mais reflétant un comportement – rationnel – de recherche de la formation et de l'activité qui correspond à des préférences qui n'apparaissent que par l'expérimentation, phénomène qui illustre la distinction connue entre les biens d'inspection et les biens d'expérimentation, mais aussi préférences qui ne se ramènent pas au seul gain monétaire. [...] L'analyse des préférences soulève le problème de méthode qui oppose souvent l'économie et la sociologie. Pour l'économiste (ou certains d'entre eux), le problème n'est pas de rechercher des changements de préférences, pas davantage explicables que les préférences éventuellement observées à un moment. [...] Le sociologue aura probablement une opinion différente.* » (Vincens, 2000, pp. 6-7). On verra que Becker a par la suite largement abordé cette question de la formation des préférences.

Il est surprenant que Becker ne fasse aucune référence dans son texte au taux d'actualisation. Le fait que les bénéfices ne soient perçus que dans le futur est pourtant une caractéristique majeure de toute décision d'investissement, et ceux-ci doivent dès lors être actualisés. Or le taux d'actualisation est propre à chaque individu. Il dépend de sa préférence pour le présent, qui est subjective. Le même montant de coûts et de bénéfices, répartis de la même manière dans le temps, ne sera pourtant pas perçu de la même manière par deux individus dont la préférence pour le présent diffère. Celui des deux qui a la plus forte préférence pour les revenus présents par rapport aux revenus futurs choisira une durée de formation plus courte.

La théorie du capital humain doit certainement son essor rapide à la très grande généralité de la relation empirique entre niveaux d'études et salaires. Pourtant, nous avons pu constater dans cette deuxième section que de nombreuses difficultés se posent dès lors que l'on cherche à en préciser les concepts, en premier lieu celui de capital humain lui-même. De plus, l'explication proposée par Becker de la détermination de l'investissement optimal en capital humain apparaît réductrice à plusieurs égards : l'éducation est traitée comme une grandeur homogène, les talents et les goûts sont donnés...

Nous voudrions maintenant nous intéresser à la manière dont Becker, dans la suite de sa carrière, a élargi son appréhension de l'investissement en capital humain. Une propriété fondamentale du capital humain est son incorporation à la personne. Cette propriété implique que « *le capital humain est indissociable de son détenteur. Sa constitution, comme sa mise en œuvre, impliquent la totale participation de l'individu auquel il est incorporé.* » (Jarousse, 1991, p. 57). Dès lors, il paraît difficile, lorsque l'on examine la décision d'investir en éducation, de considérer seulement le rendement monétaire de cet investissement, indépendamment d'éléments plus globaux tels que le projet de vie, ou les goûts de l'individu qui est porteur de ce capital.

Dans ses travaux, Gary Becker a tenté d'élargir à l'infini le champ d'application de la théorie économique, ceci passant par un élargissement de la fonction d'utilité. Mais on peut douter de l'intérêt d'une approche qui semble bien souvent partir du résultat observé dans la réalité, pour ensuite effectuer les modifications *ad hoc* dans les arguments de la fonction d'utilité des agents, et montrer ainsi que le résultat est « prédit » par la théorie économique. Il nous semble que pour devenir pertinente, une telle approche se devait de dire quelque chose sur la manière dont se forment les préférences. Becker lui-même s'est montré de plus en plus conscient de l'importance de ce sujet, puisque son dernier ouvrage, *Accounting for tastes*, lui est entièrement consacré.

Son analyse passe par l'introduction de deux types de capitaux, appelés capital personnel et capital social, qui font selon l'auteur partie intégrante du capital humain. On peut se demander si l'on peut vraiment ici parler de capital. Nous montrerons que cette analogie est poussée par Becker au-delà des limites de sa fertilité.

Section III. L'extension du capital humain : vers une théorie de la formation des préférences

Nous verrons dans cette section de quelle manière Becker a utilisé le concept de capital humain pour traiter de la formation des préférences. Notre objectif sera de montrer que cette extension du capital humain est peu fructueuse. L'analogie montre ici clairement ses limites. Il ne semble en effet pas pertinent d'analyser les changements de goûts comme des investissements en capitaux. L'usage du terme « capital » est selon nous purement rhétorique, destiné à montrer que l'on peut traiter dans les termes de la théorie économique une question qui a traditionnellement été l'apanage des sociologues.

1. Capital personnel et capital social

Cette section est bâtie autour de l'étude de deux textes. Le premier est bien connu : c'est le célèbre « *De Gustibus Non Est Disputandum* » écrit par Becker en collaboration avec George Stigler, et publié en 1977. Le second est beaucoup plus récent. Il constitue le premier chapitre d'un ouvrage paru en 1996, et dont le titre, *Accounting for Tastes*, est assez explicite quant à son objet. Nous examinerons d'abord ces deux essais l'un après l'autre, puis nous nous interrogerons sur la nature de la relation entre ces deux textes : continuité ou rupture(s) ?

A. L'article de 1977

Un résumé de l'argumentation défendue par Gary Becker et George Stigler précèdera quelques commentaires.

1) Résumé

Il s'agit pour Becker et Stigler de prouver la supériorité de l'hypothèse selon laquelle les goûts sont stables et plus ou moins identiques d'une personne à l'autre. Faire cette hypothèse a pour conséquence d'éliminer *de facto* les goûts du discours explicatif : que l'on veuille expliquer les variations du comportement d'un individu dans le temps ou les différences de comportement entre individus, on ne peut plus faire appel à d'hypothétiques variations de goûts. Or ceci constitue pour nos deux auteurs un grand progrès : une explication dont le point final réside dans les goûts, variable non-observable et sur laquelle on ne peut rien dire de certain, n'en est pas une. Obliger les économistes à recourir exclusivement à des variables telles que les prix et les revenus ne peut être qu'une bonne chose, débouchant sur une meilleure productivité analytique.

a) La nouvelle théorie du consommateur

L'approche proposée repose sur la nouvelle théorie du consommateur. Becker et Stigler en rappellent les grands principes : les arguments de la fonction d'utilité ne sont plus, comme dans la théorie traditionnelle, des biens et services marchands, mais des « *commodities* »¹⁰. Les satisfactions finales sont produites par les consommateurs, à l'aide de différents facteurs de productions parmi lesquels on peut citer les biens achetés sur le marché, le temps dont disposent les consommateurs, les capacités et autres composantes du capital humain.

Les satisfactions finales n'ont pas de prix directement observables sur un marché, mais on peut en calculer les prix (Becker et Stigler parlent de *shadow prices*) à partir de leur coût de production. Le calcul fera notamment intervenir le prix du temps, mesuré par le taux de salaire. En effet, le temps domestique est du temps pendant lequel on ne travaille pas, renonçant ainsi à percevoir un salaire (il s'agit donc d'un coût d'opportunité).

Dans cette perspective, les prix relatifs des satisfactions finales dépendront de l'intensité temporelle de leur consommation, et du taux de salaire. Une augmentation de ce dernier entraînera une substitution en faveur de biens à moindre intensité temporelle. Typiquement,

¹⁰ Ce mot n'a pas d'équivalent direct en français. On utilisera l'expression « satisfactions finales » proposée par Annie Cot (1982). Elle semble adaptée pour désigner ces « productions-consommations » des ménages que sont la santé, le prestige, le plaisir des sens, *etc.*

on préférera, lorsque l'on gagne plus, manger au restaurant plutôt que perdre un temps devenu précieux à faire la cuisine soi-même.

On peut remarquer que dans cette optique, le prix effectif d'un bien n'est pas le même pour tous. Cela résulte tout simplement du fait que le prix du temps est variable d'une personne à l'autre.

De même que les prix utilisés dans l'analyse ne sont pas les prix auxquels on se réfère habituellement, le revenu que Becker et Stigler proposent de prendre en compte n'est pas le revenu monétaire « classique », mais ce qu'ils appellent le *full income* (défini comme « *le revenu monétaire maximum qu'un ménage pourrait obtenir par une allocation appropriée de son temps et de ses autres ressources* » (Stigler, Becker, 1977, p. 205)). Becker et Stigler se fixent alors comme but d'explicitier les formes « subtiles » que peuvent prendre les prix implicites et le revenu total, de manière à établir la validité de leur approche dans les cas même où celle-ci aurait pu être mise en doute. Ainsi, la suite de l'article les conduit à examiner un certain nombre de cas typiques de préférences en apparence instables : les effets d'accoutumance, les coutumes et traditions, l'influence de la publicité, les modes.

b) Les effets d'accoutumance

Certains biens donnent lieu à des effets d'accoutumance : leur consommation présente entraîne une consommation future encore plus grande. Il s'agit de biens comme la drogue, l'alcool... Becker et Stigler rejettent l'explication traditionnelle qui supposait que les goûts avaient évolué en faveur du bien considéré. Leur propre explication repose sur l'accumulation d'un « *consumption capital* ». Nous allons reprendre de manière assez détaillée les deux cas distingués dans l'article, à savoir les accoutumances bénéfiques et les accoutumances nuisibles.

Becker et Stigler prennent comme exemple d'accoutumance bénéfique le cas où un individu prend de plus en plus de plaisir à écouter de la musique au fur et à mesure qu'il en écoute. Ils proposent de considérer une fonction d'utilité de la forme

$$U = U(M, Z)$$

M représente la quantité produite et consommée « d'appréciation de musique », tandis que Z représente les quantités produites et consommées de toutes les autres satisfactions finales. La fonction de production de l'appréciation de musique est supposée être :

$$M = M(t_m, S_m)$$

où t_m est le temps alloué à l'écoute ou à la pratique de la musique et S_m représente le stock de capital humain favorable à l'appréciation de la musique, ce que l'on désignera ensuite sous le nom de « capital musical ». Les auteurs supposent que la quantité d'appréciation augmente avec le temps consacré à la musique et avec le capital musical. Ils font également l'hypothèse que la productivité marginale de l'*input* temps augmente avec le stock de capital de l'individu. Mathématiquement, on a :

$$\frac{\partial M}{\partial t_m} > 0, \quad \frac{\partial M}{\partial S_m} > 0, \quad \frac{\partial^2 M}{\partial t_m \partial S_m} > 0$$

Comme l'accoutumance est par définition un phénomène qui se produit dans le temps, toutes les variables sont indicées par j (j va de 1 jusqu'à n , n étant la durée de vie de l'individu). Les auteurs expliquent ensuite que le capital musical se forme « par la pratique ». Ainsi, chaque production-consommation d'appréciation de musique est en même temps un investissement en capital musical. Cela s'écrit :

$$S_{mj} = h(M_{j-1}, M_{j-2}, \dots, E_j)$$

E_j représente l'effet du niveau d'éducation de la personne. Pour Becker et Stigler, une accoutumance peut être définie comme bénéfique lorsque l'on a :

$$\frac{\partial S_{mj}}{\partial M_{j-v}} > 0 \text{ quel que soit } v.$$

On a par ailleurs

$$\frac{\partial S_{mj}}{\partial E_j} > 0 \quad \text{et} \quad \frac{\partial^2 S_{mj}}{\partial M_{j-v} \partial E_j} > 0$$

Les quantités produites et consommées de M et Z sont déterminées par la maximisation de la fonction d'utilité intertemporelle, sous contrainte des fonctions de production spécifiées et de l'équation de budget. On obtient de manière classique comme condition de premier ordre

$$\frac{MU_{mj}}{MU_{zj}} = \frac{\pi_{mj}}{\pi_{zj}}$$

MU désignant l'utilité marginale et π le prix implicite de la satisfaction finale considérée. Il convient alors de déterminer la valeur du prix implicite de l'appréciation de musique. Celui-ci est égal au coût marginal d'une unité supplémentaire de cette satisfaction finale. La formule à laquelle aboutissent Becker et Stigler est la suivante :

$$\pi_{mj} = \frac{w}{MPt_{mj}} - A_j$$

Deux éléments apparaissent ici : le salaire (prix de l'*input* temps) divisé par la productivité marginale de cet *input*, et A_j , qui représente l'effet de l'accoutumance¹¹. Il faut en effet tenir compte du fait qu'une consommation présente d'appréciation de musique représente un investissement en capital musical, et permet de ce fait d'économiser du facteur temps dans le futur. Ceci doit venir en déduction du prix (A_j est un nombre positif). Le montant de la déduction est certes amené à diminuer avec l'âge, néanmoins on peut considérer que le prix aura tendance à diminuer quand j augmente (au moins dans les premières années), du fait de la croissance de la productivité marginale du temps consacré à la musique, au fur et à mesure que le stock de capital musical s'accroît.

Il en ressort que si la consommation d'appréciation de musique s'accroît, c'est essentiellement en raison de la baisse du prix relatif (implicite) de ce bien. Dans ces conditions, on comprend que le temps consacré à la musique a d'autant plus de chance de s'accroître que la demande d'appréciation de musique est élastique (et donc sensible à la baisse du prix).

Une accoutumance nuisible se distingue d'une accoutumance bénéfique par le fait que la production-consommation de la satisfaction finale considérée *diminue* le stock de « capital consommation » au lieu de l'augmenter. On a alors :

$$\frac{\partial S_j}{\partial H_{j-v}} < 0 \text{ quel que soit } v.$$

où H est une satisfaction finale donnant lieu à une accoutumance nuisible. Dans ce cas, le prix implicite augmente avec le temps. Ceci diminue la quantité consommée de la satisfaction finale en question, mais pas nécessairement les quantités de facteurs utilisées pour la produire car ces facteurs sont de moins en moins productifs. Les quantités de facteurs peuvent éventuellement augmenter, surtout si la demande de la satisfaction finale considérée est relativement insensible à la hausse du prix (cas d'une demande inélastique).

c) Les coutumes et traditions

On pourrait penser qu'un individu qui ne réagit pas face à un changement de prix ou de revenu adopte un comportement coutumier ou traditionnel. Auquel cas cela semblerait contredire l'hypothèse d'un comportement fondé sur la maximisation de l'utilité et la stabilité des préférences. Or Becker et Stigler pensent être à même de réconcilier cette observation avec leur hypothèse, ceci passant par l'idée selon laquelle les individus doivent acquérir des connaissances et des aptitudes particulières pour faire face à leur environnement. Les coûts d'acquisition et de traitement de l'information sont parfois tels qu'un comportement basé sur l'habitude peut parfois être la solution la plus efficiente face à des changements passagers de l'environnement. Nos deux auteurs donnent l'exemple d'un individu qui renonce à faire le tour des fournisseurs à chaque période. En s'approvisionnant toujours au même endroit, il risque certes de payer plus cher, mais il économise en coûts de recherche d'information.

Lors d'un changement permanent de l'environnement, les jeunes adaptent en général davantage leurs comportements que les personnes âgées. Là encore, il ne s'agirait pas d'une différence intrinsèque d'attitude face au changement, mais simplement du fait que les jeunes seraient plus incités à renouveler leur stock de connaissances (en raison d'une durée de

¹¹ Les auteurs déterminent bien sûr la valeur de A_j ; la formule n'est pas reprise ici.

rentabilisation plus longue, mais aussi parce que pour eux la quantité de capital accumulé à désinvestir est moindre).

Selon Becker et Stigler, l'essence de l'explication est la même pour l'accoutumance et pour le comportement coutumier : « *la maximisation de l'utilité fondée sur des préférences stables, conditionnée par l'accumulation de connaissances et de compétences spécifiques* » (*idem*, p. 194).

d) L'influence de la publicité

Becker et Stigler se mettent ensuite en demeure de démontrer que la publicité ne modèle pas les goûts des gens, comme l'avait par exemple prétendu John Kenneth Galbraith. La satisfaction obtenue à partir d'un bien marchand, expliquent-ils, dépend non seulement de la quantité de ce bien que l'on consomme, mais aussi de la connaissance que l'on a de ses propriétés¹². Leur approche est là encore fondée sur l'idée que les satisfactions finales sont produites avec des biens marchands, du temps, et des connaissances. L'idée supplémentaire est que les connaissances sont produites en partie par la publicité faite par les producteurs. Les auteurs exposent le cas d'une satisfaction finale Z produite à partir d'un bien marchand X , et de connaissances apportées par la publicité. Si la publicité augmente, les consommateurs pourront produire davantage de Z à partir d'une même quantité de X . Ainsi, le prix implicite de Z diminuera, alors même que le prix de X est resté inchangé. Si en définitive la demande de Z (et de X) augmente, ce ne sera pas en raison d'un changement de goût, mais bien en raison d'un changement de prix.

Ainsi, si l'on imagine que le marché de la satisfaction finale Z est en situation de concurrence parfaite (le prix implicite π_z s'imposant alors à tous les producteurs de bien X), un producteur aura la possibilité d'augmenter son prix p_x pour peu qu'il augmente aussi la publicité sur son produit. En effet, les consommateurs, s'imaginant (à tort ou à raison, précisent les auteurs) pouvoir dériver d'une même quantité de bien X acquise auprès du producteur considéré une quantité plus grande de satisfaction finale Z , seront disposés à payer plus chère chaque unité du bien X (le prix de la satisfaction finale restera inchangé pour eux). Il y a là pour les producteurs une incitation à faire de la publicité, qui n'existait pas dans l'analyse

¹² Exemple donné par les auteurs : si le consommateur ne sait pas que les baies sont comestibles, il ne les utilisera pas pour se nourrir ; s'il ne sait pas qu'elles contiennent de la vitamine C, il ne les utilisera pas pour prévenir l'apparition du scorbut.

traditionnelle d'un marché de concurrence parfaite, où les producteurs étaient supposés incapables de différencier leurs produits aux yeux de consommateurs possédant une information parfaite.

e) Les modes

Le dernier cas abordé dans l'article est celui des modes, ces changements passagers dans les habitudes de consommation des gens. Comme les modes portent sur les biens marchands, elles sont parfaitement conciliables, nous expliquent les auteurs, avec des préférences stables sur les satisfactions finales. En fait, les objets à la mode servent aux consommateurs à produire une satisfaction finale, qui est la distinction sociale. La distinction sociale d'une personne dépend de deux éléments : son environnement social, et ses propres actions. La part de sa distinction qui provient de l'environnement social dépend en particulier de la manière dont les autres personnes investissent en distinction. Il s'agit en effet en quelque sorte d'un jeu à somme nulle. Si le revenu moyen s'accroît et que tout le monde investit en distinction, la personne *i*, voyant la part de sa distinction due à l'environnement diminuer, sera incitée à accroître son effort personnel.

En conclusion, les auteurs affirment l'intérêt d'une approche qui, en renonçant à toute hypothèse *ad hoc* sur des changements de goûts et en donnant la préférence exclusive à des variables économiques (prix et revenus), permet de faire des « *prédictions utiles sur le comportement observable* » (*ibid.*, p. 203).

2) Une application artificielle et dogmatique de l'hypothèse de rationalité

Ce travail apparaît central à différents titres dans la carrière de Gary Becker : rappelons que l'hypothèse de stabilité des préférences est selon lui un des trois piliers de l'approche économique du comportement humain. D'autre part, il utilise de façon intensive dans le « *De Gustibus* » à la fois la nouvelle théorie du consommateur qu'il a contribué à développer, et les approches en termes de capital humain (dans les trois premiers cas étudiés, tout du moins). Nous ferons trois séries de remarques.

a) Prédiction ou reconstructions ?

S'agit-il vraiment, comme l'affirment les auteurs, de prédire des faits empiriques nouveaux ? Il nous semble que la structure de l'article elle-même dément cette ambition. On a bien plutôt l'impression que, partant de faits observés et connus qui démentent en apparence leur théorie, les auteurs essaient de trouver une explication qui cadre avec leurs hypothèses de départ.

Prenons un exemple : nous avons vu qu'un accroissement du revenu moyen incitait chacun à investir davantage en distinction sociale. Sur cette base, les auteurs pensent pouvoir prédire que dans un pays riche comme les Etats-Unis, les gens prêteront plus d'attention aux mouvements de mode que dans un pays pauvre comme l'Inde. On a du mal à croire qu'une prédiction aussi "révolutionnaire" peut justifier un effort théorique tel que celui fourni par Becker et Stigler... Hubert Brochier a dénoncé chez Becker la présence d'une « *débauche de constructions artificielles, qui ne peuvent guère être considérées que comme la formulation plus sophistiquée des hypothèses de la théorie ou des reconstructions après coup de résultats déjà connus et issus d'autres disciplines* » (Brochier, 1984, pp. 6-7). Mark Blaug a lui aussi noté que parfois les travaux de Becker « *utilisent un appareil incommode pour tirer des conclusions qui sont quelquefois évidentes, sinon banales* » (Blaug, 1994, p. 230). Il utilise d'ailleurs à ce sujet l'image suggestive de « *l'utilisation d'un marteau-pilon pour écraser une noix.* » (*idem*, p. 231).

b) Goûts non-observables et prix... non-observables

Les auteurs semblent accorder une grande importance au fait de renoncer à des hypothèses *ad hoc* concernant les goûts. Cependant, rappelons que les prix et les revenus auxquels il est fait allusion dans l'analyse ne sont pas ceux que l'on observe sur le marché. Ainsi, les prix implicites sont calculés par le théoricien, le calcul dépendant d'une longue série d'hypothèses : existence de satisfactions finales qui seraient les véritables arguments de la fonction d'utilité des ménages, forme particulière que prennent les fonctions de production des satisfactions finales, etc.

Les hypothèses *ad hoc* ne pourraient-elles trouver là un terrain tout à fait favorable à leur développement ? On peut là encore citer Mark Blaug, selon qui, malgré l'apparente détermination de Becker à lutter contre les stratagèmes immunisateurs, on est « *frappé par la*

fréquence avec laquelle il utilise des hypothèses ad hoc pour produire des implications vérifiables. » (ibid., p. 229).

c) Stabilité des goûts ou rationalité ?

Il n'est pas certain que la stabilité ou non des goûts soit le véritable enjeu final de l'article. Elle apparaît en tous cas indissociable de l'hypothèse de maximisation de l'utilité. Ce qui gêne les auteurs dans les assertions sur les changements de goûts (qu'ils qualifient significativement de « capricieux ») ne serait-il pas l'élément d'irrationalité, de comportements humains variant au gré des influences extérieures, que ces assertions semblent contenir ?

Cela apparaît en tous cas de manière tout à fait claire dans l'ouvrage d'Henri Lepage *Demain le capitalisme*. Si l'on suit cet épigone français des « nouveaux économistes » américains, le plus grand titre de gloire de Gary Becker serait d'avoir montré que malgré les apparences, la souveraineté du consommateur existe bel et bien, et que ceux-ci décident rationnellement en toutes circonstances. Parlant de l'explication proposée par Stigler et Becker des différences d'attitude face au changement selon l'âge, Lepage conclut : « *ainsi s'expliquerait rationnellement la distribution des goûts apparents face au changement.* » (Lepage, 1978, p. 359). De même, Henri Lepage se réjouit de trouver chez Becker et Stigler l'idée que le développement des phénomènes de mode ne viendrait pas « *d'une modification dans les goûts des consommateurs au profit d'une "sur-consommation" artificielle qui leur serait dictée par l'évolution sociologique de la société de consommation, manipulée au profit de ceux qui auraient intérêt à susciter sans cesse la création de nouveaux besoins* », mais serait bien la « *conséquence de ce que l'accroissement des ressources globales de chacun permet aujourd'hui à un nombre croissant de personnes de satisfaire un besoin qui jusqu'à présent était trop coûteux pour eux : celui d'assurer leur place dans la hiérarchie des distinctions sociales.* » (*idem*, p. 361). Enfin, les théories beckeriennes auraient pour grand mérite d'avoir mis un terme au (mauvais) procès infligé à la publicité comme « *stimulation artificielle des désirs* » (*ibid.*, p. 369).

La lecture qu'en fait Lepage n'est selon nous pas sans rapport avec l'esprit du texte de Becker et Stigler. Il n'était pas évident par exemple que l'analyse traditionnelle du comportement coutumier entre en contradiction avec l'hypothèse de stabilité des goûts. Par contre, elle donnait à penser que la soumission à la tradition pouvait parfois se substituer à un comportement maximisateur. Dès lors que cette soumission apparaît dans la nouvelle analyse

comme le *résultat* d'un comportement maximisateur, la réponse la plus efficace à des changements passagers de l'environnement, il semble que nos auteurs aient atteint leur véritable but.

B. L'essai de 1996

Dans l'introduction de ce texte, Becker affirme l'importance cruciale des préférences ou des goûts « *dans potentiellement tous les champs d'étude en économie et dans les autres sciences sociales* » (Becker, 1996, p. 3). Selon lui, les préférences ont peu à voir (dans nos pays riches, tout du moins) avec des besoins biologiquement déterminés. Elles dépendent plutôt de façon majeure des expériences passées et des forces sociales. Il s'agit donc pour Becker de retenir « *l'hypothèse selon laquelle les individus agissent de manière à maximiser leur utilité, tout en étendant la définition des préférences individuelles pour y inclure les habitudes et accoutumances personnelles, la pression des pairs, l'influence des parents sur les goûts des enfants, la publicité, l'amour et la sympathie, et d'autres comportements négligés* » (idem, p. 4).

L'approche défendue par Becker « *incorpore les expériences et les forces sociales dans les préférences par l'intermédiaire de deux stocks de capitaux de base. Le capital personnel, P , inclut les consommations passées significatives et autres expériences personnelles ayant une influence sur les utilités courantes et futures. Le capital social, S , incorpore l'influence des actions passées des pairs et des autres personnes intégrées au réseau social de l'individu* » (ibid.). Ces deux types de capitaux font partie du capital humain. Becker considère que l'on doit les intégrer, aux côtés des biens, dans les arguments des fonctions d'utilité individuelles. On obtient alors comme utilité au temps t :

$$u = u(x_t, y_t, z_t, P_t, S_t)$$

où x , y et z sont différents biens. Sur cette base, Becker distingue deux types de fonctions d'utilité. La fonction u est une fonction d'utilité étendue (*extended utility function*), stable dans le temps. Mais on peut aussi imaginer une fonction d'utilité portant uniquement sur les biens x , y et z . Cette sous-fonction d'utilité (*subutility function*) est instable dans le temps car elle subit les effets des variations des capitaux personnel et social.

Selon Becker, les choix présents sont faits en partie en considérant leur influence sur les capitaux personnel et social, et par-là sur les utilités futures.

De période en période, le capital personnel peut s'agrandir du fait de nos actions, mais subit aussi une dépréciation (à un taux supposé constant). Pour Becker, le concept de capital personnel permet de rendre compte de l'influence de tout ce que nous faisons sur nos choix futurs. Les individus sont conscients de ce lien entre choix présents et utilité future. Ils essayent d'influencer leurs préférences futures en contrôlant la manière dont ils accumulent du capital personnel. Ils ne peuvent du reste y réussir qu'en partie. Il y a deux raisons à cela : d'une part, certaines composantes du capital personnel sont au-delà de leur contrôle (influence des parents, de la publicité, de l'école, de la propagande gouvernementale...). D'autre part, ils peuvent commettre des erreurs, et ne pas bien prévoir la manière dont une consommation présente affectera leurs goûts futurs.

On reconnaît en général que les gens accordent moins d'importance à leur utilité future qu'à leur utilité présente (en d'autres termes, un taux d'escompte s'applique à l'utilité future). Selon Becker, les gens peuvent essayer de mieux prendre en compte dans leurs choix présents leur situation future, et ceci en développant un capital « imagination », c'est-à-dire une capacité à mieux anticiper cette situation future.

Le stock de capital social S intègre toutes les influences extérieures sur l'utilité d'une personne. Il dépend beaucoup plus des choix faits par les personnes appartenant à son réseau social que des choix de la personne elle-même. Becker note qu'une augmentation de capital social peut aussi bien diminuer qu'augmenter l'utilité de celui qui le possède (tout dépend de la nature de ce capital). Une personne peut avoir une influence indirecte sur son capital social, à travers le choix de son réseau de connaissances. Elle essaiera bien sûr d'intégrer un réseau lui apportant du capital bénéfique plutôt que du capital nuisible.

Le capital social a une composante liée à la culture (au sens de préférences et de valeurs partagées par un groupe), sur laquelle les individus ont particulièrement peu d'influence. La culture ayant par ailleurs un taux de dépréciation assez faible, on peut la considérer comme un donné pour les individus, tout au long de leur cycle de vie.

Alors que dans l'analyse néo-classique traditionnelle, les goûts font partie des paramètres qui influencent les résultats de l'activité économique, l'approche fondée sur l'endogénéité des

préférences amène à reconnaître que les résultats de l'activité économique peuvent à leur tour influencer les goûts. C'est un point que les économistes classiques avaient déjà souligné.

Becker aborde ensuite la question des évaluations en termes de bien-être. Celles-ci semblent poser un problème dès lors que l'on admet que les préférences évoluent. En effet, doit-on se référer aux préférences avant le changement dont on veut évaluer les effets, ou doit-on utiliser les préférences telles qu'elles apparaissent après ce changement ? En réalité, ce problème disparaît si l'on se réfère aux fonctions d'utilité étendues, qui, elles, sont stables.

Dans le cas d'une mesure qui diminue l'utilité dans un premier temps et l'augmente par la suite, Becker recommande de prendre en compte la valeur escomptée de l'utilité sur toutes les périodes futures. Il s'agit d'intégrer dans l'évaluation à la fois les changements initiaux et les changements plus tardifs concernant l'utilité.

Des travaux récents ont longuement insisté sur les limites cognitives remettant en cause la conception traditionnelle de la rationalité. Selon Becker, on devrait surtout se concentrer sur les contraintes que font peser l'enfance et les autres expériences, ou encore les comportements de ceux qui nous entourent, sur nos propres comportements (cela conduisant d'ailleurs également à des résultats assez différents de ceux auxquels parviennent les modèles traditionnels de comportement rationnel).

C. Continuité et ruptures : évaluation et interprétation

1) Des ruptures sur la forme...

Entre « De Gustibus » et « Preferences and Values », il y a assurément un changement de vocabulaire. Dans le premier, les auteurs affirmaient que les préférences devaient être considérées comme exogènes et stables. Dans le second, Becker parle au contraire de préférences endogènes. L'image d'individus maîtres de leurs destins qui imprégnait fortement le « De Gustibus » se trouve atténuée dans le texte de 1996, où les individus subissent fortement l'influence de leurs parents et de leurs relations sociales. La référence au rôle de la culture notamment, sur laquelle les individus n'ont pratiquement aucune prise, peut surprendre le lecteur des textes précédents de Becker.

2) ... mais une continuité sur le fond

Néanmoins, il n'y a pas rupture complète avec le discours du « De Gustibus » (qui est d'ailleurs repris comme chapitre deux de *Accounting for Tastes*). Becker explique que l'article de 1977 se référait aux fonctions d'utilité étendue, qui rappelons-le sont supposées stables dans « Preferences and Values ». En fait, il semble qu'il n'y ait pas de réelle contradiction entre les deux textes mais que le point de vue adopté soit différent.

En 1977, Becker (et Stigler) utilisaient abondamment la « nouvelle théorie du consommateur ». Si la référence à cette théorie n'est pas abandonnée en 1996, elle est cependant moins centrale. D'une façon générale, le texte de 1996 vise essentiellement à élargir le propos, en accordant une place centrale à l'influence de certaines composantes du capital humain sur la consommation¹³.

Il devient plus facile de faire le lien entre les deux textes lorsque l'on se demande *quelles* préférences sont supposées stables dans « De Gustibus ». Les préférences qui sont supposées stables ne sont pas celles auxquelles se réfèrent le plus souvent les économistes. Ce sont les préférences qui portent sur les *satisfactions finales*.

Reprenons l'exemple de l'accoutumance bénéfique exposé plus haut. La fonction d'utilité reste stable par rapport à la quantité produite et consommée d'appréciation de musique. Par contre, la productivité du temps passé à écouter de la musique augmente avec le stock de capital musical accumulé. Autrement dit, une heure passée à écouter de la musique procure une satisfaction de plus en plus grande à l'individu, *via* la production d'une plus grande quantité d'appréciation de musique.

De manière plus générale, la fonction d'utilité est stable par rapport aux satisfactions finales, mais pas par rapport aux facteurs qui servent à produire ces derniers. Or, parmi ces facteurs se trouvent les biens et services à partir desquels sont traditionnellement définies les fonctions d'utilité. Il faut donc bien prendre garde au fait que, dans « De Gustibus », les fonctions d'utilité ne sont supposées stables et uniformes qu'après avoir été redéfinies comme portant sur les satisfactions finales.

¹³ « Les exemples dans « De Gustibus » avaient été choisis sur la base des difficultés particulières qu'ils posaient à première vue à la théorie du choix. Je pense maintenant que les capitaux personnel et social sont essentiels non seulement pour comprendre les effets d'accoutumance et les autres comportements discutés à l'époque, mais aussi pour bien d'autres comportements actuels (et même passés sans doute). » (*ibid.*, p. 6, c'est moi qui souligne).

On peut représenter synthétiquement, de la manière suivante, le passage de « De Gustibus » à « Preferences and Values ». Dans « De Gustibus », les fonctions d'utilité se présentent ainsi :

$$U = U(A, B, C)$$

A , B , et C sont des satisfactions finales, dont la fonction de production se présente ainsi :

$$A = A(x, y, z, t, C)$$

Où a , b , et c sont des biens et services marchands, t est le facteur temps, et C est le stock de « capital consommation ».

Dans « Preferences and Values » cette fois, les fonctions d'utilité sont de la forme :

$$U = U(x, y, z, C)$$

Où x , y , et z sont des biens et services marchands, et C synthétise les stocks de capitaux personnel et social. La présentation ne fait plus appel à la nouvelle théorie du consommateur, même si l'auteur rappelle dans un paragraphe que « *dans une approche plus fondamentale, l'utilité ne dépend pas directement des biens et des stocks de "capital consommation", mais seulement de satisfactions finales produites par le ménage, tels que la santé, le statut social, et les plaisirs des sens.* » (*ibid.*, p. 5).

En conclusion, de « De Gustibus » à « Preferences and Values », le projet fondamental est bien le même : il s'agit d'endogénéiser les préférences individuelles, d'expliquer leurs origines et leurs transformations dans les termes même de l'analyse économique.

2. Une explication peu convaincante

A. L'analyse de Becker : des individus sans autonomie ?

L'objectif principal de Becker dans « Preferences and Values » est de tenir compte de l'effet sur nos préférences présentes de nos expériences passées et des forces sociales. Mais l'énoncé du projet ne suffit pas à lui seul à nous indiquer si des changements de préférences intentionnels sont concevables dans le cadre d'analyse retenu par Becker. On peut fort bien

imaginer que les expériences vécues par un individu influencent ses préférences à son insu, sans qu'il soit conscient des mécanismes qui relient (par exemple) consommation passée et présente d'un produit. On peut bien évidemment dire la même chose de l'effet des interactions sociales. Mais un individu peut-il consciemment souhaiter changer ses préférences ?

Il ne paraît pas difficile d'admettre que nos préférences présentes sont influencées par les forces sociales et par nos choix passés. Le problème principal est de savoir si les individus peuvent décider eux-mêmes de changer leurs préférences. Ce qui est en jeu ici est tout simplement le degré d'autonomie ou de libre-arbitre dont jouissent les individus. Il s'agit de savoir s'ils ont les moyens de choisir librement la vie qu'ils veulent mener, ou si leur comportement est entièrement déterminé par des paramètres qui leurs sont extérieurs. Nous voulons montrer ici que dans le cas de Becker, et malgré les apparences, c'est la deuxième réponse qui est la bonne.

Une telle critique peut paraître surprenante : on a souvent l'impression qu'une approche économique accorde plus d'autonomie aux individus que n'en accorde une approche sociologique, par exemple. Les économistes ont en général tendance à insister sur l'importance des choix rationnels faits par les individus. Au contraire, les sociologues mettent souvent en avant le poids des structures sociales et insistent sur les déterminants culturels de nos choix.

Dans « De Gustibus... », Becker semble insister sur le fait que les individus ne se laissent influencer que lorsqu'ils y ont intérêt. Il affirme par exemple que les individus ne se soumettent à une coutume que pour économiser des coûts de recherche d'information.

De ce point de vue, le passage à « Preferences and Values » semble marquer un pas dans la direction des sociologues : Becker y admet l'influence qu'exercent sur nos choix nos parents et nos amis. Il fait notamment référence au rôle de la culture, qui détermine une part de leur capital social sur lequel les individus n'ont pratiquement aucune prise. Les déclarations de Becker lui-même viennent appuyer cette impression : « *Ce qu'une personne fait est grandement influencé par ce que les autres personnes font. [...] Les sociologues insistent beaucoup plus là-dessus que ne le font les économistes, et ils ont raison de le faire.* »¹⁴

¹⁴ Interview de Gary Becker, in Swedberg (1990), p. 42.

Cependant, le point qui nous occupe ici n'est pas de connaître le poids des déterminants sociaux dans la formation de nos préférences. Il est tout simplement de savoir si on laisse aux individus un certain degré d'autonomie par rapport à leurs propres préférences.

A priori, tel est le cas pour Becker. En effet, il fait l'hypothèse que « *des personnes regardant vers l'avenir seront conscientes du fait que leurs expériences et leurs choix présents influencent leur stock futur de capital personnel, et par-là leurs utilités futures.* » (Becker, 1996, p. 7). Et plus loin : « *Les individus influencent leur destinée en contrôlant leurs stocks futurs de capital personnel, ceux-ci déterminant à leur tour leurs utilités et leurs préférences futures. De fait, les individus participent au choix de leurs propres préférences* » (idem, p. 9). Il nous faut pourtant regarder de plus près cette possibilité de changements de préférences intentionnels.

Nous nous référerons ici à la critique de *Accounting for Tastes* par Jon Elster. Elster distingue trois cas :

« (1) *Les préférences d'un agent A peuvent s'expliquer par un choix rationnel d'un autre agent B, qui avait pour but de modifier les préférences de A.*

(2) *Les préférences de A peuvent s'expliquer par un choix rationnel de A, qui n'avait pas pour objectif d'acquérir ces préférences. (Ces deux premiers cas ne posent pas de problèmes.)*

(3) *Les préférences de A peuvent s'expliquer par un choix rationnel de A, fait dans le but d'acquérir ces préférences. (C'est le cas qui pose problème.)* » (Elster, 1997, p. 753).

Cette citation semble montrer qu'il existe chez Becker un problème particulier qui serait lié au changement de préférences intentionnel. Comme exemple du troisième cas, Elster donne l'analyse faite par Becker de la formation de la préférence pour le présent.

1) La préférence pour le présent

L'analyse économique suppose traditionnellement que les agents accordent moins d'importance à leurs utilités futures qu'à leurs utilités présentes. Plus précisément, elle suppose que « *les taux d'escompte sur les utilités futures sont constants et fixés pour chaque personne, bien qu'ils puissent varier d'une personne à l'autre.* » (Becker, 1996, p. 10). Becker s'oppose à cette vision : selon lui, les individus ont la capacité de faire en sorte de mieux prendre en compte dans leurs choix présents leurs utilités futures. Il leur faudrait pour

cela développer un certain type de capital personnel, le « capital imagination ». L'idée est qu'en anticipant mieux les conséquences futures de leurs choix présents (ceci grâce au capital imagination accumulé), les individus seront plus incités à les prendre en compte dans leurs choix.

Il semble bien que l'on soit face à un cas de modification volontaire, par l'individu lui-même, de ses préférences (le cas problématique identifié par Elster). Or, nous allons montrer que cette notion, telle qu'elle est abordée par Becker, pose effectivement un problème particulier.

2) Une notion incohérente ?

Pour Elster, « *l'idée même de changement intentionnel de préférence pour le présent est incohérente.* » Son argument est que « *vouloir être motivé par les considérations de long terme, c'est ipso facto être motivé par les considérations de long terme, de la même manière qu'espérer qu'on espère que quelque chose arrive revient à espérer que ce quelque chose arrive. Si les gens n'ont pas la motivation d'emblée, ils ne seront pas non plus motivés pour l'acquérir.* » (Elster, 1997, p. 754). En effet, on ne peut entreprendre une action visant à accorder du poids aux utilités futures, si l'on n'accorde pas déjà du poids aux utilités futures. Ou alors cette action est entreprise pour un autre objectif, et a pour effet inattendu de réduire la préférence pour le présent. Mais nous retombons alors dans le cas (2) d'Elster, dont personne ne prétend qu'il pose problème.

Le problème vient du fait que Becker ne peut conceptualiser les changements intentionnels de préférences que comme des *investissements en capital*. Pour changer ses préférences (et le comportement qui en découle), un individu ne peut que faire en sorte de vivre des expériences qui l'amènent à accumuler un certain type de capital personnel. Il ne peut qu'utiliser un moyen détourné, et semble privé de tout moyen d'action direct sur ses préférences. Ainsi, « *les gens changent le poids qu'ils attachent aux utilités futures en dépensant plus de temps, d'effort, et de biens pour créer un capital personnel qui les aide à mieux imaginer l'avenir.* » (Becker, 1996, pp. 10-11, c'est moi qui souligne). La formule même utilisée par Jon Elster est révélatrice : « *Les préférences de A peuvent s'expliquer par un choix rationnel de A, fait dans le but d'acquérir ces préférences.* » (Elster, 1997, p. 753, c'est moi qui souligne).

On peut parfois avoir besoin d'utiliser un moyen détourné pour changer ses préférences, mais doit-il en être *toujours* ainsi ? A ce point du raisonnement, nous sommes en mesure d'apporter une réponse positive à notre interrogation de départ : malgré les apparences, il semble bien

que les individus beckeriens soient prisonniers de leurs préférences. Ils ne peuvent pas prendre directement la décision d'en changer, ils n'ont aucune autonomie, aucun libre-arbitre. Becker précise lui-même : « *Je ne distingue pas les préférences réelles et les préférences désirées, mais dans mon approche, les individus peuvent ne pas être satisfaits de leurs préférences s'ils n'aiment pas les capitaux personnel et social qu'ils ont « hérité » du passé. De fait, ils aimeraient que leurs préférences actuelles portant sur les biens et les autres activités soient différentes. Mais ils n'agissent pas selon ce désir, car leurs stocks de capitaux actuels contraignent la maximisation de leur utilité, quels que soient les regrets qu'ils puissent avoir concernant la nature et la quantité du capital qu'ils ont hérité du passé. [...]* Cependant, les conflits entre stocks de capitaux réels et désirés peuvent influencer largement les choix, dès lors que les individus essaient de déprécier le capital hérité qui diminue leur utilité, et d'investir dans un capital qui augmente leur utilité. » (Becker, 1996, pp. 21-22).

L'absence d'autonomie des individus décrits par Becker apparaît clairement ici, à deux niveaux : ils sont soumis à leur fonction d'utilité, car on ne peut imaginer qu'ils ne la maximisent pas ; ils ne peuvent changer cette fonction d'utilité qu'à long terme et par un moyen détourné (investissements en capitaux personnel et social).

A lui seul, le fait d'ôter aux individus pratiquement toute autonomie par rapport à leurs propres désirs est gênant. Mais cela ne s'arrête pas là : il y a, nous semble-t-il, dans le point de vue défendu par Becker une incohérence logique fondamentale. On ne peut comprendre, dans le cadre d'analyse qu'il propose, d'où vient le désir initial de changer de préférences. Autrement dit, il ne paraît pas possible de penser que l'individu puisse simultanément avoir le désir d'accorder du poids aux utilités futures, et n'en accorder aucune. Si un changement de préférences ne peut être que le résultat d'un investissement en capital, alors d'où vient le désir de changer de préférences ?

Qu'est-ce qui régit, pour un individu, le processus d'investissement en capitaux personnel et social ? Dans la logique du modèle exposé par Becker, ce ne peut être que la maximisation de la fonction d'utilité étendue. La question est alors de savoir d'où vient le choc initial, le changement dans la fonction qui détermine un processus d'investissement en capital¹⁵. L'individu a-t-il le pouvoir d'agir sur sa fonction d'utilité étendue ? Non, car celle-ci est supposée être « *une fonction, stable dans le temps, des biens consommés et des stocks de capitaux.* » (Becker, 1996, p. 5, c'est moi qui souligne).

¹⁵ Puisque telle est la forme que prend nécessairement, selon Becker, un changement intentionnel de préférences.

Un processus d'investissement en capitaux ne peut donc être qu'une réponse à un *stimulus* extérieur. Il faut qu'un des paramètres qui contraignent l'agent dans la maximisation de sa fonction d'utilité ait changé, pour que celui-ci « décide » de changer ses préférences.

La volonté de tout expliquer en termes économiques conduit en définitive à extérioriser de l'individu tout ce qui détermine ses choix. Tout doit pouvoir être ramené à la maximisation d'une fonction d'utilité stable dans le temps, sur laquelle s'exercent un certain nombre de contraintes synthétisées dans les stocks de capitaux P et S .

Cette volonté apparaît en dernier ressort contradictoire avec le fait de reconnaître aux individus un certain libre-arbitre.

B. La rhétorique à l'œuvre

Nous voudrions maintenant essayer de préciser ce qu'est, selon nous, la véritable nature du projet de Gary Becker.

La rhétorique joue dans les textes de cet auteur un rôle particulièrement important. McCloskey (1998) a montré que la rhétorique joue un rôle important dans la plupart, si ce n'est dans tous les textes produits par les économistes. Il est évident que cela ne peut être une critique en soi : la rhétorique peut être au service de bons arguments comme de mauvais arguments. Nous voudrions montrer que chez Becker, la rhétorique est le plus souvent au service de mauvais arguments. Plus exactement, les textes de Becker décrivent un état de choses qui n'est pas l'état actuel, mais qui pourrait le devenir.

Nous voudrions ici montrer à l'œuvre quelques-uns des moyens rhétoriques utilisés par Becker, tout en insistant sur le fait que le message qu'il tente de faire passer n'est pas convaincant. Il apparaît en fait que Becker met en avant une représentation particulière de la rationalité. Etant donné qu'il est en général souhaitable de se comporter « rationnellement », le modèle proposé acquiert une valeur normative forte. La « rationalité » qu'il met en œuvre est pourtant une rationalité appauvrie, réduisant les individus à des maximisateurs d'utilité manipulables à souhait.

1) Capital personnel et capital social

Selon McCloskey, la métaphore est « *l'exemple le plus important de rhétorique économique* » (McCloskey, 1998, p. 40). On pourrait voir la métaphore comme un simple ornement. Pourtant, McCloskey a raison de remarquer que la métaphore est plus que cela : elle est aussi un moyen de découverte. Une métaphore bien choisie éclaire l'objet d'étude concerné d'un jour nouveau, elle permet d'en découvrir des caractéristiques peut-être mal perçues jusque là. McCloskey prend comme exemple la célèbre métaphore établie par Becker : les enfants comme biens de consommation durables. Elle permet de prendre conscience d'un certain nombre de similarités (« *Un enfant est coûteux à acquérir initialement, dure longtemps, est à l'origine de flux de satisfaction durant cette période, est cher à maintenir et à réparer, a un marché de l'occasion imparfait.* »), même si elle révèle assez vite ses limites dès lors que l'on cherche à étendre la comparaison (« *les enfants, comme les biens durables, ne sont pas un objet d'affection ; les enfants, comme les biens durables, n'ont pas leurs propres opinions* » (idem, p. 42).

McCloskey prend un deuxième exemple qui se rapproche davantage de nos préoccupations : le concept de capital humain. Comparer nos capacités et nos connaissances à un stock de capital humain a permis aux économistes du travail de bénéficier de tous les acquis de la théorie du capital. La théorie du capital a également bénéficié de la métaphore, en intégrant l'investissement en capital humain comme un investissement concurrent de l'investissement en machines.

Dire que l'influence sur nos goûts de nos expériences passées et des interactions sociales s'exerce à travers deux stocks de capitaux est évidemment métaphorique. Selon Becker, l'intérêt de cette métaphore réside dans le fait que « *la méthodologie qui a été développée pour étudier les effets sur les gains des investissements en capital humain s'applique aux investissements en capitaux personnel et social, bien que les taux de rendements de tels investissements ne puissent être directement mesurés, puisque les utilités ne sont pas observables.* » (Becker, 1996, p. 5). Or, cette question vaut la peine d'être examinée de près : les concepts de capitaux personnel et social structurent toute l'approche de Becker dans *Accounting for Tastes*.¹⁶

On peut ici se référer à la critique formulée par Jon Elster, dans sa revue de *Accounting for Tastes*. Pour Elster, le concept habituel de capital physique comporte trois caractéristiques : « (i) *Il est le résultat d'actions volontaires et libres, appelées « investissements » ;*

¹⁶ Le livre est divisé en deux parties, respectivement appelées « Capital personnel » et « Capital social ».

(ii) *Chaque investissement diminue l'utilité présente en dessous de ce qu'elle aurait été autrement, mais est néanmoins entrepris dans la mesure où il promet des niveaux futurs d'utilité plus élevés ;*

(iii) *Il est réversible, dans le sens où il s'use s'il n'est pas renouvelé.* » (Elster, 1997, p. 750). Elster défend l'idée selon laquelle Becker se serait progressivement éloigné de ce concept, au fur et à mesure des analogies qu'il a utilisées au cours de sa carrière. Lorsque Becker utilisait dans les années 1960 le concept de capital humain pour expliquer les « investissements » en éducation, il était assez proche du concept traditionnel de capital. Selon Elster, seule la présence de la caractéristique (ii) peut se discuter dans ce cas (l'éducation peut avoir un intérêt en soi, au moins pour certaines personnes...). La notion de « capital consommation » introduite, comme nous l'avons vu, en 1977 est cohérente avec (i), pas nécessairement avec (ii) et (iii). Enfin, Elster affirme que « *lorsque nous franchissons le pas supplémentaire qui nous mène du capital consommation au concept plus large de capital personnel, l'analogie est sans aucun doute étirée au-delà des limites de son utilité* » (*idem*, p. 751)¹⁷. Ainsi, Becker affirme pouvoir inclure dans le capital personnel les mauvais traitements subis durant l'enfance (Becker, 1996, p. 7). Elster a parfaitement raison d'affirmer que dans ce cas, aucune des caractéristiques (i) à (iii) ne sont plus présentes. « L'investissement » en capital personnel n'est alors certes pas le résultat d'un libre choix. Il ne s'agit pas d'une baisse d'utilité présente compensée par une hausse d'utilité future, mais bien d'une baisse d'utilité présente suivie d'une baisse d'utilité future. Enfin, rien n'indique que le stock de capital se déprécie s'il n'est pas entretenu. Au contraire, l'individu aura souvent le plus grand mal à se débarrasser de ce « capital » des plus embarrassants.

Le concept de capital humain a été assez largement reconnu par les économistes du travail. En effet, l'analogie entre la décision d'acquérir des connaissances et un investissement en capital semble assez pertinente. On ne peut acquérir des capacités par un simple effort de volonté. Il faut d'abord en prendre la décision, puis passer par des expériences (suivre des cours, apprendre « sur le tas ») qui permettront d'atteindre le but recherché.

A l'inverse, nous avons soutenu qu'un tel schéma ne permettait pas de rendre compte des changements intentionnels de préférences. Prétendre le contraire revient à priver les individus de toute capacité de prendre du recul par rapport à leurs préférences, et de décider tout simplement de changer de comportement.

¹⁷ L'auteur rappelle à cet endroit le titre de son article...

De manière plus générale, les stocks de capitaux personnel et social P et S apparaissent réellement comme des catégories « fourre-tout ». Il est d'ailleurs significatif qu'ils soient très mal définis sur le plan mathématique. Ainsi, le capital social à la période $t + 1$ est défini comme étant :

$$S_{t+1}^i = X^i + (1 - d_s) S_t^i$$

où d_s est le taux de dépréciation du capital social, et $X^i = \sum x^j$ représente les effets des choix faits par les j membres du réseau social de i sur son capital social. Cette formulation mathématique (l'une des seules de tout l'essai) semble être là purement pour la forme. Que sont les x^j ? des nombres ? autre chose ? Qu'est-ce exactement que S , qui peut indifféremment « *augmenter ou diminuer l'utilité* » (*idem*, p. 12) et recouvre tout aussi bien l'influence d'une bande de jeunes qui pousse l'individu à fumer ou rejoindre un gang, que la présence de voisins bienveillants qui lui évitent un cambriolage ?

La référence à une notion de « capital » nous semble ici purement formelle. Le mot de « capital » est sans doute choisi parce qu'il renvoie à une catégorie économique, mais son contenu est beaucoup trop vaste et hétéroclite pour être défini avec précision. A titre d'exemple supplémentaire de l'imprécision des concepts, l'influence des parents semble s'intégrer au capital personnel, et non au capital social censé pourtant résumer les effets des interactions avec d'autres personnes...

Comme nous l'avons dit, une métaphore bien choisie peut apporter un réel enrichissement à l'analyse. Mais dans le cas qui nous occupe, la référence à des stocks de capitaux ne permet pas de mieux comprendre la mécanique des changements de préférences. Le seul intérêt semble être de montrer que tous les phénomènes (en l'occurrence, les changements de préférences) peuvent être décrits avec les mots issus de la théorie économique (ici le mot « capital »).

2) Un auteur hétérodoxe ?

Becker prend soin, à de très nombreuses reprises dans ses textes, de se démarquer de l'approche qu'il qualifie de « traditionnelle » ou « conventionnelle ». On peut en trouver de

nombreux exemples dans « Preferences and Values » : « *L'approche normale de l'économiste* », « *l'approche normale des préférences* », « *les modèles standards de choix rationnel* », « *les modèles traditionnels de comportement rationnel* » (Becker, 1996, pp. 3, 4, 22, 23, c'est moi qui souligne)¹⁸.

Cet éloignement de l'approche traditionnelle prend selon Becker la forme d'un élargissement, à la fois des hypothèses et du contenu. Cela revient de façon quasiment obsessionnelle dans le texte qui nous intéresse : « *Le défi à relever en élargissant l'approche normale des préférences est de retenir sa puissance et sa simplicité, tout en étendant l'analyse aux effets des expériences et des forces sociales. Ce livre conserve l'hypothèse que les individus se comportent de manière à maximiser leur utilité, tout en élargissant la définition des préférences individuelles [...]* Cet élargissement de l'approche fondée sur la maximisation de l'utilité » (*idem*, p. 4, c'est moi qui souligne). Et plus loin : « *les choix impliqués par cette approche plus large* » (*ibid.*, p. 23, c'est moi qui souligne)...

Il est certain qu'en un sens, Becker s'est fortement éloigné durant toute sa carrière de l'approche conventionnelle. Il a pourtant bel et bien retenu ce qui est au cœur de cette approche : l'hypothèse selon laquelle tout se ramène en fin de compte à des comportements individuels maximisateurs d'utilité. Quitte à ce que cela l'empêche de rendre compte correctement de certains phénomènes (tels que les changements de préférences), Becker est toujours resté fidèle à ce qui fait l'essentiel de l'approche microéconomique traditionnelle. Elster a fort bien caractérisé cela comme une « libération incomplète du modèle standard » (Elster, 1997, p. 763).

Nous avons noté que le thème de l'élargissement était très présent dans les textes de Becker. Pourtant, ce qu'il fait pourrait aussi être caractérisé comme une entreprise de réduction. Tout dépend du point de vue que l'on adopte : si l'on part de l'approche économique « traditionnelle », il s'agit bien d'un élargissement. Mais si l'on part de l'ensemble des approches (sociologie, anthropologie, psychologie...) que Becker prétend remplacer par la seule approche économique, on a bien affaire à une réduction.

3) Expliquer ou transformer ?

¹⁸ On peut noter que ce thème est aussi très présent dans les textes favorables à Becker. Febrero et Schwartz écrivent par exemple : « *Un simple coup d'œil sur l'un de ses articles suffit pour se rendre compte que les contributions de Gary Becker à la science économique sont tout sauf conventionnelles. Becker est sans un doute la figure dominante parmi les économistes non-conventionnels.* » (Febrero, Schwartz, 1995, p. xv).

a) La rationalité : une notion normative

Le fait de décrire tel ou tel comportement comme « rationnel » ou comme « irrationnel » n'est évidemment pas neutre. Le mot « rationalité » a une forte connotation positive. C'est pourquoi Hausman et McPherson peuvent dire que « *la rationalité est une notion normative. On se doit d'être rationnel. On est idiot ou dans l'erreur si on ne l'est pas.* » (Hausman, McPherson, 1996, p. 41).

Pour bien saisir l'importance de la question, il faut admettre que décrire le fonctionnement de nos sociétés n'est pas la même chose que de décrire le fonctionnement du monde naturel. Il y a une différence fondamentale entre l'économie et les sciences de la nature : l'économiste fait partie de l'objet dont il parle. Une société n'est pas un donné naturel : c'est quelque chose de construit historiquement, et sur lequel on peut agir. C'est ainsi que Hausman et McPherson peuvent dire que « *les convictions morales des agents économiques, à l'inverse de facteurs causaux tels que les raretés, peuvent être influencées par la manière dont elles sont décrites et analysées par les économistes.* » (Hausman, McPherson, 1993, p. 674).

Si la science économique trouve sa place en plein cœur de l'idéologie moderne et s'il y a interaction entre les idées et la vie sociale, ou entre la société et les représentations qu'on s'en fait, alors peut-être pourrait-on émettre l'hypothèse que les économistes ont contribué à faire advenir la société qu'ils appelaient de leurs vœux. Si le discours économique semble aujourd'hui avoir une certaine adéquation avec la réalité, c'est peut-être parce qu'il a contribué à façonner cette réalité bien particulière. On peut rappeler ici la thèse de Karl Polanyi, pour qui loin d'être une réalité naturelle, le marché autorégulateur a été institué. Auquel cas il est permis de penser que les travaux d'économistes qui en ont vanté les bienfaits n'y sont pas pour rien.

Dans ce contexte, édicter les règles de ce qu'est un comportement « rationnel » comporte des enjeux particuliers. Hubert Brochier considère que la notion de rationalité économique « *a engendré son propre renforcement, à travers les entreprises qui l'ont appliquée et perfectionnée, puis les écoles, les manuels de gestion, à travers la technologie elle-même, et constitue aujourd'hui le meilleur exemple des affirmations auto-réalisatrices. [...] l'analyse de la rationalité est à la base de la rationalisation du monde, au sens wéberien du terme, l'une renforçant l'autre dans un processus jusqu'à présent non achevé.* » (Brochier, 1995, pp. 50-51).

Outre le fait que son caractère normatif n'est pas assumé, la conception de la rationalité défendue par Becker a ceci de gênant qu'elle conduit à caractériser le comportement

« rationnel » en termes très étroits. Nous avons souligné qu'elle ne permettait pas aux individus de prendre du recul par rapport à leurs propres préférences. Ceci revient à supprimer *de facto* toute influence de l'éthique sur le comportement.

Il est très significatif à cet égard que Becker assimile plus ou moins éthique et culture. Dans « Preferences and Values », c'est au moment où Becker évoque l'analyse de Sen qu'il traite de l'influence de l'éthique sur le comportement. Or, ce passage est situé dans le paragraphe qui traite de la culture, définie comme « *des valeurs et préférences partagées, transmises d'une génération à l'autre au sein des familles, groupes de pairs, groupes ethniques, classes, et autres groupes.* » Becker précise plus loin que « *les individus ont moins de contrôle sur leur culture que sur d'autres types de capital social. [...] A cause de la difficulté de changer de culture et du faible taux de dépréciation de ce type de capital, la culture est largement une "donnée" pour les individus tout au long de leur vie.* » (Becker, 1996, p. 16).

Dans le paragraphe consacré aux analyses de Sen, Becker assimile constamment culture et éthique : « *les valeurs culturelles et éthiques* », « *les jugements moraux et éthiques* », « *l'éthique et la culture* » (*idem*, pp. 17-18). Cela revient à oublier que les individus sont capables, par eux-mêmes, d'un raisonnement éthique. Assimiler l'éthique à une donnée pour les individus revient à ignorer le fait que les individus sont capables de raisonner et de discuter, entre eux et avec eux-mêmes, des règles de morale auxquelles ils souhaitent soumettre leur comportement.

b) Des individus manipulables

L'approche économique du comportement humain apparaît liée à une certaine conception de l'action politique. Lorsque l'on cherche à modifier les comportements dans un sens jugé souhaitable, doit-on passer par l'intermédiaire de la fonction d'utilité, ou agir directement sur les sentiments moraux ? Autrement dit, cela passe-t-il par des moyens détournés, du type incitations financières, ou peut-on essayer de convaincre tout simplement les individus que le comportement préconisé est le bon, en s'adressant à leur conscience ?

Amartya Sen donne l'exemple suivant : « *Supposons qu'il y ait des raisons d'ordre environnemental pour utiliser des bouteilles en verre pour distribuer des boissons (plutôt que des canettes de métal utilisables une seule fois), et pour convaincre les consommateurs de rapporter les bouteilles à l'endroit où ils ont acheté la boisson (plutôt que de les mettre à la poubelle).* » (Sen, 1982, p. 67). Dans cette situation de type dilemme du prisonnier (tout le

monde profiterait d'un environnement moins pollué, mais personne n'a envie de rapporter les bouteilles), on peut bien sûr envisager de mettre en place une incitation financière. Mais il semble qu'une autre solution soit aussi envisageable : *« Pour résoudre ce problème, supposons maintenant que les consommateurs soient convaincus que le non-retour est un comportement hautement irresponsable. Ces individus continuent d'avoir exactement la même perception de ce qui leur apporte du bien-être, mais ils se laissent influencer par la persuasion éthique, la propagande politique, ou la rhétorique morale. »* (idem, p. 68).

Albert Hirschman a également souligné cette idée : *« Les économistes suggèrent souvent de remédier à une conduite immorale ou antisociale par la simple stratégie consistant à en augmenter le coût, plutôt que de l'enrayer en édictant des principes accompagnés de prohibitions et de sanctions. [...] Ce point de vue tend à négliger la possibilité que les gens soient capables de modifier leurs valeurs. »* (Hirschman, 1986, p. 93).

De même, selon Hubert Brochier, *« malgré la généralité et l'objectivité prétendues de la théorie, il est impossible de ne pas remarquer que l'approche économique est en fait l'instrument d'une utilisation politique immédiate. Il est en effet remarquable qu'une théorie "scientifique" de la délinquance (economics of crime), soit invoquée pour justifier l'élévation des peines et l'accroissement du contrôle des infractions »* (Brochier, 1984, pp. 9-10). De manière plus générale, l'approche économique amènera tout naturellement à préférer l'action par des leviers économiques (agir sur la structure des coûts) à tout autre type d'actions.

Nous apercevons ici ce qui se cache derrière la perspective d'une « science totale » du comportement humain : la possibilité de manipuler à l'infini les individus. Les agents privés de libre-arbitre dont nous avons parlé sont également, et de ce fait même, influençables à souhait. Becker nous offre lui-même, dans le chapitre onze d'*Accounting for Tastes*, un exemple de manipulation : il explique dans cet essai comment les membres de la classe supérieure peuvent généralement instiller dans les préférences des membres de la classe inférieure les normes qui leur sont favorables, celles qui concourent à *« protéger leurs propriétés et leurs positions contre les vols, les soulèvements, et les autres comportements nuisibles. »* (Becker, 1996, p. 226).

Faire en sorte que les gens se rendent à l'église est selon Becker un bon moyen d'inculquer ce type de normes. Mais *« les gens ne fréquenteront pas des églises où ils acquièrent des normes qui diminuent leur utilité, sauf s'ils reçoivent une compensation par ailleurs. »* (idem, p. 227). Aussi les membres de la classe supérieure feront-ils en sorte que l'assiduité à l'église soit associée à la distribution d'un bien privé quelconque.

Becker suppose que la fonction d'utilité d'un membre de la classe inférieure s'écrit :

$$U = U(X, N, Y)$$

où X représente les biens privés obtenus par la présence à l'église, N sont les normes qui y sont créées, et Y les autres biens. La présence à l'église augmente à la fois X et N . Becker fait l'hypothèse que $\frac{\partial U}{\partial N} < 0$ « pour indiquer que les normes qui sont favorables à la classe supérieure désavantagent généralement les membres des classes inférieures. » (*ibid.*) Il suffira pour que la personne accepte de se laisser inculquer des normes qui lui sont défavorables que la compensation financière (représentée par X) soit suffisante.

Si les gens agissaient réellement sur la base d'une « fonction d'utilité étendue » dont on arrive à connaître parfaitement les règles de fonctionnement, il suffirait d'agir sur le bon paramètre pour arriver à obtenir le comportement souhaité. Une telle perspective n'a-t-elle pas quelque chose d'effrayant ?

Au terme de cette troisième section, il apparaît que l'extension du capital humain à l'explication de la genèse des préférences individuelles n'est pas convaincante. Conceptualiser les changements de préférences comme des investissements en capitaux ne permet pas de rendre compte des changements de préférences intentionnels, et revient à refuser tout libre-arbitre aux individus.

Nous pouvons conclure au terme de ce chapitre que l'extension de l'analyse économique à toutes les sphères de la vie sociale fonctionne davantage comme une entreprise de persuasion que comme une entreprise d'explication scientifique. La rationalité économique existe bel et bien, mais en faire un principe unique d'explication de tous nos comportements revient à la vider de son contenu, et à en faire un principe normatif (au sens où il est souhaitable d'agir rationnellement).

Nous voudrions maintenant nous tourner vers un sociologue, Pierre Bourdieu, qui a lui aussi utilisé la notion de capital (et bien d'autres concepts économiques) en-dehors de leur champ d'application habituel. Nous nous demanderons en particulier si le recours à l'analogie économique produit ou non les mêmes résultats que chez Becker.

Chapitre 2. Pierre Bourdieu et l'analogie économique

A peu près à la même époque que Becker, un autre auteur, sociologue celui-là, a proposé une analyse du système éducatif ayant recours à la notion de capital : il s'agit de Pierre Bourdieu (en collaboration avec Jean-Claude Passeron). Il apparaît intéressant de mettre en regard son approche avec celle de Becker, dans la mesure où de nombreux commentateurs ont constaté une certaine parenté entre les deux analyses. Bourdieu lui-même a souvent manifesté son rejet d'un tel rapprochement, le traitant avec un certain dédain : « *certaines adeptes du fast reading s'obstinent à rapprocher mes analyses de celles des économistes et des sociologues qui, dans la lignée de Becker, ne veulent connaître d'autre principe des pratiques que le calcul intéressé et qui, avec l'aide de quelques « philosophes », remettent aujourd'hui en scène le vieux fantôme de l'homo economicus.* » (Bourdieu, 1989, p. 392). Le rapprochement serait ainsi le résultat d'une lecture superficielle des deux auteurs.

Nous rappellerons dans un premier temps quels sont les principes généraux de la sociologie de Bourdieu, et quels en sont les concepts principaux. Puis nous examinerons de manière plus détaillée dans la deuxième section dans quelle mesure le concept de capital culturel peut se rapprocher du concept de capital humain. Nous verrons que même si les définitions sont parfois proches, le concept de capital culturel s'inscrit dans une approche dont la philosophie générale et les implications politiques sont différentes de celle de Becker.

La troisième section sera consacrée, de manière plus large, à la question de savoir si Bourdieu est victime de l'économisme qu'il prétend condamner. Nous prétendrons que tel n'est pas le cas, du fait de l'importance accordée par Bourdieu à la dimension symbolique. Le capital symbolique a une dimension surplombante dans son analyse, et ne se réduit pas à du capital économique.

Nous évoquerons dans la dernière section une approche économique qui nous semble tirer certains enseignements des écrits de Bourdieu, même si elle ne s'y réduit évidemment pas : l'économie des conventions. Les conventionnalistes accordent une grande importance aux représentations des agents. Ainsi, le produit éducatif n'est pas une grandeur objectivement mesurable, mais sa valeur est fondamentalement liée à l'évaluation qui en est faite par les différentes catégories d'agents concernées. Il devient dès lors possible de proposer une nouvelle interprétation de la notion de capital humain, celle-ci se situant au niveau des

représentations des agents. Le produit éducatif ne pourrait être analysé de manière pertinente et légitime comme capital humain que dans la mesure où il est pensé et vécu comme tel par les individus.

Section I. Une économie générale des pratiques

De la même manière que pour Becker, les analyses de Bourdieu sur l'éducation, et en particulier son usage de la notion de capital, s'inscrivent dans un projet global cohérent. Il nous faut donc dans un premier temps rappeler les grandes lignes de ce projet.

La plupart des analyses de Bourdieu se construisent autour des trois notions-clés d'*habitus*, de champ et de capital.

L'*habitus* est un produit de l'histoire de l'individu, et définit ses dispositions à agir. Olivier Favereau le décrit comme « *le modèle d'un « moi » raisonnable, inculqué, ou plutôt incorporé, par l'effet de la pratique* » (Favereau, 2001, p. 260). Il s'agit de contraintes et de représentations sociales que l'individu a intériorisé et qui guident son action. C'est principalement par ce concept que Bourdieu rend compte de l'influence du social sur les comportements individuels, une influence qu'il veut partielle et non totale : « *les agents sociaux, élèves qui choisissent une filière ou une discipline, familles qui choisissent un établissement pour leurs enfants, etc., ne sont pas des particules soumises à des forces mécaniques et agissant sous la contraintes de causes ; ils ne sont pas davantage des sujets conscients et connaissant obéissant à des raisons et agissant en pleine connaissance de causes.* » (Bourdieu, 1994, p. 45).

Le champ désigne un espace du monde social qui possède une autonomie relative. On peut parler du champ économique, du champ scientifique, du champ littéraire, *etc.* « *Champ de forces et champ de luttes, chacun de ces sous-espaces unifiés autour d'enjeux particuliers est le lieu de rapports de domination particuliers.* » (Lebaron, 2000, p. 65). Chaque champ génère un *habitus* qui lui est propre. C'est cet *habitus* qui permet aux agents d'agir de manière appropriée à l'intérieur du champ, et de croire en l'importance de l'enjeu propre au champ.

La position des agents dans le champ est définie par le volume et la structure du capital qu'ils possèdent. Chaque champ est ainsi le lieu de rentabilisation d'un capital qui lui est spécifique. Cela signifie que d'un champ à l'autre, les enjeux de luttes, les critères qui définissent les dominants et les dominés ne seront pas les mêmes. La notion de capital désigne avant tout

chez Bourdieu un *pouvoir*. Il existe comme nous l'avons dit différentes sortes de capital, dont on peut distinguer quatre sortes principales.

Le capital économique fait référence à la richesse matérielle : patrimoine, revenus, *etc.* Il est le plus proche de la notion habituelle de capital, bien que Bourdieu y inclue les revenus.

Le capital social est lié au réseau de relations de l'individu. Plus exactement, Bourdieu le définit comme « *l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées de connaissance et de reconnaissance mutuelle [...]. Le volume du capital social possédé par un agent donné dépend donc de la taille du réseau de connections qu'il peut effectivement mobiliser et du volume du capital (économique, culturel ou symbolique) possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est connecté.* » (Bourdieu, 1986, pp. 248-249).

Le capital culturel est sans doute une des notions qui a le plus fait pour la popularité de Bourdieu, et qui a été la plus vulgarisée. Bourdieu a initialement forgé ce concept pour rendre compte des inégalités de réussite à l'école des enfants de classes sociales différentes.

Le capital culturel existe en fait sous trois formes :

- à l'état incorporé, « *c'est-à-dire sous la forme de dispositions durables de l'organisme* » (Bourdieu, 1979, p. 3). Il s'agit des connaissances et compétences culturelles qui ont été inculquées à l'individu.
- à l'état objectivé, « *sous la forme de biens culturels, tableaux, livres, dictionnaires, instruments, machines, qui sont la trace ou la réalisation de théories ou de critiques de ces théories, de problématiques, etc.* » (*idem*).
- à l'état institutionnalisé, sous la forme de titres scolaires.

Enfin, le capital symbolique peut désigner chacune des trois autres formes de capital, dès lors que son autorité, sa légitimité, son pouvoir symbolique sont reconnus par les autres acteurs du champ.

On peut remarquer d'emblée que la notion de capital est mobilisée par Bourdieu pour situer les individus dans l'espace social. Le fait de distinguer différentes espèces de capitaux, autrement dit, de prendre en compte non seulement le volume mais aussi la structure du capital détenu par les agents, permet une complexification de la manière d'envisager cet espace social. Certaines catégories seront richement dotées en capital économique mais peu en capital culturel (patrons de d'industrie et du commerce), pour d'autres ce sera l'inverse (professeurs, chercheurs).

Après cette rapide présentation générale de la sociologie de Bourdieu, nous pouvons maintenant aborder le concept qui nous intéressera ici plus particulièrement, celui de capital culturel.

Section II. Capital humain vs. capital culturel

Ces deux termes ne se situent pas exactement au même niveau et ne sont pas directement en concurrence. Néanmoins, comme le capital culturel peut désigner entre autres des connaissances ou des attitudes incorporées dans l'individu, il peut être pertinent de les comparer.

1. Les définitions des concepts

A. L'origine du concept de capital culturel

Il est intéressant de comparer l'approche de Becker à celle qui est proposée en France, à peu près à la même époque (dans *Les héritiers* en 1964, et *La reproduction* en 1970) par Pierre Bourdieu et Jean-Claude Passeron. Rappelons que ces auteurs veulent mettre en évidence le rôle de l'école dans la reproduction des inégalités sociales. Leur concept-clé est celui de *capital culturel* : l'idée est que les enfants d'origine sociale favorisée reçoivent dans leur famille des connaissances et des comportements qui sont valorisés à l'école. Ils bénéficient de ce fait d'un héritage culturel, qui favorise grandement leur réussite à l'école. Ainsi, la transmission intergénérationnelle des inégalités sociales se trouve assurée par un mécanisme plus subtil que la simple transmission de richesses matérielles. Les enfants d'origine favorisée ont une proximité plus grande avec la culture scolaire. Ils lisent des livres, vont au musée, au concert... Ils acquièrent, au sein même de leur famille, un langage, une façon de s'exprimer, qui sont ceux attendus par l'institution scolaire. Les enfants d'origine sociale défavorisée, au contraire, se voient imposé à l'école un langage qui n'est pas celui qu'ils pratiquent chez eux. L'école exige des élèves des pratiques culturelles qu'elle ne fournit pas elle-même, elle attend des connaissances dont elle ne donne pas les clés.

Ainsi, sous couvert d'égalité des chances, l'école assure une reproduction de la classe sociale dominante, reproduction qui s'effectue de manière d'autant plus efficace qu'elle est cachée.

B. Les propriétés du capital culturel

Comme nous l'avons vu précédemment, le capital culturel existe sous trois formes. La description que fait Bourdieu du capital culturel à l'état incorporé (qui est son « état fondamental »), et les conséquences qu'il tire de cette propriété d'incorporation, pourraient être reprises telles quelles pour décrire les propriétés du capital humain : « *l'accumulation de capital culturel exige une incorporation qui, en tant qu'elle suppose un travail d'inculcation et d'assimilation, coûte du temps et du temps qui doit être investi personnellement par l'investisseur [...] Ce capital « personnel » ne peut être transmis instantanément (à la différence de la monnaie, du titre de propriété ou même du titre de noblesse) par le don ou la transmission héréditaire, l'achat ou l'échange [...] il ne peut être accumulé au-delà des capacités d'appropriation d'un agent singulier ; il dépérit et meurt avec son porteur (avec ses capacités biologiques, sa mémoire, etc.).* » (Bourdieu, 1979, p. 4). Ces propriétés communes sont autant de différences avec le capital physique. L'insistance sur le temps comme *input* essentiel dans la production de capital culturel ne peut manquer d'évoquer les analyses de Becker, dans lesquelles le manque à gagner apparaît comme le coût principal du capital humain. Ce manque à gagner est lié au temps que l'individu doit consacrer à sa formation plutôt qu'à un travail rémunéré.

Passeron (1982) rappelle qu'une analogie est généralement intéressante par son adéquation *comme par son inadéquation*. Autrement dit, le fait de comparer l'éducation à un capital physique est intéressant et stimulant, non seulement parce que certaines propriétés sont communes aux deux, mais aussi parce que cette comparaison permet de réfléchir à ce qui fait la spécificité du capital humain ou culturel. Il semblerait que pour chacun de ces deux concepts, les spécificités par rapport au capital physique découlent toutes de la propriété d'*incorporation*. C'est en tout cas l'analyse que développe Jean-Pierre Jarousse à propos du capital humain : « *l'assimilation du capital humain au capital physique est imparfaite et le premier se distingue du second sur de très nombreux plans. Toutes ces particularités découlent de la propriété essentielle du capital humain : son incorporation à la personne.* » (Jarousse, 1991, p. 56). Jarousse regroupe les particularités du capital humain en trois catégories : la personnalisation, la limitation et l'opacité.

La personnalisation « *justifie l'importance prise par le temps que l'individu consacre à son investissement dans le coût de ce dernier et garantit la propriété de l'individu sur son*

capital. » (*idem*, p. 57). La limitation est liée au fait que « *l'incorporation du capital humain à la personne limite les possibilités d'accumulation individuelle en les rendant tributaires des capacités physiques et cérébrales de l'investisseur.* » (*ibid.*, pp. 58-59). Bourdieu analyse ces deux particularités de la même façon, comme nous l'avons vu précédemment.

Enfin, le capital humain est opaque car son incorporation le rend « *difficilement perceptible par autrui. Les échanges qui le concernent s'effectuent alors dans une relative incertitude qui confère une place importante à l'émission de signaux et à leur description par les individus qui y sont impliqués.* » (*ibid.*, p. 61). Ceci montre bien que théorie du capital humain et théorie du filtre peuvent être vues comme complémentaires plutôt que contradictoires.

D'autres propriétés énoncées par Bourdieu éloignent davantage le capital culturel du capital humain : « *il peut s'acquérir, pour l'essentiel, de manière totalement dissimulée et inconsciente et reste marqué par ses conditions primitives d'acquisition* » (Bourdieu, 1979, p. 4). Même si Becker n'a jamais prétendu que les calculs rationnels qu'il prête aux agents soient totalement conscients, il paraît difficile d'imaginer qu'ils soient totalement inconscients.¹⁹ La propriété de *dissimulation* du capital culturel pourrait être rapprochée de l'*opacité* du capital humain analysée par Jarousse. Nous pensons pourtant que c'est à ce niveau qu'apparaît une différence entre l'approche économique et celle de Bourdieu. Pour exercer ses effets sur le marché du travail, le capital humain doit être rendu visible, à l'aide des titres et diplômes qui certifient son existence. Au contraire, c'est justement en étant dissimulé que le capital culturel pourra exercer au mieux ses effets, et en particulier son rôle dans le processus de reproduction. Incorporé à la personne, le capital culturel qui est pourtant en partie le produit d'un héritage peut passer pour une propriété intrinsèque de l'agent, un don. C'est cette dissimulation qui permet à l'école d'afficher une idéologie méritocratique, tout en favorisant les élèves d'origine sociale aisée. (*cf.* Passeron, 1982).

De même, le fait que la nature du capital culturel diffère suivant ses conditions d'acquisition va à l'encontre de l'insistance de Becker sur l'hypothèse d'homogénéité du capital humain.

Les développements de Bourdieu sur le capital culturel à l'état institutionnalisé, où il déclare qu' « *avec le titre scolaire, ce brevet de compétence culturelle qui confère à son porteur une valeur conventionnelle, constante et juridiquement garantie sous le rapport de la culture, l'alchimie sociale produit une forme de capital culturel qui a une autonomie relative par rapport à son porteur et même par rapport au capital culturel qu'il possède effectivement à*

¹⁹ La part de l'inconscient paraît néanmoins plus grande lorsque Becker évolue vers les concepts de capital personnel et de capital social.

un moment donné du temps » (Bourdieu, 1979, p. 5), nous rapprochent davantage de la théorie du filtre que de la théorie du capital humain.

Il est important de constater que la rentabilité économique du capital culturel est partie intégrante de l'approche de Bourdieu : *« produit de la conversion de capital économique en capital culturel, [le titre scolaire] établit la valeur sous le rapport du capital culturel du détenteur d'un titre déterminé par rapport aux autres détenteurs de titres et inséparablement la valeur en argent contre laquelle il peut être échangé sur le marché du travail – l'investissement scolaire n'ayant de sens que si un minimum de réversibilité de la conversion qu'il implique est objectivement garanti. [...] Les stratégies de reconversion du capital économique en capital culturel qui sont parmi les facteurs conjoncturels de l'explosion scolaire et de l'inflation des titres scolaires sont commandées par les transformations de la structure des chances de profit assurées par les différentes espèces de capital. »* (idem, p. 6). Bourdieu est très proche ici de la théorie du capital humain, et de son explication de la demande d'éducation en fonction de la rentabilité économique de celle-ci.

L'avis de Favereau sur une éventuelle proximité entre Bourdieu et Becker est nuancé. Si selon lui *« aucun doute n'est permis sur la posture critique affichée par Pierre Bourdieu »*, il n'en reste pas moins que *« l'économiste hétérodoxe, qui a suivi jusqu'au bout le cheminement argumentatif de Pierre Bourdieu, est en droit de se demander s'il ne retrouve pas à l'arrivée, ce qu'il a cru abjurer au départ. »* (Favereau, 2001, pp. 269-270). Plus précisément, partant de la notion de capital humain, Bourdieu *« étend spectaculairement la notion primitive, en intégrant un capital social, culturel, symbolique, etc., toutes formes de capital qui découlent de l'inscription dans un espace structuré, plutôt que d'une ressource intrinsèquement individuelle. Toutefois, si l'extension est indéniable, non seulement elle n'est pas incompatible avec la théorie (à défaut du modèle) initiale, mais elle en augmente le pouvoir explicatif, à partir du moment où le profit associé à une certaine position structurelle est individuellement appropriable. »* (idem, p.270).

C. Capital et pouvoir

Selon Baudelot et Establet, une différence fondamentale entre capital culturel et capital humain est que *« le capital humain est chez Becker une réalité à la fois individuelle et collective. Il caractérise la valeur d'un individu sur le marché du travail mais il peut aussi, sous une forme agrégée, être considéré comme un stock productif, voire comme un facteur*

global de production à l'échelle de la société tout entière au même titre que le capital physique. Il n'en va pas de même pour le capital culturel qui est surtout envisagé par Bourdieu dans ses dimensions individuelles : un capital culturel est un attribut distinctif d'un individu. » (Baudelot, Establet, 2004, p. 208). Cela n'est vrai que tant que le concept de capital humain est pris dans son sens originel. Si on l'étend aux concepts de capital personnel et de capital social, passant ainsi d'une dimension productive, objective, à une dimension beaucoup plus subjective, concernant l'utilité ressentie par l'individu, il n'y a plus d'agrégation possible au niveau macroéconomique. On peut avoir l'impression que ce glissement vers un concept plus individuel rapproche Becker de Bourdieu, or nous pensons qu'il n'en est rien. La notion de capital telle que l'emploie Bourdieu est intrinsèquement liée à la notion de *pouvoir* : le capital distingue un individu, définit sa position dans le champ, contribue à le classer du côté des dominants ou des dominés. Cette notion de pouvoir est bien évidemment présente dans l'usage que fait Marx du concept de capital. Mais elle est aussi présente dans le concept de capital humain entendu au sens étroit. Les compétences productives accumulées par l'individu porteur du capital lui permettent une participation accrue à l'activité de production des richesses, et par conséquent lui donnent le droit d'exiger une plus grande rémunération. On remarquera qu'il s'agit d'un pouvoir au sein de ce lieu abstrait qu'est le marché du travail, et non plus d'un pouvoir définissant des relations de domination entre personnes.

Cette notion de pouvoir n'est plus présente dans les notions de capital personnel et de capital social. Ces deux stocks de capitaux viennent seulement transformer l'utilité subjectivement ressentie par l'individu. Dans la mesure où ils peuvent l'influencer à la hausse comme à la baisse, on s'éloigne des notions de rentabilité et de profit traditionnellement associées à l'idée de capital (et qui sont liées à la notion de pouvoir).

On pourrait dire aussi que capital culturel et capital humain définissent la valeur de l'individu qui les possède (dans les champs où ce capital est efficient, chez Bourdieu, sur le marché du travail chez Becker). Cette idée de valeur n'est plus présente dans les concepts de capital personnel et de capital social, sauf à considérer qu'il s'agit d'une valeur purement subjective, ressentie par l'individu en son for intérieur.

2. Différences des cadres d'analyse et des implications politiques

A. La prise en compte de l'histoire

Pour Bourdieu, l'usage de la notion de capital est fondamentalement lié à l'importance qu'il accorde à l'*histoire* dans sa vision de la société : *« le monde social est de l'histoire accumulée, et si on ne veut pas le réduire à une série discontinue d'équilibres mécaniques instantanés entre des agents traités comme des particules interchangeables, on doit réintroduire en son sein la notion de capital et avec elle, l'accumulation et tous ses effets. Le capital est du travail accumulé (dans sa forme matérialisée ou dans sa forme « incorporée ») qui, lorsqu'il est approprié sur une base privée, c'est-à-dire exclusive, par des agents ou des groupes d'agents, leur permet de s'approprier de l'énergie sociale sous la forme de travail réifié ou vivant. »* (Bourdieu, 1986, p. 241). On comprend que la notion de capital ait un rôle à jouer dans une sociologie qui accorde une large place à l'étude des phénomènes de reproduction et d'héritage. Le capital est quelque chose qui s'accumule, se transmet et produit des effets durables dans le temps : ce concept est dès lors bien adapté à une vision du monde social où les pesanteurs sont fortes et la mobilité sociale difficile.

Dans la théorie économique, la notion de capital est également le moyen d'introduire le temps dans l'analyse : ce qui oppose fondamentalement l'investissement à la consommation est que les bénéfices de l'investissement ne seront perçus que dans l'avenir. Il y a dissociation entre le moment où la décision est prise et le moment où les effets en seront perçus. Néanmoins, la perspective est différente : Bourdieu insiste sur l'importance du passé dans la détermination des conduites présentes. La théorie du capital humain met l'accent sur l'importance de l'anticipation de l'avenir sur les comportements actuels, semblant justifier l'assertion de Frédéric Lebaron selon laquelle *« les acteurs rationnels sont des acteurs sans passé, orientés vers le futur, ajustant en permanence leurs actions à leurs objectifs sans référence à leur expérience sociale antérieure. (Cette capacité est liée à l'idée d' « ajustement » utilisée au sujet des marchés.) »* (Lebaron, 2004, p. 124). De plus, on peut se demander si le temps auquel fait référence la théorie du capital humain est réellement un temps historique. La décision de la durée optimale de formation semble être prise une fois pour toute, et l'avenir est entièrement rabattu sur sa rentabilité présente, par le biais de l'actualisation (*cf.* Béret, 1983).

Dans *Accounting for Tastes*, Becker prend conscience de l'importance des expériences passées et des forces sociales dans la détermination des comportements, et tente de les incorporer à son analyse. Mais cette tentative nous semble peu concluante.

B. Les inégalités d'accès à l'éducation

L'approche de Becker n'est pas contradictoire avec l'existence d'inégalités sociales à l'école. Cela est assez évident si l'on considère le rôle des opportunités de financement : les enfants d'origine favorisée bénéficieront d'un accès beaucoup plus facile aux ressources financières nécessaires à la poursuite de leurs études.

Becker ne le souligne pas lui-même, mais on peut aussi imaginer que l'origine sociale joue du côté des « capacités ». Si l'on désigne par ce terme la productivité dans la production de capital humain pour un temps d'études donné, on peut imaginer que cela ne dépende pas que d'un « talent » inné, mais aussi de la possibilité de disposer chez soi d'un espace de travail propice à la concentration, de l'aide fournie ou non par les parents, *etc.* Bourdieu reproche aux économistes (et à Becker en particulier) de ne pas considérer explicitement ces aspects : *« en omettant de replacer les stratégies d'investissement scolaire dans l'ensemble des stratégies éducatives et dans le système des stratégies de reproduction, [les économistes] se condamnent à laisser échapper [...] la transmission domestique de capital culturel : leurs interrogations sur la relation entre l' « aptitude » (ability) aux études et l'investissement dans les études témoignent qu'ils ignorent que l' « aptitude » ou le « don » est aussi le produit d'un investissement en temps et en capital culturel »* (Bourdieu, 1979, p. 3).

Par ailleurs, Becker intègre du côté des opportunités de financement l'effet d'un éventuel goût pour les études, qui pourrait jouer sur le taux d'escompte subjectif de l'individu : si j'aime les études, je suis prêt à y consacrer davantage de ressources maintenant, quitte à disposer de moins de ressources plus tard... On peut là aussi imaginer que le goût pour les études sera plus facilement acquis au sein d'une famille cultivée et lettrée. Mais cette question n'est pas abordée par Becker. Nous aurons cependant l'occasion de revenir dessus par la suite.

Becker fait l'hypothèse que *« les sentiers d'accumulation réels sont toujours identiques aux sentiers d'accumulation optimaux. Les conditions suffisantes pour cette hypothèse sont que toute personne soit rationnelle et que ni l'incertitude ni l'ignorance ne l'empêche d'atteindre ses objectifs. Bien sûr, ces conditions sont fortes, et un modèle plus complet laisserait une place à l'irrationalité, l'incertitude, aux différences entre stocks de capital humain réel et*

« désiré », etc. Mais, étant donnée notre faible connaissance des forces qui déterminent la répartition des revenus, il est instructif de voir jusqu'où un modèle simple peut nous emmener. » (Becker, 1993, p. 119). Ainsi, comme le dit Denis Clerc, « Gary Becker ne nie pas l'influence du contexte social, il estime seulement que cette influence n'empêche pas un calcul rationnel de la part de l'individu. C'est ce calcul rationnel qui produit les inégalités d'accès à l'école, non le fait que l'école véhicule telle idéologie ou valorise tel savoir. L'école est neutre et les calculs des agents s'adaptent aux données sociales. » (Clerc, 1993, p. 56).

Il n'est pas toujours aisé de voir clairement ce qui fait la différence entre l'approche de Bourdieu et celle de Becker (ou en France celle de Raymond Boudon, qui en est proche). Toutes deux admettent l'existence d'inégalités sociales à l'école, mais c'est sans doute la perspective normative qui se dégage de ces analyses qui est différente : l'approche de Bourdieu a nettement une dimension politique. Il s'agit de mettre au jour le rôle de l'école dans la reproduction des inégalités sociales, pour ensuite modifier cet état de choses. La solution proposée est de faire en sorte que l'école fournisse réellement aux élèves tous les savoirs qu'elle attend d'eux.

L'analyse de Becker n'est pas incompatible avec une certaine forme d'action politique : l'Etat peut par exemple se fixer comme objectif de rapprocher les courbes d'opportunités de financement, par une politique de bourses. Néanmoins la perspective est différente. Le fait de qualifier les choix éducatifs de « rationnels » n'est pas neutre. Cela signifie que les choix des individus sont les meilleurs qu'ils pouvaient faire, étant données les circonstances. Ainsi, « l'orientation générale de la théorie n'est pas si interventionniste, puisqu'elle aboutit à expliquer, et dans une très large mesure, à justifier les différences de salaires entre des travailleurs de formation différente » (Gazier, 1992, p. 199). Le point de vue est donc plus conservateur que celui adopté par Bourdieu.

C. Le poids du social

Une différence importante réside dans l'opposition entre une approche plutôt holiste et une approche individualiste : Bourdieu insiste sur le poids des structures sociales, des institutions. Becker au contraire refuse de remettre en cause l'école en tant qu'institution. Il n'y a pas trace chez lui de « classe sociale dominante » qui chercherait à se « reproduire » : l'accent est mis, comme dans toute approche néo-classique, sur les choix individuels rationnels. Aux yeux de Becker, d'ailleurs, « un attrait important de cette théorie est qu'elle repose fondamentalement

sur le comportement maximisateur, l'hypothèse de base de la théorie économique générale. » (Becker, 1993, p. 149). C'est ainsi que Mark Blaug peut dire que *« l'accent mis sur le choix individuel est la quintessence du programme de recherche sur le capital humain. »* Selon cet auteur, on peut relever de très nombreux effets de l'éducation (y compris sur la fécondité, la criminalité, etc.), mais *« sauf dans l'hypothèse où ces effets motiveraient les individus à demander plus d'éducation, ils n'ont rien à voir avec le programme de recherche sur le capital humain. »* (Blaug, 1994, p. 220).

Nous pensons qu'il est intéressant d'analyser les termes choisis par les deux auteurs pour traduire leur pensée : capital humain contre capital culturel. Le choix du terme « humain » ou « culturel » nous semble révélateur d'une profonde différence d'approches. Avec le terme « culturel », la société est d'emblée présente, sous la forme de la culture commune, reconnue, institutionnalisée. Le capital culturel n'existe pas indépendamment de structures sociales comme l'école où il est valorisé, et reconnu comme un signe d'appartenance à la classe dominante.

Au contraire, le terme « humain » correspond à une approche « naturaliste », qui se veut indépendante d'une société donnée. Cette volonté de définir l'homme, ses besoins, ses capacités, avant qu'il ne procède à des échanges sur le marché, traverse toute la pensée économique depuis ses débuts.

3. La question du déterminisme

A. L'*habitus* : une tentative de dépasser l'opposition entre individualisme et holisme

Nous avons vu que l'évolution suivie par Becker l'avait amené à prendre en compte les effets du capital humain sur la productivité hors-marché, et de façon plus large sur les préférences. Les relations entre structure du capital et préférences sont au cœur même du projet théorique de Bourdieu. Comme nous l'avons dit, celui-ci défend une position médiane entre déterminisme et liberté de choix. Selon lui, *« les « sujets » sont en réalité des agents agissants et connaissants dotés d'un sens pratique [...], système acquis de préférences, de principes de vision et de division (ce que l'on appelle d'ordinaire un goût), de structures cognitives durables (qui sont pour l'essentiel le produit de l'incorporation des structures objectives) et de schèmes d'action qui orientent la perception de la situation et la réponse adaptée. L'habitus est cette sorte de sens pratique de ce qui est à faire dans une situation donnée »*

(Bourdieu, 1994, p. 45). Ainsi, les préférences ne sont pas données, mais sont le produit de l'histoire de l'agent, et de l'adaptation de ses désirs aux réalités objectives.

Un des objectifs principaux de la notion d'*habitus* est selon Bourdieu de dépasser l'opposition « demi-savante » entre individualisme méthodologique et holisme : « *L'agent social, en tant qu'il est doté d'un habitus, est un individuel collectif ou un collectif individué par le fait de l'incorporation des structures objectives. L'individuel, le subjectif, est social, collectif.* » (Bourdieu, 2000, p. 259). Il refuse de choisir entre le postulat d'une totale liberté de choix de la part des agents (*a priori* associé à une position individualiste) et la soumission aveugle, mécanique, aux structures sociales (généralement associée au holisme). L'esprit humain est borné au sens où il est structuré socialement, mais il lui reste une marge de manœuvre.

L'accusation de déterminisme à l'égard de la sociologie de Bourdieu nous semble donc infondée. Il ne faut pas oublier que cette sociologie est profondément ancrée dans l'action politique. Quel sens aurait la volonté d'une action politique si le déterminisme était total ? Mettre au jour les déterminants sociaux qui, dans la réalité, pèsent sur les conduites des agents est pour Bourdieu le meilleur moyen d'alléger le poids de ces déterminants. Même les auteurs favorables à un rapprochement entre Becker et Bourdieu reconnaissent la différence importante existant entre eux au niveau de la position politique et de la volonté de changer la société : « *nombre d'économistes modernes [...] élargissent, à l'instar de Bourdieu mais indépendamment de lui, l'analyse économique à la totalité des sphères de la pratique sociale. La seule différence entre eux et Bourdieu est qu'ils sont d'inspiration néo-libérale là où Bourdieu s'inspire d'un néo-marxisme.* » (Caillé, 1994, p. 81). De même, évoquant les rapports entre l'économie orthodoxe et la sociologie de Bourdieu, Favereau parle d'une « *orthodoxie à double face, l'une apologétique, l'autre critique.* » (Favereau, 2001, p. 256).

Nous avons par ailleurs montré que le déterminisme était beaucoup plus grand dans l'approche économique qu'on ne le suppose habituellement (*cf.* la section III du chapitre 1).

B. Les agents sont-ils guidés par un intérêt matériel ?

Bourdieu précise : « *j'ai longuement analysé comment le poids relatif, dans le capital des adolescents (ou de leurs familles), du capital économique et du capital culturel (ce que j'appelle la structure du capital) se trouve retraduit dans un système de préférences qui les porte à privilégier soit l'art au détriment de l'argent, les choses de culture au détriment des affaires de pouvoir, etc., soit l'inverse ; comment cette structure du capital, à travers le*

système de préférences qu'elle produit, les encourage à s'orienter, dans leurs choix scolaires, puis sociaux, vers l'un ou l'autre pôle du champ du pouvoir, le pôle intellectuel ou le pôle des affaires, et à adopter les pratiques et les opinions correspondantes » (Bourdieu, 1994, p. 46).

Chez Becker, il demeure toujours une « unité » (l'argent, ou de façon plus large l'utilité) qui « homogénéise » les différentes alternatives possibles. Quels que soient les choix faits par l'individu, l'objectif fondamental reste toujours le même : la maximisation de l'utilité. L'utilité permet une commensurabilité des différents choix possibles. Il existe toujours un choix pour lequel l'utilité sera plus grande que pour tous les autres choix, et c'est nécessairement ce choix qui sera fait par l'individu.

L'analyse de Bourdieu au contraire laisse apparaître une pluralité d'objectifs possibles pour l'individu. Il peut investir dans différents champs. Il suit toujours son intérêt, mais cet intérêt peut prendre des formes variées et nous semble-t-il non réductibles les unes aux autres. Cette analyse nous semble paradoxalement moins déterministe que celle de Becker. Celui-ci écrit explicitement que les individus n'ont pas d'autre choix que de maximiser leur utilité. Chez Bourdieu, la structure du capital hérité par les agents les « porte », les « encourage » à choisir une voie, mais il n'y a pas de déterminisme strict.

Pour Bourdieu, *« les économistes ont le mérite apparent de poser explicitement la question du rapport – et de son évolution dans le temps – entre les taux de profit assurés par l'investissement éducatif et par l'investissement économique. Mais, outre que leur mesure du rendement de l'investissement scolaire ne prend en compte que les investissements et les profits monétaires ou directement convertibles en argent [...] ils ne peuvent rendre raison des parts relatives que les différents agents ou les différentes classes accordent à l'investissement économique et à l'investissement culturel, faute de prendre en compte systématiquement la structure des chances différentielles de profit qui leur sont promises par les différents marchés en fonction du volume et de la structure de leur patrimoine. »* (Bourdieu, 1974, p. 36). En effet, les économistes posent l'hypothèse que les individus comparent le rendement qu'ils peuvent obtenir d'un investissement en capital humain au rendement d'investissements alternatifs. Mais il s'agit dans tous les cas de faire fructifier un patrimoine composé d'argent (ou de temps, mais cela revient au même, *via* le taux de salaire qui définit le coût du temps). De même, le rendement est de nature monétaire ou peut s'y ramener. Au contraire, Bourdieu est attentif à distinguer (au moins) deux formes d'investissement, l'investissement économique et l'investissement culturel. Il précise que *« l'« intérêt » qu'un agent ou une classe d'agents porte aux « études » dépend de sa réussite scolaire et du degré auquel la*

réussite scolaire est, dans son cas particulier, condition nécessaire et suffisante de la réussite sociale. [...] Les stratégies scolaires [...] dépendent non seulement du capital culturel possédé, un des facteurs déterminant de la réussite scolaire et par là de la propension à l'investissement scolaire, mais du poids relatif du capital culturel dans la structure du patrimoine, et ne peuvent donc être isolées de l'ensemble des stratégies conscientes ou inconscientes par lesquelles les groupes essaient de maintenir ou d'améliorer leur position dans la structure sociale. » (*idem*, p. 37). Il y a différentes manières d'assurer le maintien ou la progression de sa position dans l'espace social, et le moyen qui sera privilégié dépend du volume *et* de la structure du capital hérité par l'agent. Ce n'est pas tant le montant absolu de capital culturel déjà possédé qui compte, que la part de ce capital dans le patrimoine, autrement dit son importance relative par rapport au capital économique et au capital social.

L'explication des choix scolaires nous semble plus riche que celle qui est offerte par la théorie du capital humain. Il est partiellement injuste de ranger Bourdieu aux côtés de Becker au motif que chez l'un comme chez l'autre, les individus seraient constamment orientés vers la poursuite de leur intérêt matériel. Nous avons vu que Bourdieu insiste sur l'existence de différentes sphères de la vie sociale (les champs), où les enjeux ne sont pas les mêmes (chaque champ a son espèce de capital), le champ économique n'étant qu'un cas particulier. Il est vrai qu'on peut constater chez Bourdieu l'existence d'un objectif qui semble surplomber les différents champs : ce serait ce qui est désigné dans la citation précédente comme la « réussite sociale ». Il est vrai également que des conversions sont possibles entre les différents types de capitaux, de même que l'on peut « *distinguer entre les déplacements à l'intérieur de l'espace propre d'un champ, [...] et les déplacements entre champs, associés à la reconversion du capital d'une espèce déterminée en une autre espèce, ayant cours dans un autre champ* » (*idem*, p. 42). Mais il est erroné selon nous de dire que l'intérêt des agents est fondamentalement matériel. L'apport de Bourdieu est au contraire de montrer l'importance de la dimension symbolique dans la vie sociale. Selon lui, le désir de notoriété, de reconnaissance, ou tout simplement de se voir attribuer une valeur en tant que personne, est de toutes les sociétés, mais ce n'est que dans nos sociétés modernes que ce désir prend une forme économique. Ses travaux sur la relativisation historique des catégories pensées comme naturelles par les économistes, sur l'apparition progressive d'un *habitus* économique, le montrent bien (*cf.* Bourdieu, 2000). Si le capital économique semble effectivement à travers les écrits de Pierre Bourdieu occuper une place prééminente par rapport aux autres formes de capital, c'est peut-être tout simplement le reflet de l'importance réelle de ce type de capital et de la légitimité accordée à la poursuite de l'intérêt matériel dans nos sociétés modernes. Mais

nous ne pensons pas que Bourdieu soit victime de l'erreur consistant à faire de la situation actuelle une vérité générale.

Puisque la question est finalement de savoir si Bourdieu est victime de l'économisme qu'il prétend condamner, il nous semble utile pour aller plus loin dans la réflexion de faire un détour par une interrogation plus générale sur ce qu'est l'économie. En effet, cette question a fait l'objet de nombreux débats. En particulier, des auteurs tels que Karl Polanyi ou Louis Dumont ont, d'un point de vue anthropologique, fortement remis en cause la prétention à l'universalité du discours économique. Le détour par l'anthropologie est d'autant plus justifié ici que Bourdieu lui-même revendique ce point de vue. L'essai qui conclue *Les structures sociales de l'économie* s'intitule « principes d'une anthropologie économique ». Bourdieu y affirme notamment que « l'homo œconomicus tel que le conçoit (de manière tacite ou explicite) l'orthodoxie économique est une sorte de monstre anthropologique : ce praticien à tête de théoricien incarne la forme par excellence de la scholastic fallacy, erreur intellectualiste ou intellectualo-centrique, très commune dans les sciences sociales (notamment en linguistique et en ethnologie), par laquelle le savant place dans la tête des agents qu'il étudie [...] les considérations et les constructions théoriques qu'il a dû élaborer pour rendre compte de leur pratique. » (Bourdieu, 2000, p. 256). Ainsi, l'approche économique serait inadaptée à l'étude de nombreuses sociétés, dans la mesure où elle ne pourrait offrir qu'une reconstruction abstraite et artificielle des motivations réelles des agents, en leur appliquant des catégories de pensée qui nous sont propres. Bourdieu serait-il lui-même victime de cette erreur ?

Section III. Une analyse réductionniste ?

1. Définir l'économie : l'approche anthropologique

Il n'est pas simple de définir l'économie, et aucun consensus clair ne s'est jamais dégagé à ce niveau. Nous avons déjà évoqué ce point précédemment, et nous avons vu que Becker retenait et appliquait à la lettre la célèbre définition de Lionel Robbins, selon laquelle l'économie s'intéresse à la façon dont les hommes recherchent l'adéquation entre des fins (à savoir des besoins potentiellement illimités) et des moyens rares à usage alternatif (ce qui implique l'idée de choix), avec l'idée que les choix effectués sont rationnels (on cherche à utiliser au

mieux les moyens disponibles). Une telle définition a (surtout chez Becker) une prétention à l'universalité. Les humains auraient, de tout temps, cherché comment satisfaire au mieux leurs besoins à l'aide de ressources rares. Or pour un auteur tel que Karl Polanyi, une telle vision de l'économie amène à vouloir appliquer aux sociétés anciennes un mode de pensée qui est en fait spécifique à nos sociétés modernes.

A. Karl Polanyi : le marché est une exception historique

1) Marché et économie « désencastrée »

L'anthropologie au sens le plus général est l'étude, la science de l'homme. L'anthropologie sociale ou culturelle qui nous intéresse plus particulièrement ici est l'étude des cultures des différentes collectivités humaines. Sur un mode essentiellement comparatif, elle décrit et analyse les institutions, les structures familiales, les croyances et les technologies. Il devrait être évident qu'une telle étude doit absolument éviter le piège de l'ethnocentrisme : il faut pour vraiment comprendre le fonctionnement d'une société se débarrasser du système de valeurs qui nous est propre, du cadre de réflexion qui nous est habituel.

C'est ce type d'études qui a permis à Karl Polanyi de relativiser et de faire ressortir comme artificielles des notions et des catégories considérées comme naturelles par un certain nombre d'économistes. Ainsi, il a soutenu l'idée selon laquelle dans les sociétés anciennes, l'activité de production des moyens d'existence était « encadrée » dans l'ensemble des activités sociales. Cette activité était étroitement liée à toutes sortes de motivations « extra-économiques », notamment religieuses. Ainsi, faire de la production, de la distribution et de la consommation des richesses, l'objet d'étude spécifique d'une discipline autonome serait propre à nos sociétés modernes. Dans cette autonomisation, le concept de marché autorégulateur aurait selon Polanyi joué un rôle central. Au fond, c'est ce concept qui permet de penser la société comme un ensemble d'individus cherchant à maximiser leur satisfaction. Dès lors que le marché, par le jeu des seuls mouvements de prix, permet de coordonner les activités individuelles de ces individus égoïstes, une telle société semble pouvoir fonctionner. Pour dire les choses autrement, il paraît impossible de penser le rapport des hommes avec la nature (les « moyens rares à usage alternatif ») indépendamment des rapports des hommes entre eux, si l'on n'a pas à sa disposition un mécanisme de coordination suffisamment neutre

pour laisser aux individus une autonomie maximale : c'est exactement ce rôle que va jouer selon Polanyi le marché autorégulateur.

Or ce marché autorégulateur serait finalement une création relativement moderne. Dans *La grande transformation*, Polanyi situe même l'étape finale de son épanouissement en 1834. Ce n'est qu'à cette date en effet que se crée selon lui un véritable marché du travail en Angleterre. Avec la suppression des aides aux pauvres instaurées à Speenhamland, les hommes n'ont plus que le choix de vendre leur travail sur le marché ou de mourir de faim.

Pour Polanyi, ce qui caractérise l'échange marchand par rapport aux autres modes de circulation des richesses que sont la réciprocité (dons et contre-dons) et la redistribution est l'absence d'obligations des individus, que ce soit vis-à-vis d'un partenaire prédéterminé ou vis-à-vis d'un centre. Les rôles d'acheteurs et de vendeurs ne sont pas supposés prédéterminés. Aucun élément extérieur, d'origine « sociale », ne vient interférer dans le lien qui se noue et se dénoue aussitôt lorsque des marchandises changent de mains. Ici, les mouvements sont uniquement déterminés par l'attrait des prix et des marges, mécanismes aussi neutres que possible.

Cette absence de position prédéterminée des individus ne peut manquer d'évoquer la théorie du capital humain, dans laquelle nous avons vu que tous les individus étaient *a priori* considérés à égalité en tant que capitalistes. De même, le refus d'envisager des relations de long terme entre partenaires dans l'échange est congruent avec la théorie « pure » du capital humain, qui n'intègre pas les caractéristiques de la demande de travail dans l'analyse. L'analyse des formations spécifiques fait exception à cette règle, en autorisant l'analyse de relations durables entre un employeur et un salarié liés par un intérêt commun. C'est sans doute pour cette raison qu'elle a finalement été, comme nous l'avons déjà signalé, peu approfondie par Becker lui-même.

2) Les deux sens du terme « économique »

La réflexion élaborée par Polanyi va l'amener à mettre au jour une distinction, centrale dans son analyse, entre deux sens du terme « économique ». Le sens substantif renvoie aux échanges entre l'homme et son environnement pour satisfaire ses besoins matériels. Le sens formel « *dérive du caractère logique de la relation entre fins et moyens* » (Polanyi, 1975, p. 239). Le sens formel « *implique un ensemble de lois relatives au choix entre des usages alternatifs de moyens insuffisants* ». On aura reconnu dans la définition formelle de

l'économie celle donnée par Lionel Robbins. Elle implique « *l'usage diffus d'une démarche utilitariste et individualiste* » (Berthoud, 1986, p. 65). On y parle en effet de choix individuels faits par des hommes désireux de satisfaire au mieux leurs besoins avec les moyens existants, ceux-ci étant marqués par la rareté.

Pour Polanyi, « *seul le sens substantif d' « économique » est capable de produire les concepts qu'exigent les sciences sociales pour analyser toutes les économies empiriques du passé et du présent* » (Polanyi, 1975, p. 239). Il serait possible, dans toutes les sociétés, de repérer des interactions entre les hommes et leur environnement, visant à fournir à ceux-ci leurs moyens d'existence matériels. Polanyi explique que la confusion entre les deux termes est le produit de circonstances historiques particulières, c'est-à-dire l'organisation de l'économie sous forme d'un système de marchés créateurs de prix, qui n'a été de règle qu'en Europe occidentale et en Amérique du Nord durant les deux derniers siècles.

Ce qu'il semble important de retenir de l'œuvre de Polanyi est la profonde remise en cause qu'elle permet d'une vision « économiciste » de l'histoire de l'humanité. On admet du reste de plus en plus que le marché a souvent été la conséquence d'une intervention de l'Etat, qui l'a imposé à la société pour des raisons non-économiques. Ce point de vue est par exemple exposé dans *Le capitalisme utopique, histoire de l'idée de marché* de Pierre Rosanvallon.

Pour Polanyi, c'est la société de marché qui a fini par forger une image de l'homme comme atome utilitaire, mû uniquement par des motivations matérielles. Mais les êtres humains sont susceptibles de produire pour tout un ensemble de raisons différentes. La poursuite du gain matériel, en tant que motif ultime pour agir, est non-naturelle à l'homme. Aux motivations purement économiques, il oppose l'idée d'un « mélange de motivations » qu'il désigne aussi sous le nom de « motivations sociales ».

B. Louis Dumont et l'idéologie économique

1) L'idéologie moderne et la pensée économique

a) Du holisme à l'individualisme

Dans *Homo aequalis*, Louis Dumont place au centre de son étude les idées et les valeurs, qui constituent selon lui « *un aspect important de la vie sociale* » (Dumont, 1977, p. 11). Après

avoir étudié la société de castes indienne, il annonce son intention de « *retourner le miroir indien sur nous-mêmes* » (*idem*, p. 23). Du point de vue des valeurs apparaît alors un contraste frappant entre la société de castes fondée sur la hiérarchie et nos sociétés modernes fondées sur l'égalitarisme. Un contraste plus fondamental est souligné par Dumont, celui qui existe entre des sociétés *holistes* et des sociétés *individualistes*. Dans les sociétés holistes, les besoins de l'homme sont ignorés ou subordonnés à ceux de la société dans son ensemble. L'ordre est valorisé et la hiérarchie est la valeur suprême. Au contraire, dans les sociétés individualistes, l'être humain est valorisé car « *chaque homme est une incarnation de l'humanité tout entière* » (*ibid.*, p. 12). Ainsi, chaque individu est égal à tout autre mais il est aussi libre. C'est un être moral, indépendant et autonome. Dumont ajoute que les sociétés du premier type sont la règle, nos sociétés modernes apparaissant alors comme exceptionnelles. Deux changements majeurs ont accompagné cette *révolution dans les valeurs* qu'a représentée pour nos sociétés la transition du holisme à l'individualisme. D'une part, on est passé d'une primauté des relations entre hommes à une primauté des relations entre hommes et choses. D'autre part, une nouvelle conception de la richesse a émergé : alors que dans les sociétés traditionnelles on faisait une séparation nette entre richesse immobilière et richesse mobilière, en valorisant davantage la première, nos sociétés modernes ont vu apparaître une « *catégorie autonome et relativement unifiée de la richesse* » (*ibid.*, p. 14).

b) L'idéologie économique

Ce que Dumont appelle l'idéologie économique, c'est « *la relation de l'économique comme catégorie avec l'idéologie, sa place dans celle-ci* » (*ibid.*, p. 26). Il faut tout d'abord préciser ce que Dumont entend par « idéologie ». Il la définit en première approximation comme « *l'ensemble des idées et valeurs – ou représentations – communes dans une société, ou courantes dans un milieu social donné* ». Plus précisément, l'idéologie constitue la « grille de lecture » commune aux individus d'une société.

La thèse de Dumont est que pour définir l'économique, il faut mettre au jour l'idéologie globale qui rend possible son autonomisation. L'économie est en effet une *construction*, et cette construction prend place au cœur de l'idéologie moderne. Identifier dans la réalité un domaine distinct baptisé « économie » ne peut se faire que sur la base d'une certaine vision du monde.

En effet, l'économie est pour Dumont une nouvelle façon de voir les phénomènes humains en mettant l'accent sur les relations entre les hommes et les choses par l'intermédiaire des besoins. On retrouve là l'une des caractéristiques centrales de notre idéologie individualiste telle que l'a définie Dumont (la primauté des relations entre hommes et choses). De même, l'autonomisation de l'économie n'est possible qu'après l'apparition de la nouvelle conception de la richesse dont nous avons déjà parlé. Dans les sociétés traditionnelles, la possession de la terre englobait le pouvoir sur les hommes qui habitaient dessus. La richesse immobilière, ainsi rapportée à une relation entre hommes, était plus valorisée que la richesse mobilière, méprisée en tant que simple relation aux choses. On se rend bien compte que dans un tel contexte, la distinction entre l'économie et le politique n'avait pas de sens. Dans nos sociétés modernes, le lien entre richesse immobilière et pouvoir sur les hommes s'est rompu, permettant ainsi une relative unification des deux types de richesse. Dès lors, il devenait possible qu'apparaisse une « science de la richesse » séparée du politique.

L'apparition de la science économique est si profondément liée à l'idéologie moderne que la recherche sur son autonomisation éclaire en retour l'idéologie globale. En effet selon Dumont, « *l'économie repose sur un jugement de valeur, une hiérarchie implicite* » (*ibid.*, p. 36) qui est une composante à part entière de l'idéologie moderne dans son ensemble.

L'idée est que « *le caractère distinct du domaine économique repose sur le postulat d'une cohérence interne* orientée au bien de l'homme » (*ibid.*, p. 47). En effet, il ne suffisait pas de montrer que l'économie pouvait fonctionner sans la politique, encore fallait-il que ce fonctionnement autonome aboutisse à des résultats bénéfiques. Sinon, « *de nouveau ç'aurait été l'occasion pour le politicien ou l'homme d'Etat d'intervenir* ». Dumont montre bien qu'avec Mandeville l'économie ne s'écarte du cours général et commun de la moralité que pour acquérir un caractère normatif propre. Mandeville montre en effet dans sa célèbre *Fable des abeilles* que, laissé à lui-même²⁰, le fonctionnement du système économique conduit au bien-être matériel. Encore faut-il pour justifier l'émancipation de la morale traditionnelle assimiler ce bien-être matériel au *bien* tout court. Ces considérations nous permettent de mieux comprendre ce que Dumont veut dire lorsqu'il affirme que l'autonomisation de l'économie repose sur un jugement de valeur.

2) Dumont et le substantivisme

²⁰ C'est-à-dire sans l'intervention de la morale traditionnelle. En effet, celle-ci condamne les « vices » qui sont à la base du fonctionnement du système économique : l'orgueil, la cupidité, la prodigalité, l'amour du luxe.

La position des substantivistes consiste lorsqu'ils étudient les sociétés anciennes à rejeter les méthodes d'analyse de la science économique moderne tout en leur conservant un objet (les moyens de subsistances des hommes). Dumont pense qu'il faut aller plus loin dans la mesure où pour lui, l'économie en tant que méthode *et* en tant qu'objet d'analyses est propre à nos sociétés modernes. Dès lors que, d'après Polanyi lui-même, les aspects économiques sont encastrés dans le tissu social, pourquoi vouloir malgré tout les identifier et en faire un objet d'études distinct ?

D'après Dumont, « *il n'y a rien qui ressemble à une économie dans la réalité extérieure, jusqu'au moment où nous construisons un tel objet* » (*ibid.*, p. 33). A la suite de Dumont, Gérard Berthoud se demande si avec l'idée d'économie substantive Polanyi a « *réellement construit un concept de portée comparative* » (Berthoud, 1986, p. 87). En effet, lorsqu'il utilise ce concept, Polanyi parle de « *ce que les autres vivent, mais ne se représentent pas en tant que tel* » et il est de ce fait amené à « *s'exprimer en définitive de l'intérieur de notre univers de sens* » (*idem*, p. 90). Vouloir à tout prix découvrir dans les sociétés primitives des aspects économiques, c'est encore leur appliquer nos propres modes de pensée. C'est faire ce que, précisément, Polanyi reprochait aux formalistes, c'est-à-dire projeter sur elles des notions et des catégories qui n'ont de sens que pour nous.

2. Un enracinement dans le matérialisme...

Du fait de l'utilisation fréquente par Bourdieu du vocabulaire issu de la théorie économique, et de sa référence constante à la notion d'intérêt, on a reproché à Bourdieu de verser dans un économisme qu'il condamne pourtant par ailleurs. Il est intéressant de se demander dans quelle mesure on peut effectivement rapprocher Bourdieu d'un auteur comme Becker, et dans quelle mesure il s'en éloigne.

La thèse de l'économisme de Bourdieu a par exemple été défendue par Alain Caillé. Selon cet auteur, « *l'ensemble de la production de P. Bourdieu se présente selon nous comme le développement d'une intuition fondamentale, celle que l'ensemble de la pratique sociale se réduit au jeu, plus ou moins médiatisé et plus ou moins masqué, des intérêts matériels.* » (Caillé, 1994, p. 55). On trouve chez Bourdieu « *une analyse causale dont le choix même du vocabulaire indique suffisamment vers quoi elle tend. A montrer que l'intégralité de la pratique sociale et des destinées individuelles est implacablement subordonnée à la loi du*

Kapital et, en dernière instance, à celle du capital économique, dont les autres formes de capital ne sont que des transpositions aussi nécessaires que déniées et inconscientes. » (idem, p. 61). Selon Caillé en effet, « Bourdieu montre [...] que la visée d'accumuler du capital économique (monétaire) suppose que celui-ci soit pour partie et en apparence sacrifié pour s'investir dans d'autres formes de capital et que le sujet social devienne acteur dans d'autres champs de la pratique. » (ibid., p. 75). Ou encore « Bourdieu nous laisse entendre qu'en dernière analyse, c'est la visée d'accumulation du capital économique matériel qui constituerait à la fois la véritable finalité ultime et le moyen privilégié de l'accumulation de toutes les autres sortes de capital » (ibid., p. 77). Caillé rapproche ainsi Bourdieu de Marx, comme le montre la référence au « Kapital ».

Il est vrai que Bourdieu s'oppose à ne concevoir l'intérêt que dans le sens restreint envisagé par les économistes, et veut lui donner une signification beaucoup plus générale, en particulier en mettant au jour les formes d'intérêt qui sont déniées comme telles : « une science générale de l'économie des pratiques, capable de se réapproprier la totalité des pratiques qui, bien qu'objectivement économiques, ne sont pas et ne peuvent être reconnues socialement comme économiques, et qui ne peuvent être effectuées qu'au prix d'un travail de dissimulation, ou plus précisément d'euphémisation, doit réussir à saisir le capital et le profit dans toutes leurs formes et à établir les lois selon lesquelles les différentes sortes de capital (ou de pouvoir, ce qui revient au même) se changent les unes en les autres. » (Bourdieu, 1986, pp. 242-243).

Il est vrai également que Bourdieu donne au capital économique une place prééminente, puisque « les différentes sortes de capital peuvent être dérivées du capital économique, mais seulement au prix d'un plus ou moins grand effort de transformation, qui est nécessaire pour produire le type de pouvoir effectif dans le champ en question. » (idem, p. 252).

Il y a bien pour Bourdieu une sorte d'unité de compte commune à tous les types de capitaux : « l'équivalent universel, la mesure de toutes les équivalences, n'est rien d'autre que le temps de travail (dans son sens le plus large) ; et la conservation de l'énergie sociale à travers toutes ses conversions est vérifiée si, dans chaque cas, on prend en compte à la fois le temps de travail accumulé sous forme de capital et le temps de travail nécessaire pour le transformer d'une sorte en une autre sorte. » (Bourdieu, 1986, p. 253).

Dans la mesure où le capital économique permet d'« acheter du temps », de se rendre disponible pour les études ou d'autres activités, il constitue bien un « moyen privilégié de l'accumulation » des autres formes de capital, en particulier de capital culturel.

3. ... transcended par l'analyse de la dimension symbolique

S'il est vrai que le vocabulaire utilisé par Bourdieu le rapproche souvent de la théorie économique, il se démarque néanmoins sur un point important des partisans d'une définition « formelle » de l'économie. Ceux-ci placent en effet au centre de leurs études les *choix* effectués par des individus placés en situation de rareté. Bourdieu quant à lui ne parle quasiment jamais de choix, mais fonde ses analyses sur une théorie de l'*action* ou des *pratiques*.

Dans un article récent, Robert Boyer prend le contre-pied des accusations d'économisme portées à l'encontre de Bourdieu, en affirmant que « *chaque champ est caractérisé par une forme particulière et différente d'intérêt. Certes, l'intérêt cher aux économistes est présent dans le champ économique, mais on ne le retrouve pas comme structurant de la plupart des autres champs. [...] Il en est de même pour la notion de capital qu'on ne saurait réduire au seul capital économique. En effet, d'autres formes coexistent et sont dotées a priori d'une assez radicale autonomie [...]. Certes, ces diverses formes de capital peuvent éventuellement se convertir l'une en l'autre, mais le processus n'a absolument pas l'automaticité que postule la théorie du capital humain dans sa variante beckerienne.* » (Boyer, 2003, p. 66). Ainsi, « *le capital désigne l'accumulation des compétences à opérer dans un champ et non pas la totalisation d'un capital fondamentalement économique.* » (*idem*, p. 77).

Frédéric Lebaron souligne que « *Bourdieu donne aux termes économiques un sens non-monnaire et non quantitatif, comme si l'« évaluation sociale » était un phénomène général, alors que les évaluations monétaires et quantitatives sont des constructions historiques spécifiques associées à la naissance du champ économique.* » (Lebaron, 2004, p. 128). Selon cet auteur, Bourdieu « *accepte certains éléments de la théorisation et des observations économiques (mots, schèmes, techniques, faits...), mais il les « corrige » en référence aux dimensions symboliques dans lesquelles ils sont insérés : microéconomie et économétrie peuvent être fructueuses si elles sont complètement réinterprétées dans le cadre d'une économie symbolique* » (*idem*, p. 129). Ainsi, « *la dimension symbolique des réalités sociales devient l'instrument [...] qui permet à Bourdieu de maintenir constamment un point de vue radicalement sociologique dans son effort pour généraliser un discours économique qui ne soit plus purement économique.* » (*ibid.*, pp. 131-132). Lebaron caractérise la démarche de Bourdieu comme un « *double mouvement d'économicisation formelle de son analyse de*

l'ordre symbolique et d'interprétation symbolique des fondements de la réalité économique » (ibid., p. 132).

Nous pensons que le double mouvement identifié par Lebaron est particulièrement visible dans cette citation : *« on doit donc poser simultanément que le capital économique est à la racine de toutes les autres formes de capital et que ces formes transformées, déguisées de capital économique, qui ne sont jamais entièrement réductibles à cette définition, produisent leurs effets les plus spécifiques seulement lorsqu'elles dissimulent (en particulier à leurs propriétaires) le fait que le capital économique est à leur racine, en d'autres termes – mais seulement en dernière analyse – à la racine de leurs effets. »* (Bourdieu, 1986, p. 252) Pour Bourdieu, deux erreurs symétriques doivent être évitées : *« d'un côté, l'économisme, qui, sur la base du fait que tous les types de capital sont réductibles en dernière analyse au capital économique, ignore ce qui fait l'efficacité spécifique des autres formes de capital, d'un autre côté, le sémiologisme (aujourd'hui représenté par le structuralisme, l'interactionnisme symbolique, ou l'ethnométhodologie), qui réduit les échanges sociaux à des phénomènes de communication et ignore le fait brutal de la réductibilité universelle à l'économie. »* (ibid., pp. 252-253).

Nous avons vu que Dumont opposait des sociétés fondées sur la hiérarchie et des sociétés fondées sur l'égalitarisme. Dans les premières, ce sont les rapports des hommes entre eux qui sont fondamentaux, alors que ce sont les rapports des hommes aux choses qui priment dans les secondes. Or les rapports de domination qui s'exercent entre les agents occupent une place centrale dans les travaux de Bourdieu. Le « but ultime » de l'accumulation des diverses formes de capitaux ne nous semble pas être l'accumulation de la plus grande richesse matérielle, mais plutôt la reconnaissance et l'estime des autres agents, le rang dans la hiérarchie sociale. Dès lors, il semble difficile de voir en Bourdieu un propagateur de l'« idéologie économique » propre à nos sociétés modernes. Celui-ci insiste plutôt sur ce qui dans cette idéologie est utopique, et ne correspond pas à la réalité actuelle.

Alain Caillé lui-même reconnaît à Bourdieu le mérite d'avoir posé *« la question de la légitimité, ou encore la question des déterminants de la valeur des personnes »* (Caillé, 1994, p. 93), alors que de son côté la théorie économique s'est tout entière constitué autour de la question des déterminants de la valeur des biens. Tout le problème est de savoir si, comme le pense Caillé, Bourdieu après s'être posé la bonne question *« retombe dans l'illusion économiciste caractéristique qui consiste à croire que la valeur des personnes est déterminée par la valeur économique des choses qu'elles possèdent. »* (idem, p. 95). Nous pensons que

l'on ne peut répondre de manière tranchée à cette question. Néanmoins, il est important de prendre en considération le fait que les autres formes de capital ont une réelle spécificité par rapport au capital économique. C'est *parce qu'il y a eu conversion* que ces autres formes de capital peuvent avoir leurs effets propres. Comme le rappelle Boyer, la conversion n'a rien d'automatique. L'*accumulation* de capital et la *conversion* d'une forme en une autre forme coûtent toutes deux du temps.

Le capital économique occupe certes une place particulière dans le système théorique de Bourdieu, mais c'est aussi le cas du capital symbolique. En effet, rappelons que celui-ci n'est pas une forme particulière de capital venant s'ajouter aux autres (économique, culturel, social), mais bien ce que devient tout capital lorsqu'il est reconnu comme efficient par les autres agents. Il a donc une position surplombante par rapport aux autres formes de capital. Comme le dit Patrice Bonnewitz, « *le capital symbolique n'est finalement que le crédit et l'autorité que confèrent à un agent la reconnaissance et la possession des trois autres formes de capital. [...] Ce capital n'est donc pas limité à un champ particulier mais il est à l'œuvre dans tous les univers sociaux* ». Dès lors, il semble possible de dire qu'« *il est finalement la mesure ultime de la valeur, celle qui donne les raisons d'exister.* » (Bonnewitz, 2002, p. 57).

Il est difficile de parvenir à une conclusion définitive au sujet de l'économisme de Pierre Bourdieu, et tout dépend sans doute de la lecture que l'on fait de ses analyses, et des points que chacun retient comme les plus importants. Mais n'est-ce pas le propre des grands auteurs (comme Marx ou Keynes) d'avoir une pensée foisonnante, pouvant donner lieu à de multiples interprétations ? Il est clair que Bourdieu est influencé par les concepts et les catégories économiques. Le concept de capital en particulier a tenu une place prépondérante dans ses écrits. Pourtant, nous avons essayé de montrer que sa pensée n'est pas de même nature que celle de Becker. Elle est plus respectueuse de la diversité du monde social.

Becker est un partisan de l'individualisme méthodologique. Son approche consiste à homogénéiser l'espace social. Les individus se présentent au marché, pourvu de *quantités* plus ou moins grandes de capital humain, leur permettant de prétendre à une rémunération plus ou moins élevée.

Chez Bourdieu en revanche, on distingue différents *champs* qui sont autant de lieux de rentabilisation de *capitaux* spécifiques. Chaque champ a ses propres enjeux, ses propres règles du jeu. Le capital économique n'est qu'un type de capital parmi d'autres, qui sont de *qualités* différentes.

Nous voudrions pour terminer cette première partie considérer l'approche du système éducatif proposée par les économistes des conventions. Cette approche économique nous semble intéressante dans la mesure où elle intègre un certain nombre d'apports de la sociologie. Elle accorde en particulier une place importante aux représentations des individus, en accord avec la dimension symbolique de la vie sociale mise en avant par Pierre Bourdieu.

Section IV. Une approche économique influencée par la sociologie : l'économie des conventions

Bien que les économistes des conventions ne forment pas à proprement parler un courant unifié, ils ont tout de même un certain nombre de points communs. Ils placent au centre de leurs réflexions la question de la coordination des actions d'individus isolés. Bien que cette question soit *a priori* au centre de toute réflexion économique, les économistes néo-classiques l'ont parfois laissée à l'écart, au profit d'une modélisation excessivement détaillée de la rationalité individuelle. Cette dérive est visible dans l'œuvre de Gary Becker, mais aussi dans les modèles à agent représentatif, si nombreux de nos jours en macroéconomie. Comment peut-on prétendre parler de la coordination avec des modèles ne comportant qu'un seul agent ?

Selon les tenants de l'économie des conventions, la coordination est rendue possible par l'existence de repères, d'*objets cognitifs collectifs* appelés conventions. Ces repères de coordination ne se réduisent pas aux prix. Dans ce modèle, les représentations des individus vont jouer un rôle central. La rationalité est procédurale et non plus substantive.

Par ailleurs, ces auteurs se disent partisans d'un *individualisme méthodologique complexe*, refusant l'étiquette du holisme méthodologique.

Les auteurs néo-classiques semblent avoir du capital humain une conception substantielle, au sens où celui-ci existe objectivement, comme une chose, indépendamment du regard que les individus portent sur lui. De plus, ils s'intéressent peu au contenu du capital humain, ou à la manière dont il a été produit. Ce qui compte est surtout le résultat, ce qu'on peut observer : le nombre d'années de formation, et le salaire accru qui en résulte.

Les économistes des conventions au contraire s'intéressent au produit comme résultat d'un processus, et s'interrogent sur la compatibilité ou l'incompatibilité des conventions en vigueur

dans le système éducatif et dans le système productif. Ils ont du capital humain une conception plus représentationnelle, au sens où celui-ci est devenu une catégorie de la pratique. Reconnaître qu'un individu possède du capital humain, c'est reconnaître qu'il possède des compétences utiles au système productif, des compétences susceptibles d'être rémunérées.

Nombreux aujourd'hui sont ceux qui dénoncent l'utilisation de la notion de capital humain par les organisations telles que la Banque mondiale, dans un but d'asservissement du système éducatif aux besoins du système productif. Si le salaire mesure une valeur sociale, ou une contribution productive (la productivité marginale), et si l'existence d'un accroissement de salaire est la marque distinctive de l'existence d'un investissement en capital humain, alors il y a peut-être du vrai dans cette vision. L'éducation est créatrice de valeur, mais l'approche en termes de capital humain ne retient que la valeur d'échange, celle qui est mesurable en monnaie, sous la forme du salaire. Cette approche donne à l'évaluation par le marché une place prépondérante, pour ne pas dire exclusive. L'analyse de Bourdieu, comme celle de l'économie des conventions, est plus respectueuse de l'ensemble des potentialités inscrites dans le produit éducatif, et de la multiplicité des points de vue à partir desquels ce produit pourra faire l'objet d'une évaluation.

1. Principes généraux de l'économie des conventions

L'économie des conventions prend comme objet central la question de la coordination en situation d'incertitude. Cette approche trouve naturellement un terrain d'application dans le marché du travail, où l'employeur doit recruter ses salariés sans savoir s'ils ont les compétences requises ni s'ils correspondront à ses attentes.

La théorie du capital humain insiste sur les compétences objectives, les capacités productives des personnes, en envisageant ces capacités de manière plutôt unidimensionnelle.²¹ En revanche, l'économie des conventions analyse la qualité des personnes comme quelque chose d'intrinsèquement pluridimensionnel, toujours en construction, non réductible à des capacités objectivement mesurables.

Même si les économistes des conventions ont peu travaillé de manière explicite sur les questions d'éducation, la conception de l'économie qu'ils retiennent est celle d'une *économie*

d'apprentissage. En effet, la qualité d'une personne se construit dans un processus d'interactions et de collectes d'informations, et n'est jamais établie de manière définitive. De plus, la qualité ne saurait être définie de manière absolue, mais elle est toujours relative aux conventions en vigueur dans un espace social particulier. De ce point de vue, l'économie des conventions accorde une grande importance à la « *pluralité de manières de faire la qualité et de l'évaluer.* » (Bailly, Chatel, 1999, p. 276). Il nous semble que l'on pourrait rapprocher la notion de qualité, ainsi définie, de la notion de capital utilisée par Pierre Bourdieu. Dans les deux cas, il s'agit de la compétence à opérer dans un champ, ou dans un espace social particulier. Cette compétence doit être reconnue et légitimée par les autres acteurs du champ. L'action collective est balisée par des « *habitudes, des règles, des objets, des symboles.* » Ceux-ci « *forment des conventions qui constituent autant de repères de coordination [...], sur lesquels se baseront les anticipations et actions futures.* » (*idem*, p. 275). Ce sont ces conventions qui permettent d'envisager une pluralité de registres d'actions sans pour autant sombrer « *dans l'infinie diversité des situations singulières.* » (*ibid.*, p. 276). Les conventions jouent selon nous un rôle très similaire à celui de la notion d'*habitus* chez Bourdieu. En effet, rappelons que l'*habitus* désigne des principes, des règles, des représentations intériorisés par l'individu et qui lui permettent d'avoir une action adaptée au milieu dans lequel il évolue. D'une certaine manière, c'est l'*habitus* qui explique que la coordination ne débouche pas sur l'anarchie, et que les structures sociales manifestent une certaine permanence. Bourdieu insiste sur le fait que l'existence de l'*habitus* n'entraîne pas une prévisibilité totale des comportements. De même, « *l'action qui se réalise est étayée ex ante par des conventions sans être absolument déterminée par elles.* » (*ibid.*, p.275).

De manière plus générale, l'importance accordée à l'étude des *représentations* constitue un point commun fort entre la sociologie de Bourdieu et l'économie des conventions. Nous avons montré que l'analyse de la dimension symbolique est un apport important de Bourdieu, au-delà des aspects monétaires et quantitatifs plus objectifs, traditionnellement analysés par les économistes. De même, les économistes des conventions élargissent la catégorie des repères de coordination bien au-delà des seuls prix de marché, par la prise en compte de ces *représentations collectives* que sont les conventions. Cela peut sembler paradoxal de souligner une parenté entre l'économie des conventions et la pensée de Bourdieu, alors même qu'Olivier Favereau, l'un des principaux représentants du courant de l'économie des conventions, s'est montré assez critique vis-à-vis de cette pensée. Néanmoins, le fait que

²¹ Tout du moins en ce qui concerne Becker, dont nous avons constaté l'attachement à l'hypothèse

Favereau accepte d'écrire un (long) chapitre dans un ouvrage collectif consacré à Bourdieu, alors même que selon l'auteur beaucoup d'économistes avaient refusé la proposition, montre suffisamment l'intérêt qu'il éprouve pour Bourdieu. Lui-même du reste, malgré les critiques, ne cache pas sa « fascination » pour le sociologue.

L'économie des conventions, comme la sociologie de Bourdieu, nous semblent dépasser l'économisme par le fait que les relations entre les hommes y sont analysées en tant que telles, et ne dérivent pas des relations entre les hommes et les choses. Dans l'économie des conventions, il est question de coordination des actions humaines, et cette coordination ne passe pas par un mécanisme abstrait telle que le marché, mais par un vrai face-à-face, où les relations personnelles et le sentiment de confiance ont leur place. L'analyse proposée par Boltanski et Thévenot des différents registres utilisés par les individus pour *justifier* leurs actions aux yeux d'autrui nous semble révélatrice de ce point. Une telle analyse n'aurait aucune place dans une approche néo-classique.

2. L'analyse de la qualité de l'éducation

A. D'une conception substantialiste...

Franck Bailly et Elisabeth Chatel reprochent à la théorie du capital humain de ne s'intéresser qu'au produit fini, sans analyse du processus de formation du « capital humain », ni de la manière dont se construit la productivité. *« En considérant le produit éducatif comme un résultat, une donnée objective dont la pertinence s'impose aux acteurs, il n'est plus nécessaire pour l'économiste de s'interroger sur les caractéristiques du processus de production à l'œuvre et donc sur les caractéristiques du produit lui-même. La manière dont le système éducatif construit son produit n'a pas de sens dans ces analyses, de sorte que l'incertitude qui pèse sur sa réalisation et la pluralité des qualités dont il est constitué ne sont pas prises en compte. »* (Bailly, Chatel, 1999, pp. 278-279).

Bailly et Chatel caractérisent les approches traditionnelles en économie de l'éducation comme relevant d'une « conception substantialiste ». Celle-ci *« revient à considérer que les caractéristiques du produit éducatif sont en quelque sorte objectivement inscrites dans celui-ci comme le sont les caractéristiques de n'importe quel bien. »* (Bailly, Chatel, 2003, p. 2). En

d'homogénéité du capital humain.

revanche, « *proposer une analyse conventionnelle du produit éducatif revient à poser, dans une logique de la pluralité, la question de son évaluation et, ainsi, à considérer que le produit éducatif est ce que l'on évalue comme tel.* » (idem, p. 4). Dès lors qu'il y a évaluation par différentes catégories d'acteurs, celle-ci ne sera pas nécessairement consensuelle. « *Le produit de l'action éducative ne sera pas considéré comme porteur d'une qualité identique selon que son évaluation est réalisée par le système éducatif, par les employeurs à l'entrée sur le marché du travail, par les familles ou d'autres partenaires locaux de l'école. En ce sens, la qualité de l'éducation est conventionnelle. Elle n'est pas non plus homogène à l'intérieur de chacun de ces groupes d'acteurs.* » (Bailly, Chatel, 2004, p. 167). On n'est pas très loin des analyses de Bourdieu, dans lesquelles le capital pour avoir une efficacité doit être reconnu par les autres acteurs du champ, le même capital n'ayant pas la même valeur suivant le champ dans lequel intervient l'agent porteur de ce capital.

Nous allons maintenant présenter de manière plus approfondie cette analyse conventionnelle du produit éducatif.

B. ... à une conception conventionnelle du produit éducatif

L'analyse que proposent Bailly et Chatel cherche à pénétrer dans le fonctionnement interne du système éducatif, pour examiner comment se construisent les qualités des élèves. Ils élaborent une typologie des « mondes d'éducation », en croisant deux dimensions : « *les conceptions du savoir et les façons de prendre en considération celui qui apprend.* » (Bailly, Chatel, 1999, p. 283). En effet, le savoir peut être entendu comme une activité, inséparable de son appropriation par celui qui apprend, ou comme une chose, un contenu qui serait entièrement descriptible. L'apprenant peut quant à lui faire l'objet d'une prise en charge individualisée, ou être considéré comme un élève parmi les autres au sein d'une classe.

Le croisement de ces deux conceptions permet de définir quatre mondes d'éducation. Le *monde scolaire* est celui où le savoir est entendu comme un contenu objectivement descriptible, et où les élèves sont peu différenciés. C'est ce dernier point qui le distingue du *monde pédagogique*, où la conception du savoir est la même mais où la pédagogie est différenciée et individualisée pour prendre en compte les difficultés propres de chacun.

Dans le *monde magistral*, le savoir est compris comme une activité, la capacité à raisonner intelligemment et à résoudre des problèmes. L'objectif du professeur est d'apprendre aux élèves, conçus comme une catégorie, à raisonner comme lui. La relation entre professeur et

élèves sera au contraire davantage personnalisée dans le *monde didactique*, où le professeur adapte son enseignement suivant les besoins et les acquis préalables des élèves, et cherche à leur faire intérioriser « *les règles de la production des connaissances scientifiques ou des compétences du domaine.* » (*idem*, p. 285).

Cette typologie est intuitivement assez parlante et on perçoit que chacun des mondes d'éducation sera plus ou moins prédominant suivant le niveau et suivant la filière envisagés. Aux deux extrémités, le monde scolaire semble correspondre à l'école primaire, au collège et au lycée, tandis que le monde didactique décrirait assez bien ce que l'on peut observer dans un cours de DEA, ou dans la relation entre doctorant et directeur de thèse. D'autre part, une telle typologie des actions éducatives permet de réfléchir en particulier à l'usage que peuvent faire les entreprises des informations fournies par les qualifications des individus, et de manière plus large aux relations qui peuvent s'établir entre le système éducatif et les organisations extérieures. En effet, il apparaît que l'information émise par le système éducatif « *n'est pas une donnée objective au sens où elle serait décodable par tous.* » (*ibid.*, p. 288). De même qu'il est possible de distinguer des mondes d'éducation, on peut aussi définir des « mondes de production ». Dès lors, la question centrale sera celle de la compatibilité, au sens où « *le diplôme et l'information qu'il émet ne peuvent [...] être interprétables, et donc servir de point d'appui au recrutement, que si les conventions utilisées par le système éducatif pour évaluer et juger la qualité des élèves, sont compatibles avec celles utilisées par les entreprises pour évaluer et juger la qualité des salariés.* » (*ibid.*).

C. L'éducation, un bien économique ?

Philippe Hugon évoque l'analogie faite par certains entre élèves et marchandises, diplômes et monnaie. « *L'hétérogène, lié à la singularité des choses et des subjectivités des valeurs d'usage devient homogène et mesurable grâce au marché, aux prix condensation des informations, à l'équivalent général que constitue la monnaie et à l'espace de confiance garanti par les autorités monétaires. De même, l'hétérogène lié à la singularité des élèves et des valeurs d'usage de l'éducation devient homogène et mesurable grâce aux règles et aux normes, au savoir abstrait de l'école ayant une valeur d'échange et à l'équivalent général que constitue le diplôme et à l'espace de confiance garanti par les autorités éducatives.* » (Hugon, 2005, p. 3). Ainsi, « *le capital humain est alors du domaine de la valeur d'échange, du mesurable, du commensurable et du calculable.* » (*idem*, p. 4).

Il est vrai que l'utilisation de la notion de capital invite à penser l'éducation comme un bien économique, c'est-à-dire comme une marchandise (la capacité à produire) présentant un certain degré d'homogénéité, susceptible d'être vendue sur un marché (le marché du travail) à un prix donné (le salaire). On retrouve là une caractéristique fondamentale de l'approche économique, à savoir la volonté d'analyser les relations entre hommes sur le modèle des relations des hommes aux choses. En effet, parler de capital humain revient à tenter d'objectiver, de séparer de son porteur des compétences productives qui pourraient être traitées comme des marchandises, faire l'objet de transactions sur un marché et posséder une valeur d'échange. Or, comme nous l'avons déjà noté à plusieurs reprises, la caractéristique fondamentale du capital humain, source des limites de l'analogie avec le capital physique, est son *incorporation*. Cette incorporation fait que le capital humain est inséparable de son détenteur, et *ne peut être observé*. Dès lors, les conditions de sa valorisation ne peuvent être analysées sans le recours à la notion de convention. Le produit de l'éducation n'est qu'une potentialité, intrinsèquement multidimensionnelle, non mesurable objectivement en-dehors du recours aux jugements des autres acteurs. Ces jugements mettent en œuvre une pluralité de critères, de nature conventionnelle.

Contrairement aux approches de Becker et de Bourdieu, l'analyse conventionnelle du produit de l'éducation ne recourt pas à la notion de capital. L'approche conventionnaliste permet pourtant une appréhension renouvelée du concept de capital humain, celui-ci étant vu comme partie intégrante des représentations des acteurs.

3. La « convention de capital humain »

Dès lors que l'on s'éloigne d'une conception substantialiste du produit de l'éducation pour s'intéresser à la manière dont celui-ci sera évalué de manière conventionnelle, il devient indispensable d'étudier en tant que telle les *représentations* des acteurs. Il apparaît même possible, ainsi que le propose Edouard Poulain (2001), d'appréhender le capital humain non comme instrument conceptuel servant à modéliser des phénomènes « objectifs », mais comme une catégorie de la pratique, partie intégrante de la manière dont les individus eux-mêmes se représentent leurs actions. Selon cet auteur, le véritable succès de cette notion serait d'avoir réussi à intégrer le langage commun.

Il est finalement logique de traiter le capital humain de cette manière si l'on pense, avec Louis Dumont, que l'économie est une idéologie, un système de représentations. Rappelons que

selon cet auteur, les objets de l'analyse économique sont construits, artificiels. Ils sont le résultat de la pensée humaine, ils s'élaborent au niveau des représentations que la société se donne d'elle-même, et ils sont en cela profondément différents des phénomènes naturels. Le capital humain peut être vu comme l'un de ces concepts forgés par les hommes pour rendre compte de leurs comportements, de leurs choix et de leurs actions.

Adopter cette vision conduit nécessairement à un dualisme épistémologique. En effet, le critère de « vérité » sera alors nécessairement différent pour les sciences de la nature et pour les sciences sociales. Les sciences de la nature étudient des « faits bruts », qui existent en-dehors des hommes et que l'on peut tenter d'expliquer. A l'inverse, les sciences sociales étudient des « faits institutionnels »²². Elles s'intéressent aux hommes et à leurs comportements. Or, ces comportements ont en général une *signification*. Ils ne sont pas mécaniques mais résultent d'une intention, d'une volonté. Toute science sociale, et l'économie en particulier, a donc une dimension *herméneutique* : il s'agira d'interpréter les comportements, de les *comprendre* plus que de les *expliquer*.

Le critère de vérité est différent dans les deux cas : pour les sciences de la nature, on pourra juger de l'adéquation entre l'explication proposée et les faits observés. Pour les sciences sociales, ce qui sera testé est la capacité de l'analyse à donner un *sens* aux comportements, à restituer les motifs de l'action. Pour en revenir à la notion de capital humain, il faudrait alors juger de sa pertinence en fonction de sa capacité à traduire les raisonnements tenus par les individus, et de la place qu'elle occupe dans leurs représentations.

Edouard Poulain se réfère à la pensée d'Alfred Schütz, pour lequel en sciences sociales, « nous n'avons pas affaire à un monde d'objets mais à un monde d'interprétations. L'interprétation du monde qu'est la science est alors une interprétation d'interprétations. » L'accès à la vérité en sciences sociales passe alors par « la compréhension, c'est-à-dire l'explication du comportement des agents par les causes qu'ils attribuent eux-mêmes à leurs actions, et le contrôle par les agents eux-mêmes de cette méta interprétation. Ce contrôle, qui joue ici le rôle de la falsification popperienne, consiste en la ré-appropriation par les agents, dans « l'idéologie du quotidien », des interprétations cognitives proposées par les scientifiques. [...] Seul la pratique quotidienne, les usages des acteurs, peut « falsifier » une théorie sociale. » (Poulain, 2001, p. 105).

Dans ce contexte, Poulain étudie la convention de capital humain comme étant la « convention de rémunération au diplôme et à l'ancienneté » (*idem*, p. 106). Cette convention

²² Pour reprendre la terminologie introduite par John Searle dans *La construction de la réalité sociale*.

permet de réduire l'incertitude radicale inhérente à toute relation de travail, du côté des entreprises comme du côté des salariés. Elle fonde la légitimité de la hiérarchie des salaires. On peut dire en résumé que « *l'objet même de la convention est [...] de pallier l'inobservabilité des productivités.* » (*ibid.*, p. 107). Ainsi, le fait que les productivités soient inobservables donne un statut conjectural à l'« explication » par la théorie du capital humain de la dispersion des salaires, et rend simultanément nécessaire l'établissement d'une convention de capital humain. Cette inobservabilité fragilise la « conception substantielle » du capital humain, en même temps qu'elle renforce la pertinence d'un « modèle représentationnel », selon les termes de Poulain.

Bailly et Chatel reprochent quant à eux à une conception purement « représentationnelle » de masquer l'importance des « épreuves de réalité » : « *les examens ou les interrogations dans la classe ou l'exercice concret du travail dans l'entreprise, mettent à l'épreuve la qualité de l'éducation et amènent à un réajustement des évaluations qu'en feront les agents.* » (Bailly, Chatel, 2003, p. 6). Même lors de l'embauche, la « convention de capital humain » telle que la présente Poulain ne saurait avoir une portée générale : comme nous l'avons vu précédemment, le diplôme n'est pas considéré comme un repère pertinent par tous les recruteurs.

Ces analyses, qui laissent une large place aux représentations, redonnent une importance au discours tenu par les individus. On sait que les économistes ont toujours été réticents à recourir à des questions « subjectives », ce qui est cohérent avec leur volonté d'élaborer la science économique sur le modèle des sciences de la nature. Nous pensons au contraire que les représentations des individus sont un objet d'études pertinent, dans la mesure où ce sont elles qui guident leurs choix.

Nous avons principalement exploré au cours de cette première partie deux approches qui recourent à la métaphore économique du capital pour décrire les effets de l'éducation. La théorie du capital humain de Gary Becker s'inscrit dans le cadre d'une approche qui vise à montrer que la même rationalité optimisatrice gouverne chacune de nos actions. En particulier, les individus décident de leurs parcours éducatifs en maximisant leurs revenus actualisés. L'éducation est donc tout à fait comparable à un investissement, et il convient de comparer son rendement à celui d'investissements alternatifs.

Nous avons montré que cette extension à l'infini de la rationalité calculatrice chère aux économistes n'était pas tenable. Soit il faut la vider de tout contenu, soit il faut admettre que son champ de validité est plus restreint que celui envisagé par Becker.

L'approche de Pierre Bourdieu au contraire admet l'existence de différents champs dans lesquels les enjeux et les règles de conduite sont différents, l'action des individus étant adaptée aux champs dans lesquels ils interviennent par l'intermédiaire de l'*habitus*. Il y aura alors différentes espèces de capitaux, chaque espèce étant valorisée à des degrés variables suivant le champ considéré. Là où Becker insiste sur l'homogénéité du capital humain, pour réduire les différences individuelles à des différences de quantités, traduisibles en différences de prix (c'est-à-dire de salaires), Bourdieu au contraire insiste sur les différences qualitatives entre espèces de capitaux. Le recours à la métaphore du capital est pour Bourdieu le moyen de mettre en avant le poids de l'histoire (à travers les phénomènes d'héritage) dans la reproduction des inégalités sociales. Le capital n'a d'effet que s'il est reconnu comme légitime par les autres agents sociaux, gagnant ainsi le statut de capital symbolique.

Il nous semble exister une parenté entre cette approche et celle qui est défendue par les économistes des conventions. Eux aussi soulignent l'existence de différents « mondes » dans lesquels les règles du jeu sont différentes. Le produit éducatif ne sera pas une donnée objective, déchiffrable par tous, mais une potentialité pouvant être évaluée de diverses manières suivant les acteurs considérés. Une telle approche donne une place centrale aux problèmes de lisibilité de l'information délivrée par le système éducatif, et aux représentations des acteurs. Elle entraîne un changement d'ordre méthodologique, dans la mesure où il devient nécessaire de prendre en considération des données plus subjectives que celles habituellement considérées par les économistes.

Ainsi, alors que Becker nous semble prisonnier d'un univers de sens particulier, propre à nos sociétés modernes, une approche telle que celle de Bourdieu permet de redonner à l'économie la place d'un champ parmi d'autres. La rationalité optimisatrice que décrit Becker existe, mais elle n'est à l'œuvre que dans certains champs, en particulier le champ économique. Certains choix éducatifs pourront être lus comme des investissements effectués en vue d'accroître la valeur de l'individu sur le marché du travail, d'autres non.

Nous pouvons maintenant revenir à notre question empirique, celle de la rentabilité de la thèse. Nous testerons dans un premier temps, à l'aide de données objectives, si la thèse est un investissement rentable sur le plan économique. Puis des données subjectives nous

permettront d'en savoir plus sur la manière dont on peut conceptualiser le choix de poursuivre les études en thèse, en faisant appel aux représentations des étudiants eux-mêmes.

Partie II. Application au cas de la poursuite d'études en doctorat

Après le détour théorique proposé dans la première partie, nous pouvons en venir à la question de savoir dans quelle mesure le doctorat peut être considéré comme un investissement en capital, et si oui de quelle nature est ce capital. Nous examinerons dans le premier chapitre les variables objectives habituellement privilégiées par les économistes, au premier rang desquelles le salaire. Il s'agira de tester, dans sa forme la plus simple, l'hypothèse principale de la théorie du capital humain : la poursuite d'études en doctorat est-elle motivée par la perspective d'un gain salarial ?

Après avoir répondu par la négative à cette question, il nous faudra envisager dans le second chapitre le recours à d'autres types de données, pour comprendre la décision de poursuivre les études en thèse. Notre lecture de Bourdieu et des conventionnalistes nous a amené dans la première partie à argumenter en faveur de la prise en compte de données subjectives, portant sur les représentations des individus. Nous nous intéresserons donc, à partir de différentes enquêtes, à la perception qu'ont les individus eux-mêmes de la valeur du diplôme de doctorat. Il apparaît que ce diplôme n'est pas généralement considéré comme ayant une valeur élevée sur le marché du travail. La thèse apparaît bien davantage comme le moyen d'accéder aux métiers de la recherche publique et de l'enseignement supérieur. Ainsi, si la thèse a une valeur, c'est dans un champ bien particulier, distinct du champ économique. La poursuite d'études en doctorat ne peut être adéquatement analysée comme un investissement en capital humain, car elle ne correspond pas à la recherche d'une plus grande productivité, permettant d'obtenir un salaire plus élevé. Elle apparaît plus souvent guidée par le goût pour la recherche, un goût qui n'est lui-même pas nécessairement inné mais acquis dans le cadre des études.

Chapitre 1. La thèse est-elle économiquement rentable ?

Notre objectif dans ce chapitre est double : il s'agit de voir si la thèse est rentable au sens de la théorie du capital humain, et si ce facteur détermine les choix de poursuite d'études des individus. Nous nous appuierons en particulier pour cela sur la modélisation proposée en 1979 par Willis et Rosen.

Il faut préciser d'emblée que nous adopterons dans ce chapitre une vision assez réductrice de la théorie du capital humain : nous supposerons en effet que la rentabilité des études est une rentabilité salariale. Or, dès les débuts de la théorie du capital humain, des théoriciens comme Becker reconnaissent que les avantages escomptés par les individus ne sont pas nécessairement de nature monétaire. On peut ainsi lire dans *Human capital* : « *puisque de nombreuses personnes semblent penser que le terme « investissement en capital humain » doit être restreint aux coûts et bénéfices monétaires, laissez-moi insister sur le fait que l'essentiel de l'analyse s'applique quelle que soit la répartition du revenu réel entre ses composantes monétaires et psychiques. [...] Quand les composantes psychiques dominent, le langage associé aux biens de consommation durables pourrait être considéré comme plus approprié que le langage associé aux biens d'investissement. Pour simplifier la présentation, le langage de l'investissement est employé dans toute l'analyse.* » (Becker, 1993, p. 60).

Pourtant, si en théorie les avantages de nature non-monétaire sont reconnus, il faut bien avouer qu'en pratique les économistes se sont largement concentrés sur les avantages salariaux. Ici comme ailleurs, la préférence des économistes pour ce qui est quantifiable s'est fait largement sentir dans les travaux empiriques, et on ne compte plus les articles qui présentent des « équations de salaires » ou « fonctions de gains », et en déduisent un taux de rendement des études.

D'ailleurs, l'introduction des composantes psychiques du revenu pose plus de problèmes que Becker ne semble le supposer. Il faut trouver un équivalent monétaire au « revenu psychique », si l'on veut pouvoir additionner tous les types de revenu. De plus, l'introduction de composantes psychiques pose un problème de réfutabilité des analyses proposées. Si la théorie débouche sur une prédiction précise concernant les salaires, cette prédiction pourra

être empiriquement validée ou rejetée. En revanche, le revenu psychique est *a priori* un concept plus flou, plus subjectif.

De ce point de vue, il nous semble justifié de se concentrer dans un premier temps sur la rentabilité pécuniaire de la thèse. C'est bel et bien la rentabilité monétaire des études qui est à l'origine de la théorie du capital humain, et il y a fort à parier que celle-ci n'aurait pas vu le jour sans la corrélation généralement observée entre durée des études et salaires. Si l'on s'aperçoit ensuite que les facteurs non-monétaires jouent un rôle essentiel, il nous reviendra alors de juger si la théorie économique en rend compte de façon satisfaisante ou non.

Nous appliquerons ensuite à des données françaises récentes (enquête Génération 1998 du Céreq) le modèle économétrique proposé en 1979 par Willis et Rosen, modèle qui se donne comme objectif de déterminer empiriquement les facteurs de la demande d'éducation, et en particulier le poids parmi ceux-ci de la rentabilité salariale escomptée.

Au début des années 1990, on s'inquiétait un peu partout dans le monde d'un éventuel manque de chercheurs qualifiés : le nombre de docteurs paraissait faible, eut égard aux besoins croissants des organismes de recherche, publics et privés. Ceci a entraîné une nouvelle orientation de la politique de recherche. « *En France, le nombre de bourses de thèse a doublé en 4 ans. Combinée avec un taux de chômage élevé chez les jeunes, cette politique a été un succès : le nombre de docteurs a doublé entre 1989 et 1995.* » (Mangematin, 2000, p. 742). Ainsi, au niveau macroéconomique, le nombre d'aides financières disponibles pour les doctorants semble un déterminant important du taux de poursuite d'études en thèse. C'est sur ce levier, plutôt que sur les salaires des chercheurs, que choisissent d'agir les autorités publiques, lorsqu'elles sont confrontées à une insuffisance du nombre de doctorants. Le fait que cela coûte moins cher peut sans doute expliquer ce choix, mais l'efficacité de cette politique peut aussi nous faire réfléchir sur le rôle des considérations financières dans le choix de poursuivre des études doctorales. Le salaire n'apparaîtrait-il pas ici plutôt comme une condition de possibilité que comme une motivation à proprement parler ? Autrement dit, l'hypothèse que nous voudrions formuler est qu'il faut un salaire pour pouvoir faire de la recherche, mais qu'on ne fait pas de la recherche pour obtenir un salaire.

Section I. L'influence des variables économiques

Nous voudrions dans un premier temps étudier, dans une optique macroéconomique, l'évolution du taux de poursuite d'études en thèse entre 1992 et 1999, en relation avec deux indicateurs souvent évoqués pour expliquer la poursuite d'études, le taux de financement et le taux de chômage. Le taux de poursuite d'études en thèse sera calculé en ramenant pour chaque année le nombre de nouveaux inscrits en thèse au nombre de diplômés de DEA. Les données sont issues des *Rapports sur les études doctorales*. Le nombre d'allocations de recherche du Ministère de l'éducation nationale disponibles chaque année sera ramené, non pas au nombre d'inscrits en thèse, mais au nombre de diplômés de DEA. Nous obtiendrons ainsi un indicateur du nombre de financements disponibles en fonction du « vivier » de candidats potentiels, plutôt qu'un indicateur qui contiendrait au dénominateur la variable dont nous souhaitons étudier l'évolution. Il faut néanmoins prendre garde au fait que l'allocation de recherche, si elle représente effectivement le financement le plus traditionnel pour les doctorants, n'est pas pour autant le seul mode de financement envisageable, en particulier en sciences dures où les doctorants ont accès à bien d'autres sources de financement. Nous prendrons par ailleurs en considération différents taux de chômage, l'un concernant spécifiquement les docteurs (18 mois après la soutenance), les deux autres concernant les diplômés de l'enseignement supérieur (entre 1 et 4 ans après la fin de leurs études), hommes et femmes séparément.

Sciences dures	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Diplômés DEA	13020	13421	14023	13065	13021	12128	11533	10671
Inscrits thèse	8104	8650	8589	8556	8036	7454	7284	7028
Inscr. thèse / DEA	62	64	61	65	62	61	63	66
Allocations	2849	3062	3034	2774	2573	2631	2617	2611
Allocations / DEA	22	23	22	21	20	22	23	24

Source : Rapports sur les études doctorales

SHS	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Diplômés DEA	13317	14318	15348	14491	15435	15357	15086	15302
Inscrits thèse	8160	8953	9889	9981	9848	9652	9317	8980
Inscr. thèse / DEA	61	63	64	69	64	63	62	59
Allocations	844	997	1085	1088	1044	1085	1181	1184
Allocations / DEA	6	7	7	8	7	7	8	8

Source : Rapports sur les études doctorales

Total	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Diplômés DEA	26337	27739	29371	27556	28456	27485	26619	25973
Inscrits thèse	16264	17603	18478	18537	17884	17106	16601	16008
Inscr. thèse / DEA	62	63	63	67	63	62	62	62
Allocations	3693	4059	4119	3862	3617	3716	3798	3795
Allocations / DEA	14	15	14	14	13	14	14	15

Source : Rapports sur les études doctorales

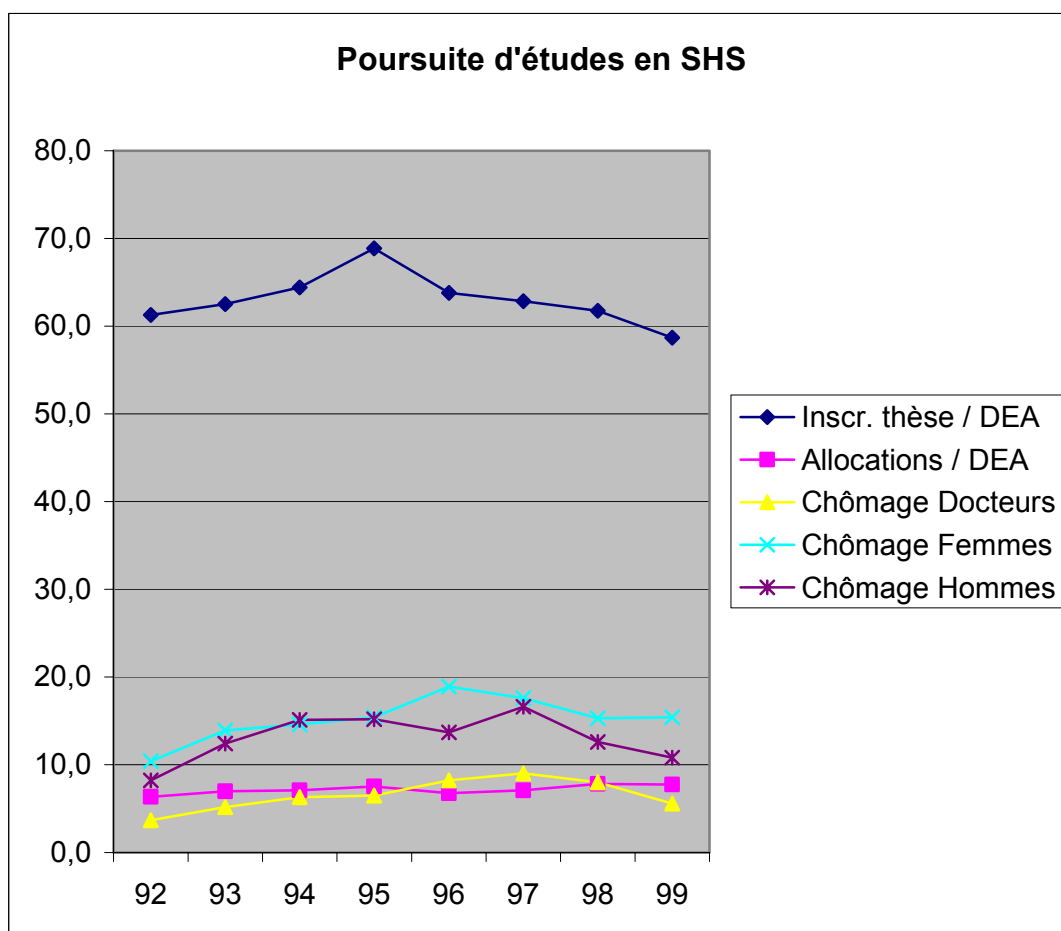
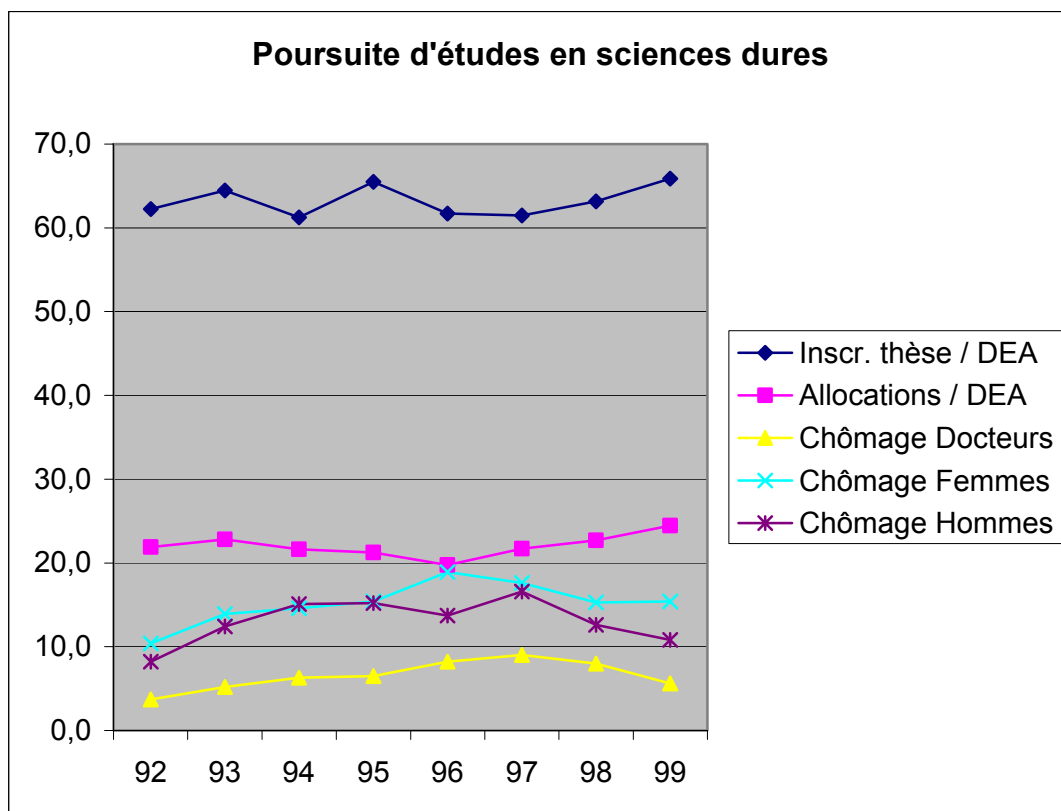
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Chômage Docteurs ¹	3,7	5,2	6,3	6,5	8,2	9	8	5,6
Chômage Femmes ²	10,4	13,9	14,6	15,4	18,9	17,6	15,3	15,4
Chômage Hommes ²	8,2	12,4	15,1	15,2	13,7	16,6	12,6	10,8

1 Proportion de docteurs sans emploi ou en emploi précaire (les deux catégories étaient confondues jusqu'en 1997) 18 mois après la soutenance, en % de la population observée.

Source : Rapports sur les études doctorales

2 Taux de chômage des femmes et hommes possédant un diplôme supérieur au baccalauréat, entre 1 et 4 ans après la fin de leurs études.

Source : INSEE, enquêtes Emploi



Coefficients de corrélation du ratio « Inscrits en thèse / Diplômés de DEA » avec...	En sciences dures	En SHS
le ratio « Allocations / Diplômés de DEA »	0,596 <i>0,119</i>	0,009 <i>0,983</i>
le taux de chômage des docteurs	- 0,335 <i>0,417</i>	0,229 <i>0,586</i>
le taux de chômage des diplômées de l'ens. sup. (femmes)	- 0,131 <i>0,757</i>	0,210 <i>0,618</i>
le taux de chômage des diplômés de l'ens. sup. (hommes)	- 0,233 <i>0,578</i>	0,621 <i>0,100</i>

Les probabilités critiques sont indiquées en italiques.

En sciences dures, le taux de poursuite d'études en thèse a connu une évolution un peu erratique durant la première moitié de la décennie, avant d'augmenter régulièrement à partir de 1997. Cette évolution cache une décroissance régulière du nombre de nouveaux inscrits en thèse depuis 1993. Ainsi, l'augmentation récente du taux de poursuite d'études provient du fait que le nombre de diplômés de DEA a décliné encore plus rapidement que le nombre d'inscrits en thèse. Le nombre d'allocations de recherche représente entre 20 et 24 % des diplômés de DEA, ce qui n'est pas négligeable.

Si l'on compare l'évolution des différents indicateurs retenus, il apparaît que le taux de poursuites d'études en thèse serait plutôt corrélé positivement au « taux de financement » et négativement aux taux de chômage. Ceci apparaît de manière particulièrement nette en fin de période, où le taux de poursuite d'études augmente en même temps que les financements disponibles, tandis que les différents taux de chômage sont en diminution.

En SHS, le taux de poursuite d'études en thèse a augmenté jusqu'en 1995, puis a diminué jusqu'en 1999. Cette évolution relative reflète bien l'évolution du nombre d'inscrits en thèse. Le nombre d'allocations de recherche disponibles en SHS est nettement moins important qu'en sciences dures, ne représentant cette fois que 6 à 8 % des diplômés de DEA. Cette situation est d'autant plus difficile que les doctorants en SHS ont par ailleurs moins de sources de financement alternatives que les doctorants en sciences dures. On sait que ceci n'est pas sans conséquence sur le taux d'abandon en thèse, ainsi que sur la durée des thèses. De ce point de vue, il ne faut pas oublier que les taux de poursuite d'études en thèse, relativement semblables en SHS et en sciences dures, recouvrent des réalités assez

différentes : en SHS beaucoup plus qu'en sciences dures, le nombre de thèses soutenues est bien inférieur au nombre de thèses entreprises.

Comme le « taux de financement » varie assez peu sur la période étudiée, il est difficile de dégager une corrélation entre celui-ci et le taux de poursuite d'études. En revanche, ce dernier connaît une évolution *grosso modo* similaire à celle des taux de chômage.

Au vu des corrélations observées, la logique à l'œuvre semble différente selon le domaine disciplinaire. Il semblerait que les étudiants en sciences dures soient sensibles au nombre d'allocations de recherche disponibles, ainsi qu'aux perspectives d'emploi en fin de thèse. En SHS se dessine davantage l'image d'une poursuite d'études « par défaut » : lorsque le taux de chômage augmente, le nombre d'inscrits en thèse augmente aussi du fait que les étudiants ne trouvent pas d'emploi (la thèse pouvant être abandonnée ensuite si les perspectives d'emploi s'améliorent).

Section II. La rentabilité monétaire du doctorat en France

1. Le contexte

Nous voudrions voir comment s'applique la théorie du capital humain au niveau du plus haut diplôme de l'enseignement supérieur, le doctorat. Cette question est centrale pour le système d'enseignement supérieur et de recherche français, puisque les docteurs constituent le « vivier » dans lequel celui-ci va puiser pour renouveler ces effectifs.

On s'est beaucoup inquiété ces dernières années de la question de l'insertion des jeunes docteurs. L'enseignement supérieur et la recherche publique constituaient traditionnellement leurs débouchés privilégiés, mais un désajustement quantitatif croissant est apparu entre le nombre de docteurs et les postes disponibles. Les pouvoirs publics ont alors cherché à promouvoir l'insertion des docteurs dans le secteur privé. L'association Bernard Grégory, les Doctoriales sont des initiatives emblématiques de cette volonté de montrer qu'une formation « par la recherche » n'équivaut pas nécessairement à une formation « pour la recherche ».

La question de l'insertion des docteurs repose de manière centrale sur la question de savoir ce qui motive les étudiants à s'engager dans des études doctorales.

Il est souvent admis que les salaires perçus par les jeunes docteurs sont faibles relativement à leur nombre d'années d'études. La question du financement de la recherche publique a récemment été au cœur de l'actualité. Or, il est intéressant de remarquer que les revendications des chercheurs ont souvent été davantage orientées vers une sauvegarde des emplois que vers une revalorisation des salaires. Les mouvements tels que « Sauvons la recherche » insistent principalement sur la nécessité de créer un nombre suffisant d'emplois statutaires. Cet arbitrage des chercheurs en faveur de l'emploi plutôt que des salaires pourrait expliquer un niveau de rémunération relativement faible.

On peut également mettre en avant le fait que les chercheurs bénéficient dans le secteur public de conditions de travail particulièrement attractives. En particulier, il leur est laissé une grande autonomie dans le choix de leurs sujets de recherche, ainsi que dans l'organisation de leur travail. Ces conditions de travail avantageuses pourraient aussi expliquer la faiblesse des salaires.

Par ailleurs, on peut s'inquiéter de savoir si la faiblesse des rémunérations ne décourage pas les vocations. Il apparaît donc important d'utiliser au mieux les données empiriques dont nous disposons pour savoir, d'une part, si la possession du diplôme de docteur apporte ou non un supplément de rémunération significatif, et d'autre part, si le choix de poursuivre ou non les études jusqu'au doctorat repose sur des motivations pécuniaires. C'est le double objectif que nous poursuivrons dans cette section.

2. Le modèle économétrique

Pour mesurer le poids dans la décision de poursuite d'études de la rentabilité monétaire escomptée, encore faut-il arriver à mesurer de manière adéquate cette rentabilité monétaire. Or on ne peut pas se contenter pour cela de comparer les salaires obtenus par les titulaires de thèse et par les diplômés de DEA (par exemple). Cette procédure a de grandes chances de donner des résultats trompeurs, et de ne pas refléter les paramètres pris en compte dans les processus de choix des individus. Le problème vient du fait que ces deux populations ne diffèrent pas que par le niveau de diplôme. Ceci ne serait le cas que si les individus avaient été répartis au hasard entre les deux catégories, comme dans une étude médicale contrôlée. En sciences sociales, il est en général impossible d'obtenir une répartition au hasard, d'où une grande difficulté à raisonner « toutes choses égales par ailleurs ». Les techniques de

régression multiple apportent une solution partielle à ce problème, mais elles ne peuvent agir qu'au niveau des variables observables. Autrement dit, le « toutes choses égales par ailleurs » n'est rétabli que pour les variables que l'on a pu mesurer et introduire dans le modèle.

Dans le cas qui nous occupe, il y a de bonnes raisons de penser que les aptitudes et les capacités de financements, responsables selon Becker des différences d'investissement en capital humain, sont en partie inobservées. Elles le seront plus ou moins suivant la qualité de la base de données dont on dispose, mais il est difficile de penser qu'elles puissent être observées en totalité. Si l'on suppose de plus que ces différences inobservées d'aptitudes et de capacités de financement influencent les décisions de poursuite d'études des individus (et il n'y a pas de raisons qu'il en soit autrement), on se trouve alors face à un problème de biais de sélection.

Certaines techniques économétriques, développées en particulier par le Prix Nobel James Heckman, permettent de faire face à ces problèmes de biais de sélection. L'objectif est de se rapprocher du cas idéal, mais évidemment impossible, où l'on pourrait observer pour chaque individu à la fois son salaire réel mais aussi le salaire qu'il aurait perçu s'il avait fait un autre choix de poursuite d'études (ce que l'on appelle le « contrefactuel »).

L'objectif final du modèle que nous allons présenter est de déterminer quels sont les déterminants de la poursuite d'études en thèse, et d'estimer empiriquement le rôle de la rentabilité escomptée parmi ces déterminants. Pour ce faire, nous nous inspirerons (en la simplifiant beaucoup) de la démarche suivie par Willis et Rosen (1979). Rappelons que l'objectif de ces auteurs est de modéliser la poursuite d'études au niveau « *college* », en se fondant sur la théorie de l'avantage comparatif. Cette théorie s'oppose selon eux à une vision unidimensionnelle du talent. En effet, elle prend en compte le fait que « *les plombiers peuvent avoir un potentiel très limité en tant qu'avocats, mais de la même façon les avocats peuvent avoir un potentiel moins élevé en tant que plombiers que ceux qui ont effectivement choisi cette voie.* » (Willis et Rosen, p. S11).

Tout en reprenant à leur compte la distinction beckerienne entre aptitudes et opportunités, les auteurs admettent que celle-ci est difficile à établir clairement de manière empirique, dans la mesure où « *les contraintes financières et les talents inobservés déterminent de manière conjointe les résultats observés* ». Ainsi, « *nous ne savons pas nécessairement si une personne a choisi d'aller au college parce qu'elle avait un talent pour cela ou parce qu'elle était riche.* » (Willis et Rosen, p. S11).

La démarche suivie par Willis et Rosen étant difficile à généraliser au-delà de deux alternatives, nous considérerons successivement le choix entre DEA et thèse, puis le choix entre DESS et thèse.

Le modèle appartient à la famille des modèles à régimes (*switching regression*). Il se compose de deux équations de gains, une pour chaque niveau de diplôme, et d'une équation de sélection, décrivant la répartition des individus entre chacun des deux régimes.

On fait l'hypothèse que chaque individu décide de poursuivre en thèse si l'accroissement relatif de salaire qu'il peut espérer excède les coûts associés à la poursuite d'études :

$$\frac{Y_{1i} - Y_{0i}}{Y_{0i}} > B_i$$

Y_{1i} est le salaire perçu par les titulaires d'un doctorat, Y_{0i} est le salaire perçu par les titulaires d'un DEA (ou d'un DESS). On suppose également que les coûts peuvent être représentés comme une fonction des caractéristiques personnelles de l'individu et d'un terme de perturbation aléatoire, supposé distribué suivant une loi normale $N(0, \sigma_s^2)$:

$$B_i = gZ_i + \varepsilon_{si}$$

Les éléments qui se trouvent de part et d'autre de l'inégalité précédente ne sont pas de même nature : on trouve à gauche des données purement objectives, relatives aux salaires. A droite sont rassemblés sous le titre de « coûts » des éléments objectifs et subjectifs. On trouve en effet dans cette catégorie tout ce qui agit sur la poursuite d'études en-dehors des considérations salariales. Les économistes rangent généralement dans cette catégorie hétéroclite ce qui a trait aux goûts : on peut voir là une marque de leur manque d'intérêt pour cette notion. Par ailleurs, on range parmi les « coûts » des éléments qui influencent positivement aussi bien que négativement la poursuite d'études, ce qui est peu satisfaisant.

Reste que le modèle a au moins un intérêt : isoler des autres les considérations salariales, et voir de quelle manière elles influencent la poursuite d'études en thèse. Il peut donc servir à établir un premier constat, avant d'aller plus loin dans l'étude de données plus subjectives.

Ainsi, la propension à poursuivre les études en thèse sera modélisée comme une fonction linéaire du gain salarial espéré et de caractéristiques personnelles de l'individu. L'individu i poursuivra en thèse si

$$I_i^* > 0$$

et s'arrêtera au niveau de diplôme de référence (DEA ou DESS) si

$$I_i^* \leq 0$$

où

$$I_i^* = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{Y_{1i} - Y_{0i}}{Y_{0i}} \right) + \alpha_2 Z_i + \varepsilon_i$$

Le modèle comporte également deux équations de gains, une pour les docteurs et une pour les diplômés de DEA (ou de DESS) :

$$\begin{aligned} Y_{1i} &= \beta_{10} + \beta_{11} X_i + \varepsilon_{1i} \\ Y_{0i} &= \beta_{00} + \beta_{01} X_i + \varepsilon_{0i} \end{aligned}$$

On suppose que les termes d'erreurs sont distribués normalement. La variable I^* n'est pas observée, on observe seulement une variable dichotomique traduisant le choix de l'individu i :

$$I_i = 1 \text{ si } I_i^* > 0$$

$$I_i = 0 \text{ si } I_i^* \leq 0$$

De plus, nous n'observons qu'un seul salaire pour chaque individu, correspondant au niveau de diplôme qu'il a effectivement choisi :

$$Y = Y_1 \text{ si } I_i = 1$$

$$Y = Y_0 \text{ si } I_i = 0$$

Plus précisément, on retient comme variable dépendante des équations de gains le logarithme du salaire. De même, on retient la différence des logarithmes $\ln Y_{1i} - \ln Y_{0i}$ comme approximation du taux de croissance $\frac{Y_{1i} - Y_{0i}}{Y_{0i}}$. Le modèle devient alors

$$I_i^* = \alpha_0 + \alpha_1(\ln Y_{1i} - \ln Y_{0i}) + \alpha_2 Z_i + \varepsilon_i$$

$$\ln Y_{1i} = \beta_{10} + \beta_{11} X_i + \varepsilon_{1i}$$

$$\ln Y_{0i} = \beta_{00} + \beta_{01} X_i + \varepsilon_{0i}$$

S'il y a un problème d'auto-sélection, il devient incorrect d'estimer les équations de gains simplement par les Moindres Carrés Ordinaires. Formellement, ce problème se pose lorsque le résidu de l'équation de participation est corrélé avec les résidus des fonctions de gains, autrement dit, lorsque les individus possèdent des caractéristiques inobservées qui agissent à la fois sur leur probabilité de poursuivre en thèse, et sur leurs gains.

Nous adopterons ici la démarche suivante. On estime tout d'abord un modèle *probit* correspondant à la forme réduite de l'équation de sélection :

$$I_i^* = \alpha_0 + \alpha_1 X_i + \alpha_2 Z_i + \varepsilon_i$$

On note

$$\psi_i = \alpha_0 + \alpha_1 X_i + \alpha_2 Z_i$$

Les équations de gains corrigées du biais de sélection s'écrivent

$$\ln Y_{1i} = \beta_{10} + \beta_{11} X_i + \sigma_{1\varepsilon} \left[\frac{f(\psi_i)}{F(\psi_i)} \right] + \eta_{1i}$$

$$\ln Y_{0i} = \beta_{00} + \beta_{01} X_i + \sigma_{0\varepsilon} \left[-\frac{f(\psi_i)}{1 - F(\psi_i)} \right] + \eta_{0i}$$

où

$$\sigma_{1\varepsilon} = Cov(\varepsilon_1, \varepsilon)$$

$$\sigma_{0\varepsilon} = Cov(\varepsilon_0, \varepsilon)$$

f et F sont les fonctions de densité et de distribution de la loi normale standard, respectivement. On ne connaît pas les vraies valeurs ψ_i , mais on peut les remplacer par leurs valeurs estimées, obtenues dans une première étape grâce au modèle *probit*.

$\lambda_1 = \frac{f(\psi_i)}{F(\psi_i)}$ est non-négatif, donc un coefficient $\sigma_{1\varepsilon}$ positif signifierait que le salaire obtenu

avec une thèse par les individus qui ont effectivement choisi de poursuivre en thèse est supérieur en moyenne au salaire qu'obtiendrait avec une thèse un individu tiré au hasard dans la population.

$\lambda_0 = -\frac{f(\psi_i)}{1 - F(\psi_i)}$ est non-positif, donc un coefficient $\sigma_{0\varepsilon}$ négatif indiquerait que le salaire des

diplômés de DEA est aussi biaisé à la hausse par rapport au salaire qu'aurait obtenu avec un DEA une personne tirée au hasard dans la population (la population comprenant ici les docteurs et les diplômés de DEA).

Nous estimerons donc dans un premier temps un modèle *probit*. La variable dépendante sera la probabilité de poursuivre les études en thèse plutôt que de les arrêter au niveau DEA (ou DESS). Nous serons alors en mesure d'estimer des équations de gains (une par niveau de diplôme) corrigées des biais de sélection.

Enfin, la dernière étape consiste à simuler, pour chaque individu, le salaire qu'il obtiendrait pour chacun des deux niveaux de diplôme. On peut alors estimer un nouveau modèle *probit*, dans lequel figure parmi les variables explicatives la variation de salaire prévue.

Notre modèle nous permet d'estimer le contrefactuel, c'est-à-dire le salaire qu'aurait obtenu un individu avec le diplôme qu'il n'a pas choisi. Ainsi, un individu ayant choisi un niveau DEA aurait perçu avec une thèse :

$$\ln Y_{li} = \beta_{10} + \beta_{11}X_i + \sigma_{1\varepsilon}\left[-\frac{f(\psi_i)}{1 - F(\psi_i)}\right] + \eta_{li}$$

De même, un docteur aurait gagné, s'il avait choisi de s'arrêter au niveau DEA :

$$\ln Y_{0i} = \beta_{00} + \beta_{01} X_i + \sigma_{0\varepsilon} \left[\frac{f(\psi_i)}{F(\psi_i)} \right] + \eta_{0i}$$

3. Les données : l'enquête Génération 98

L'enquête Génération 98 a été menée par le Céreq en mars 2001, auprès d'environ 55000 jeunes ayant quitté le système éducatif, à tous les niveaux de formation, en 1998. Il s'agit plus précisément de jeunes ayant quitté le système éducatif pour la première fois en 1998, c'est-à-dire sans interruption de plus d'un an hors service national, et âgés de moins de 35 ans. Parmi ces jeunes se trouvent 2177 docteurs et sortants de thèse, issus de toutes les disciplines universitaires. 1668 (soit environ 77 % d'entre eux) ont obtenu leur diplôme.

Nous n'avons retenu que les sortants ayant au minimum un niveau maîtrise. Le diplôme qui est considéré pour chaque individu correspond à son plus haut diplôme possédé en 1998. Ne sont retenus que les individus qui ont obtenu ce diplôme. Toutes les disciplines universitaires sont considérées, à l'exception de médecine, odontologie et pharmacie pour lesquelles les débouchés sont très spécifiques. De même, nous n'avons pas tenu compte de la filière Langues étrangères appliquées pour laquelle n'existent ni DEA, ni doctorat. Enfin, l'échantillon utilisé ne contient que les individus ayant un travail à temps plein en mars 2001. Nous arrivons finalement à un échantillon de 5759 individus. Le tableau suivant donne la répartition de l'échantillon par niveau de diplôme. Nous indiquons également, pour chaque niveau de diplôme, quelques caractéristiques résumant la distribution des salaires : moyenne, médiane, écart-type. Ces données permettent d'avoir un premier aperçu de la rentabilité comparée des différents diplômes.

On peut par exemple, en prenant le niveau maîtrise comme référence, calculer l'accroissement relatif de salaire auquel correspond l'obtention de chacun des diplômes de niveau supérieur. Il ne s'agit pas ici de comparer les différentes alternatives offertes à un sortant de maîtrise, puisque les écoles de commerce et d'ingénieur ont un fonctionnement spécifique, et ne font donc pas partie de ces alternatives. Nous pensons néanmoins qu'il est intéressant de les inclure à titre de comparaison. Toujours afin de rendre les résultats comparables, on calcule pour la thèse un taux d'accroissement annuel (en considérant que la thèse s'obtient en quatre ans après la maîtrise).

Ces premiers résultats sont à peu près conformes à l'intuition. On peut distinguer trois sous-ensembles. Les études en écoles d'ingénieur ou en écoles de commerce sont celles qui offrent le rendement le plus élevé. Les salaires obtenus, trois ans après la fin de leurs études, par les diplômés de DEA et de DESS sont relativement proches, alors même que les seconds bénéficient généralement auprès des étudiants d'une meilleure image en termes d'insertion professionnelle. L'augmentation de salaire liée à ces diplômes apparaît inférieure de moitié à celle dont bénéficient les diplômés d'écoles de commerce ou d'ingénieurs. Le doctorat offre une perspective de rendement intermédiaire entre ces deux groupes, en se rapprochant néanmoins plus des écoles. Mais si l'on prend en compte sa durée d'obtention, la thèse est le diplôme qui offre le rendement le plus faible.

Autrement dit, le doctorat est, parmi les possibilités offertes à un diplômé de maîtrise, celle qui lui permet de se rapprocher le plus des niveaux de salaire obtenus par les diplômés d'écoles. Mais cela est au prix d'un nombre d'années d'études plus important, et d'une entrée plus tardive sur le marché du travail que celle des diplômés d'écoles d'ingénieurs ou de commerce.

L'enquête ne donne que le salaire obtenu trois ans après la fin des études. On ne peut donc pas, et c'est une limite de ce travail, prendre en compte les perspectives de progression de carrière attachées à chaque diplôme.

Tableau 1 : Salaires par niveaux de diplôme, 3 ans après la fin des études

Diplôme	Effectif	Salaire moyen	Salaire médian	Ecart-type
Doctorat	1063	2047,58	1982	554,21
DEA	331	1755,08	1734	548,08
DESS	1344	1816,20	1780	551,43
Ecole d'ingénieurs	1023	2133,95	2104	502,14
Ecole de commerce	385	2352,27	2180	756,75
Maîtrise	1613	1436,86	1347	488,73

Source : CEREQ 2001. Nos calculs. Les salaires sont des salaires mensuels nets, en euros.

Tableau 2 : Taux d'accroissement relatifs

Diplôme	Taux d'accroissement	Taux d'accroissement annuel
Doctorat	+ 42,5 %	+ 9,3 %
DEA	+ 22,1 %	+ 22,1 %
DESS	+ 26,4 %	+ 26,4 %
Ecole d'ingénieurs	+ 48,5 %	+ 48,5 %
Ecole de commerce	+ 63,7 %	+ 63,7 %
Maîtrise	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>

Source : CEREQ 2001. Calculs effectués à partir des salaires moyens.

Tableau 3 : Situation professionnelle par niveaux de diplôme, 3 ans après la fin des études

Diplôme	Taux de chômage à 3 ans (%)	Emploi à durée limitée (%)	Emploi à temps partiel (%)
Doctorat	7,4	19	11
DEA	5,4	29	6
DESS	5,3	18	7
Ecole d'ingénieurs	1,9	6	1
Ecole de commerce	2,9	6	1

Source : CEREQ 2001. 2 premières colonnes : tableau présenté dans Béret, Giret, Recotillet (2002). Dernière colonne : nos calculs.

Notre échantillon ne comprend que les diplômés ayant obtenu un emploi à temps complet. Pour ce faire une idée de la rentabilité de la thèse, il convient de prendre en compte de manière plus large les situations respectives des différentes catégories de diplômés sur le marché du travail. Bien qu'ayant effectué les études les plus longues, les docteurs connaissent le taux de chômage le plus élevé, 3 ans après la fin des études. La part des CDD dans leurs emplois est nettement plus élevée que pour les diplômés d'écoles de commerce et d'ingénieurs, mais reste inférieure à ce qu'elle est pour les diplômés de DEA. Enfin, les docteurs connaissent également le taux d'emploi à temps partiel le plus élevé, alors que celui-ci est presque nul chez les diplômés d'écoles. Ces données ne permettent donc pas d'envisager une « compensation » d'un manque de rentabilité salariale de la thèse.

Nous allons par la suite essayer d'aller plus loin dans la mesure de la rentabilité de la thèse. Le problème fondamental que les chiffres que nous venons de considérer ne peuvent prendre en compte est celui de l'auto-sélection.

On a intégré dans les équations de gains des variables censées influencer directement sur les salaires. Deux variables reflètent les aptitudes : *RETARD* prend la valeur 1 si l'individu a obtenu son bac à 19 ans ou plus, et 0 sinon. *BACS* prend la valeur 1 si l'individu a un bac S, et 0 sinon. Le choix de cette dernière variable est plus contestable, mais la filière scientifique est traditionnellement celle qui accueille les meilleurs élèves. On choisit donc cette variable faute de mieux, car on ne dispose pas d'autres variables qui auraient pu refléter plus adéquatement les aptitudes (et notamment la mention au bac). On a également retenu une variable indiquant le sexe de l'individu (*FEMME* = 1 si l'individu est du sexe féminin). *PARIS* prend la valeur 1 si la commune de résidence à la fin des études appartient à la région parisienne, et 0 sinon. *DIPING* prend la valeur 1 si l'individu possède un diplôme d'école d'ingénieurs, et 0 sinon. Enfin, *PCADRE* prend la valeur 1 si le père de l'enquêté appartient à la catégorie « cadre, ingénieur, profession libérale, professeur », et 0 pour toutes les autres catégories socio-professionnelles.

On pourrait reprocher à nos équations de gains d'inclure un trop petit nombre de variables, mais nous ne pouvons intégrer ici aucune variable concernant l'emploi occupé. La première raison tient à la logique de notre modèle : il s'agit d'estimer pour chaque niveau de diplôme le salaire anticipé par l'individu. On ne peut donc prendre en compte que des données qui sont connues de l'individu au moment où il fait son choix. La deuxième raison est liée à la théorie du capital humain : celle-ci affirme que la valorisation du capital humain détenu ne dépend pas de l'emploi occupé. Les équations de gains conformes à cette théorie ne devraient donc contenir que des variables individuelles.

A l'instar de Willis et Rosen, nous faisons l'hypothèse que les anticipations de revenus sont rationnelles. En effet, ce sont les revenus obtenus *ex post* par les individus enquêtés qui constituent les variables dépendantes de nos équations de gains. Nous faisons donc l'hypothèse que les individus connaissent la relation qui s'établira *ex post* entre leurs caractéristiques individuelles et leur revenu (sans pour autant connaître le montant exact de celui-ci).

La théorie économique de la demande d'éducation peut bien sûr être critiquée sur la base du fait qu'elle suppose une bonne connaissance par les individus de leurs salaires futurs. On peut

remarquer que dans le cas des docteurs, l'importance des emplois publics parmi leurs débouchés rend cette hypothèse partiellement crédible : les salaires dans la fonction publique sont fixés selon des critères rigides et relativement bien connus.

Pour que le modèle soit identifiable, il faut trouver au moins une variable qui agisse sur les coûts, mais pas sur les salaires, c'est-à-dire une variable qui soit contenue dans Z mais pas dans X . Ces variables reflètent les capacités de financement, le milieu familial, les goûts... On a retenu ici la discipline universitaire à laquelle se rattache le diplôme obtenu par l'individu. Ce choix est justifié par le fait que la disponibilité de financements de thèse diffère fortement suivant les disciplines, ceci agissant directement sur le « coût » de la poursuite d'études en thèse.

La signification des variables est la suivante :

$$\text{Spécialités universitaires} \left\{ \begin{array}{l} SCEXA = 1 \text{ signifie « Sciences exactes »} \\ SCNAT = 1 \text{ signifie « Sciences naturelles »} \\ DROITECO = 1 \text{ signifie « Droit – Economie »} \\ LSH = 1 \text{ signifie « Lettres – Sciences humaines »} \end{array} \right.$$

Le tableau 4 donne les valeurs moyennes de ces variables dans l'échantillon, par niveaux de diplôme. S'agissant de variables muettes, la moyenne donne en fait la proportion d'individus possédant la caractéristique en question.

Les disciplines « droit-économie » et « lettres-sciences humaines » représentent une part importante des sortants de maîtrise et de DESS. A l'inverse, les sciences exactes et les sciences naturelles sont beaucoup mieux représentées parmi les sortants de thèse.²³

Sans surprise, les enfants de cadres sont plus nombreux parmi les docteurs que parmi les diplômés de maîtrise (on passe presque d'un quart à la moitié). De même, on constate que plus l'on va vers des diplômes élevés, plus la proportion d'étudiants en retard diminue, plus la part des titulaires de bac S augmente, plus la part des femmes diminue. Il est intéressant de constater que le profil des diplômés de DEA se rapproche de celui des docteurs, tandis que le profil des diplômés de DESS est plus proche de celui des diplômés de maîtrise. La différence

²³ Comme nous l'avons vu précédemment, le nombre d'inscrits en thèse est sensiblement le même en sciences dures et en SHS. Mais le taux d'abandon est bien supérieur en SHS, or nous travaillons ici sur les individus ayant obtenu leur diplôme. Les sciences dures sont donc logiquement mieux représentées que les SHS.

n'est pas toujours très importante, mais elle va toujours dans le même sens. Il y a donc bien un profil particulier des étudiants qui se dirigent vers une filière « recherche », alors même qu'il s'agit dans les deux cas d'un diplôme de niveau bac + 5. Ce sont davantage des garçons, scientifiques, d'origine sociale élevée et brillants scolairement.

Tableau 4 : Moyennes par niveaux de diplôme

	Variables	Thèse	DEA	DESS	Maîtrise
<i>Discipline</i>	<i>SCEXA</i>	40,5 %	22,1 %	21,4 %	14,4 %
	<i>SCNAT</i>	37,3 %	24,2 %	9,0 %	11,3 %
	<i>DROITECO</i>	12,2 %	31,7 %	48,5 %	47,4 %
	<i>LSH</i>	10,0 %	19,9 %	15,4 %	20,6 %
	<i>PCADRE</i>	46,4 %	42,6 %	40,8 %	26,9 %
	<i>PARIS</i>	26,4 %	28,4 %	20,3 %	14,1 %
	<i>DIPING</i>	20,3 %	7,6 %	5,5 %	0,0 % ²⁴
	<i>RETARD</i>	13,8 %	18,1 %	23,4 %	32,6 %
	<i>BACS</i>	82,7 %	65,6 %	57,8 %	38,4 %
	<i>FEMME</i>	39,4 %	45,6 %	51,3 %	61,5 %

Source : CEREQ 2001. Nos calculs.

4. Les résultats : une rentabilité faible

On commence par présenter les résultats portant sur la comparaison Thèse/DEA, puis ceux portant sur la comparaison Thèse/DESS.

Dans l'estimation *probit* de la forme réduite de l'équation de sélection (tableau 5), peu de variables sont significatives. Seuls les étudiants en sciences exactes ou naturelles ont une probabilité significativement plus élevée que les étudiants en lettres et sciences humaines de poursuivre en thèse. De même, la possession d'un diplôme d'ingénieur semble favoriser la poursuite d'études en thèse. La CSP du père, le niveau scolaire, le sexe ne semblent pas avoir d'influence à ce niveau.

Dans un deuxième temps, on utilise les résultats de cette estimation pour obtenir des équations de salaire corrigées des biais de sélection.

²⁴ La question sur la possession d'un diplôme d'école d'ingénieurs n'était posée qu'aux sortants d'un 3^{ème} cycle universitaire.

Tableau 5 : Equations de sélection, modèles *probit*

		Thèse / DEA				Thèse / DESS			
		Forme réduite		Modèle structurel		Forme réduite		Modèle structurel	
Variables		Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.
<i>Discipline</i>	<i>CONSTANTE</i>	0,195	0,114	0,804	0,000	- 0,571	0,000	- 0,422	0,000
	<i>SCEXA</i>	0,733	0,000	0,342	0,009	0,721	0,000	0,460	0,000
	<i>SCNAT</i>	0,695	0,000	0,323	0,012	1,293	0,000	1,067	0,000
	<i>DROITECO</i>	- 0,105	0,406	- 0,214	0,098	- 0,447	0,000	- 0,471	0,000
	<i>LSH</i>	<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>	
	<i>RETARD</i>	- 0,097	0,366			- 0,411	0,000		
	<i>BACS</i>	0,003	0,975			- 0,033	0,651		
	<i>FEMME</i>	0,004	0,965			- 0,177	0,003		
	<i>PCADRE</i>	0,113	0,148			0,186	0,001		
	<i>PARIS</i>	- 0,038	0,660			0,288	0,000		
	<i>DIPING</i>	0,371	0,003			0,685	0,000		
	$\ln Y_1 - \ln Y_0$			- 3,838	0,000			- 6,952	0,000
	Effectif	1394		1394		2407		2407	
	Log likelihood	- 700		- 666		- 1278		- 1244	
	Pseudo R ²	0,084		0,129		0,227		0,247	

Tableau 6 : Equations de salaire corrigées des biais d'auto-sélection

	Thèse / DEA				Thèse / DESS			
	Thèse		DEA		Thèse		DESS	
Variables	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.
<i>CONSTANTE</i>	7,555	0,000	7,340	0,000	7,506	0,000	7,451	0,000
<i>RETARD</i>	0,001	0,947	- 0,068	0,093	- 0,006	0,771	- 0,009	0,608
<i>BACS</i>	0,011	0,658	0,169	0,000	0,032	0,172	0,103	0,000
<i>FEMME</i>	- 0,102	0,000	- 0,115	0,000	- 0,105	0,000	- 0,158	0,000
<i>PCADRE</i>	0,031	0,041	0,051	0,100	0,033	0,029	0,054	0,000
<i>PARIS</i>	0,099	0,000	0,184	0,000	0,106	0,000	0,164	0,000
<i>DIPING</i>	0,093	0,000	0,233	0,000	0,109	0,000	0,203	0,000
<i>MILLS</i>	0,022	0,706	0,046	0,472	0,053	0,024	0,063	0,010
Effectif	1063		331		1063		1344	
R^2	0,098		0,252		0,102		0,184	

Dans l'équation de salaire des docteurs, plusieurs variables sont significatives. Etre une femme entraîne une diminution du salaire de 10 % environ. Avoir un père cadre, résider en région parisienne et avoir un diplôme d'ingénieur augmentent le salaire. La mesure des aptitudes que nous avons retenue n'a pas d'effet significatif sur les salaires. Il est fort possible qu'une mesure plus précise des aptitudes nous aurait permis de déceler un effet sur les salaires.

Le R^2 reste relativement faible, avec 9,8 % de variance expliquée.²⁵ En revanche, nos variables permettent d'expliquer une part plus importante de la variance des salaires des diplômés de DEA : 25,2 %. Contrairement à ce que nous avons observé pour les docteurs, le fait d'avoir un bac S joue très significativement sur les salaires et entraîne un gain de 16,9 %. Le fait d'être en retard au bac entraîne lui une baisse de salaire (le coefficient n'est significatif qu'à 10 %). Le DEA n'étant pas réellement un diplôme de sortie (puisque'il constitue en principe la première étape des études doctorales), on peut penser que ce diplôme ne suffit pas en lui-même à garantir un revenu élevé, et que seuls les meilleurs parviendront à obtenir un salaire intéressant. Néanmoins, ce résultat est fragile, eu égard notamment à la nature approximative des variables retenues. Le fait d'être une femme entraîne un désavantage salarial encore plus prononcé que dans le cas des docteurs (baisse de 11,5 %). Habiter en région parisienne et avoir un père cadre correspondent à un *bonus* salarial nettement plus élevé pour les diplômés de DEA que pour les docteurs.

Les termes de sélection ne sont significatifs ni pour les docteurs, ni pour les diplômés de DEA. Autrement dit, le salaire d'une personne qui a choisi de poursuivre en thèse n'est pas supérieur, en moyenne, à ce que serait le salaire d'une personne tirée au hasard dans la population. Ou encore, il ne semble pas y avoir des facteurs inobservés qui augmentent à la fois la probabilité de poursuivre en thèse, et le salaire à la sortie de la thèse (*idem* pour le DEA).

Dans un troisième temps, on utilise les résultats des équations de gains pour estimer, pour chaque individu, la variation de salaire qu'il peut anticiper en sortant au niveau thèse plutôt qu'au niveau DEA. Ce terme est introduit dans l'équation de sélection, fournissant ainsi un test de l'hypothèse économique selon laquelle les études ne sont entreprises que si elles sont rentables en termes salariaux.

Les résultats figurent dans le tableau 5, et correspondent à l'estimation du modèle structurel. On observe que le terme correspondant à l'augmentation de salaire anticipée est négatif et significatif. L'hypothèse économique n'est donc pas confirmée. Il convient évidemment d'être prudent quant à la validité de cette conclusion, en raison du faible pourcentage de variance expliquée par les équations de gains. Par rapport à la forme réduite de l'équation de sélection, les mêmes variables restent significatives. Ces variables agissent sur les choix en plus du rendement salarial anticipé. On peut supposer qu'elles sont corrélées avec les capacités de financement ou les goûts. On pourrait expliquer le coefficient positif associé aux sciences par la plus grande disponibilité de financements de thèse dans ces disciplines.²⁶

Le tableau suivant donne les moyennes des salaires prévus, aux deux niveaux de sortie, pour les sortants de thèse et les sortants de DEA. Cela donne, par rapport aux indications fournies précédemment, une autre image de la rentabilité moyenne de la thèse.

²⁵ Outre le petit nombre de variables que la logique de notre modèle nous autorise à prendre en considération, la faiblesse du R^2 peut aussi s'expliquer par le fait que nous considérons des groupes relativement homogènes, au moins par le niveau de diplôme : les facteurs qui les différencient sont donc plus délicats à observer.

²⁶ « *L'accès aux financements diffère fortement selon les disciplines. [...] Si les sciences de l'homme et de la société disposent d'un contingent plus faible d'allocations de recherche, elles subissent surtout une quasi-absence d'autres financements, provenant des entreprises ou des collectivités locales.* » (MEN, 2002, p. 5)

Tableau 7 : Salaires moyens estimés à l'aide des équations de salaire

	Sortants thèse	de Sortants DEA	de Sortants thèse	de Sortants DESS	de
Thèse	1987,72	1884,31	1987,99	1779,35	
DEA / DESS	1951,15	1695,13	2068,89	1751,95	
Variation relative	+ 1,87 %	+ 11,16 %	- 3,91 %	+ 1,56 %	

D'après ces chiffres, le salaire qu'auraient obtenus les sortants de thèse s'ils s'étaient arrêtés au niveau DEA est supérieur au salaire qu'ont obtenu ceux qui ont effectivement arrêté après le DEA. Ainsi, faire une simple comparaison des salaires obtenus par les sortants des deux niveaux de diplômes aboutit à surestimer l'avantage salarial de la poursuite d'études en thèse, puisque l'on sous-estime le coût d'opportunité. Le chiffre obtenu ici (+ 2 %) paraît extrêmement faible, surtout une fois rapporté à la durée d'obtention de la thèse. Il faut néanmoins prendre garde au fait que ce taux d'accroissement relatif ne représente pas un taux de rendement. La raison essentielle en est que le coût d'opportunité est fréquemment diminué par la présence d'un financement de thèse (ou même d'un emploi salarié en parallèle à la thèse). Pour autant, ces résultats incitent à penser que la perspective d'un gain salarial important n'est pas un facteur qui influence la décision de poursuite d'études à ce niveau.

D'après les résultats obtenus ici, les sortants de DEA auraient gagné davantage à faire une thèse, en termes relatifs, que ceux qui ont effectivement continué en thèse. Ce résultat paradoxal concorde avec le signe négatif du coefficient lié à l'augmentation de salaire attendue dans le modèle *probit* structurel.

On peut remarquer que les sortants de thèse obtiennent aux deux niveaux de sortie des salaires supérieurs en valeur absolue aux sortants de DEA. Ce résultat peut s'expliquer par le fait qu'en moyenne, ce sont les plus « doués » qui poursuivent en thèse. Comme l'avantage salarial est plus important au niveau DEA qu'au niveau thèse, cela explique le résultat statistique paradoxal noté plus haut. Ce résultat est peut-être dû au fait que les variables retenues dans nos équations de salaire expliquent une plus grande part de la variance des salaires au niveau DEA qu'au niveau thèse.

En référence à la logique de notre modèle, le fait que le R^2 soit plus élevé pour les DEA que pour les thèses pourrait signifier que les variations de salaires entre sortants de DEA sont plus « prédictibles » en fonction des caractéristiques connues des individus, que ne le sont les

variations de salaires entre docteurs. Ceci est finalement logique si l'on pense qu'une large part des docteurs trouvent un emploi dans la fonction publique (en particulier dans l'enseignement supérieur), où les salaires sont fixés de manière relativement rigide et varient peu en fonction des caractéristiques personnelles des individus.

En ce qui concerne la comparaison entre sortants de thèse et sortants de DESS, la forme réduite de l'équation de sélection indique là encore des effets « disciplines » : effet positif pour les sciences exactes et pour les sciences naturelles, négatif (par rapport à la référence, LSH) pour droit-économie. Les enfants de cadres ont significativement plus de chances de poursuivre en thèse que les autres. Les variables de niveau scolaire et de sexe sont significatives, contrairement à ce que l'on avait observé au niveau du choix DEA/Thèse. Le fait d'être un garçon et de ne pas être en retard au bac augmentent la probabilité de choisir la « filière longue » conduisant au doctorat plutôt que la « filière courte » du DESS.

L'équation de salaire des docteurs ne change pas, à l'exception du fait que cette fois l'effet de sélection est significatif. L'équation de salaire des sortants de DESS montre que le retard au bac ne joue pas de manière significative sur les salaires. Les autres variables sont significatives, de même que le terme de sélection. Il est positif, ce qui signifie que les individus qui ont choisi le DESS obtiennent en moyenne avec ce diplôme un salaire moins élevé qu'un individu tiré au sort dans la population. Le fait que les deux termes de sélection soient positifs indique en fait un *avantage absolu* des docteurs par rapport aux diplômés de DESS : ils gagneraient en moyenne davantage que ces derniers, que ce soit dans le niveau de diplôme qu'ils ont choisi ou dans celui qu'ils n'ont pas choisi.

Comme dans le modèle concernant le choix entre thèse et DEA, le terme correspondant à l'augmentation de salaire attendue dans le *probit* structurel est négatif et significatif. Autrement dit, les individus qui auraient eu le plus grand avantage salarial à poursuivre en thèse sont ceux qui ont le moins de chance de le faire...

Les moyennes des simulations de salaires confirment que les docteurs obtiennent un rendement inférieur à celui qu'auraient obtenu les diplômés de DESS, s'ils avaient choisi la thèse. Ce rendement est même... négatif, ce qui signifie qu'étant données leurs caractéristiques, les docteurs auraient gagné davantage en sortant avec un DESS qu'en poursuivant en thèse.

On s'aperçoit qu'en valeur absolue, les salaires de ceux qui ont choisi la thèse sont partout supérieurs aux salaires de ceux qui ont obtenu un DEA ou un DESS. On a donc affaire à un avantage absolu plutôt qu'à un avantage comparatif, au bénéfice des diplômés de thèse. Ceux-

ci possèdent des caractéristiques (ce sont plus souvent des hommes, et ils détiennent plus souvent un bac S) qui les rendent aptes à obtenir une rémunération plus importante sur le marché du travail, et ceci quel que soit leur niveau de sortie (thèse, DEA ou DESS). En revanche, ce n'est pas eux qui avaient le plus grand avantage relatif à poursuivre des études doctorales.

Ainsi, la théorie des avantages comparatifs soutenue par Willis et Rosen (et confirmée par leurs données) ne semble pas à l'œuvre dans les choix étudiés ici. Mais cette remise en cause peut très bien s'expliquer par le fait que les alternatives étudiées ne sont pas très différentes : il s'agit dans tous les cas de diplômes universitaires de 3^{ème} cycle, et non plus de plombiers et d'avocats comme dans l'exemple de Willis et Rosen cité plus haut ! On peut donc imaginer que les aptitudes requises soient à peu près les mêmes (surtout dans le cas du choix entre DEA et thèse).

Nous avons pour objectif d'évaluer le rendement salarial de la thèse, ainsi que l'importance des motivations pécuniaires dans les choix d'orientation au niveau du 3^{ème} cycle, en tenant compte des biais dus à l'auto-sélection.

Nos résultats montrent une rentabilité « réelle » extrêmement faible voire négative, très inférieure à la rentabilité « apparente », du fait d'une réévaluation du manque à gagner. En effet, les docteurs, s'ils étaient sortis au niveau DEA ou DESS, auraient obtenus des salaires plus élevés que ceux qui sont réellement sortis au niveau DEA ou DESS. Nous rappelons qu'il faudrait, pour améliorer ces résultats, tenir compte des financements de thèse qui, en sciences notamment, viennent souvent compenser en partie le manque à gagner.

Le terme correspondant à la variation de salaire prévue joue significativement et négativement dans les modèles *probit* structurels, de plus d'autres variables jouent aussi. Combiné à la faiblesse de la rentabilité « réelle », cela laisse penser que d'autres facteurs sont également à l'œuvre dans les choix d'orientation en 3^{ème} cycle :

- l'obtention de bourses et d'aides financières diverses a sans doute un rôle incitatif important. C'est une interprétation possible de l'effet « discipline », puisque les financements sont plus nombreux en sciences ;
- l'aide financière des parents peut jouer également, ce qui est indirectement mesuré ici par le rôle de la CSP du père ;
- d'autres facteurs plus difficiles à appréhender empiriquement peuvent également exercer une influence non négligeable : goût pour les études ou goût pour les métiers de la recherche.

Les résultats obtenus ici doivent être relativisés du fait qu'ils n'intègrent pas les perspectives d'évolution des salaires au cours de la carrière. La théorie du capital humain fait référence aux revenus escomptés sur la vie entière, or nous avons utilisé comme *proxy* le revenu perçu trois ans après la fin des études. Un argument en faveur de cette approximation est que le salaire perçu en début de carrière a vraisemblablement plus de poids dans les décisions des étudiants que le salaire perçu en fin de carrière, ceci en raison d'une certaine « myopie » des étudiants. Par ailleurs, Ehrenberg (1992) note que les professeurs ont en général des profils âge-gains plus plats que dans les autres carrières.

Nos résultats sont corroborés par l'étude menée par Jean Bourdon, sur une population certes plus réduite puisqu'il s'agit de diplômés d'écoles d'ingénieurs : ayant estimé une fonction de gains, celui-ci conclut que *« l'événement « thèse » n'est ici pas significatif et le coefficient est minime. Ce résultat, en terme d'investissement éducatif, validerait l'idée de ce « détour » de la thèse comme ralentissant le phénomène de valorisation par l'ancienneté : dans le choix de l'orientation vers la thèse, l'aspect hédoniste est à privilégier puisque ces tests ne permettent pas d'avancer que la thèse est un investissement « rentable » pour un ingénieur : « une année de formation en plus est une année d'ancienneté en moins » »* (Bourdon, 2002, p. 92). Il souligne néanmoins qu' *« à l'inverse, l'impact existe plus nettement dans les fonctions de R&D et surtout permettrait de compenser l'aspect en moyenne sous rémunérateur des fonctions de R&D en rapport aux autres fonctions. »* (p. 92).

Une des caractéristiques propres du capital humain, et qui le distingue radicalement du capital physique, est sa personnalisation : il est inséparable de la personne de l'investisseur. On peut imaginer qu'aucune considération d'ordre affectif n'entre en compte dans le choix d'investir ou non dans une machine : le seul élément considéré sera alors sa rentabilité monétaire. Mais cela est beaucoup plus difficile dans le cas de l'investissement en capital humain. En effet, le choix de poursuivre telles ou telles études est inséparable d'un projet de vie, et il est très probable que des considérations autres que financières interviennent alors. Nous allons maintenant étudier empiriquement le choix de poursuite d'études en thèse, en nous autorisant à prendre en considération des éléments autres que la rentabilité monétaire. Nous verrons ensuite si la théorie du capital humain, qui n'interdit pas *a priori* la prise en compte de tels facteurs, est réellement apte à les intégrer de manière satisfaisante à son cadre d'analyse.

Chapitre 2. Etude des motivations à poursuivre des études doctorales

Au vu des résultats obtenus dans le chapitre 1, il apparaît que la rentabilité pécuniaire n'est pas le principal motif de la poursuite d'études en thèse. Nous voudrions maintenant examiner d'une façon moins restrictive quels peuvent être les motifs de cette décision.

Notre objectif d'élargir le point de vue au-delà de la stricte rentabilité salariale nous amènera tout d'abord à étudier les déterminants de la satisfaction au travail des docteurs. Nous recourrons là encore à l'enquête Génération 98, qui contenait justement un certain nombre de questions sur la satisfaction des individus vis-à-vis de leur emploi. En étudiant les réponses données par les docteurs, nous espérons mieux cerner quelles étaient leurs motivations en faisant une thèse.

Deux enquêtes que nous avons menées permettent d'en savoir plus sur les représentations des étudiants concernant cet objet complexe, ambigu, qu'est la thèse. Les économistes ont une répugnance à considérer tout ce qui ressemble à des données subjectives. Ils préfèrent habituellement travailler sur des données chiffrées et objectives, telles que les prix et les revenus. Ils préfèrent ne pas recourir à des considérations psychologiques, et poser une hypothèse de rationalité qui leur permet de s'en passer. Face à une situation donnée (contrainte de budget, prix), il y a un seul comportement rationnel, celui qui maximise l'utilité.

L'article « *De gustibus non est disputandum* », de Gary Becker et George Stigler, illustre bien cette position. Selon ces auteurs, il faut recourir le moins possible à des modifications de la fonction d'utilité, et tout changement dans les comportements observés doit pouvoir être ramené à des modifications de prix ou de revenu. Ils obtiennent ce résultat en recourant à des prix qui ne peuvent pas être observés, mais sont calculés par le théoricien (ils parlent de *shadow prices*).

On peut aussi citer la doctrine des préférences révélées, de Paul Samuelson, selon laquelle les préférences doivent être déduites des actions des individus, plutôt que de leur demander directement ce qu'ils préfèrent.

Pourtant, nous soutiendrons que les données subjectives sont importantes à examiner, et peuvent constituer un objet d'études pertinent. Elles fournissent des indications qui sont complémentaires aux données « objectives », et permettent d'éclairer de manière plus complète les motivations des individus et leurs prises de décision.

Les économistes eux-mêmes s'ouvrent d'ailleurs de plus en plus à l'usage de ce type de données. Ainsi, les économistes des conventions considèrent que les représentations sont un objet d'études essentiel.

Ce sont justement les représentations des étudiants de maîtrise de l'Université de Bourgogne qui sont au cœur de la première enquête que nous examinerons. Elle montre que si la quasi-totalité des étudiants de maîtrise souhaitent poursuivre des études, peu en revanche se tournent vers les DEA et *a fortiori* vers la thèse. Ces diplômes sont vus comme offrant peu de débouchés en-dehors de l'enseignement supérieur et de la recherche, au contraire des DESS, perçus comme des formations « professionnalisantes ».

La seconde enquête présente le point de vue des doctorants eux-mêmes. A l'occasion des Doctoriales 2004 en Bourgogne, ceux-ci étaient interrogés sur leurs perspectives d'avenir, ainsi que sur leur évaluation des études doctorales.

Le fait que la thèse apparaisse aux étudiants comme un diplôme dédié principalement aux métiers de l'enseignement supérieur et de la recherche publique est sans doute lié au fonctionnement du système académique. Celui-ci dépend crucialement des doctorants pour sa reproduction (renouvellement des effectifs) mais aussi pour son fonctionnement quotidien, dans la mesure où les doctorants constituent souvent une part importante de la main-d'œuvre dans les laboratoires.

La thèse peut-elle dès lors être identifiée à une formation spécifique au sens de Becker ? Nous montrerons que les difficultés d'insertion des docteurs dans les entreprises ne sauraient être expliquées uniquement par la spécificité des compétences acquises durant la formation doctorale. Cela va plus loin dans la mesure où le « monde » académique semble fondé sur des conventions structurellement différentes de celles qui fondent le « monde » industriel. Ceci explique que l'hybridation souhaitée par les pouvoirs publics entre recherche publique et recherche privée soit toujours assez limitée à l'heure actuelle. La recherche publique est marquée par un type d'intérêt et des temporalités qui lui sont propres. Ainsi, la thèse doit être analysée comme un investissement dans un champ spécifique, distinct du champ économique.

Section I. La thèse, un passeport pour l'enseignement supérieur et la recherche publique

1. Etude de la satisfaction au travail des docteurs

A. La satisfaction dépend du type d'emploi

Afin de mieux connaître quelles peuvent être les motivations à entreprendre la réalisation d'une thèse, il nous semble pertinent de s'interroger sur ce que les docteurs interrogés dans le cadre de l'enquête Génération 98 pensent de l'emploi qu'ils ont obtenu, trois ans après la soutenance. En examinant quelles dimensions de l'emploi leur apparaissent comme les plus importantes, ou le rapport qu'ils établissent entre leur emploi et leur niveau de compétence, on peut espérer en savoir plus sur l'image que se font les docteurs du diplôme qu'ils ont obtenu.

Nous nous intéresserons ici aux sortants de niveau doctorat, qui ont obtenu leur diplôme, et qui ont un travail à temps plein en mars 2001. Toutes les disciplines sont considérées, sauf médecine, odontologie et pharmacie, pour lesquelles les débouchés sont très spécifiques. Nous arrivons ainsi à un échantillon de 1063 docteurs.

Nous avons procédé à un regroupement en quatre catégories des emplois occupés par les docteurs :

1. Recherche publique : enseignants du supérieur, chercheurs de la recherche publique
2. Public hors recherche : principalement enseignants du secondaire
3. Recherche privée : ingénieurs ayant des fonctions de recherche et d'études
4. Privé hors recherche : autres emplois dans le secteur privé

Notre échantillon se répartit ainsi entre ces quatre catégories :

Secteur	Effectif	Pourcentage
Recherche publique	484	46 %
Public hors recherche	139	13 %
Recherche privée	312	29 %
Privé hors recherche	128	12 %
Total	1063	100 %

Il apparaît une prédominance des débouchés traditionnels des docteurs : l'enseignement supérieur et la recherche publique. Néanmoins plus de la moitié des docteurs ont trouvé un emploi en-dehors de ce secteur. Dans la mesure où près d'un tiers des docteurs travaillent dans la recherche privée, on peut dire que la majorité des docteurs se sont insérés dans des fonctions de recherche.

Nous allons maintenant présenter des statistiques descriptives pour les quatre questions auxquelles nous nous sommes intéressé, en distinguant les répondants par type d'emploi obtenu.

La première question est « *à propos de cet emploi, diriez-vous que vous étiez utilisé(e)...* »

	Rech. pub.	Pub. hors rech.	Rech. privée	Privé hors rech.	Total
À votre niveau de compétence	93 %	59 %	75 %	68 %	80 %
En dessous de votre niveau de compétence	6 %	39 %	23 %	31 %	19 %
Au dessus de votre niveau de compétence	1 %	2 %	2 %	1 %	1 %

80 % des docteurs interrogés estiment être employés à leur niveau de compétence, mais ce pourcentage connaît de larges variations suivant le type d'emploi. C'est de loin dans la recherche publique qu'il est le plus élevé. Les plus insatisfaits à ce niveau sont les enseignants du secondaire, qui composent l'essentiel de la deuxième catégorie. On pourra remarquer qu'ils sont malgré tout presque 60 % à se déclarer employés à leur niveau de compétence.

La deuxième question est « *diriez-vous de votre emploi actuel qu'il vous permet de vous réaliser professionnellement ?* »

	Rech. pub.	Pub. hors rech.	Rech. privée	Privé hors rech.	Total
Oui, tout à fait	78 %	64 %	65 %	65 %	71 %
Oui, plutôt	19 %	23 %	22 %	17 %	20 %
Non	3 %	13 %	12 %	17 %	9 %
Ne sait pas	0 %	0 %	1 %	1 %	0 %

La recherche publique se distingue des trois autres types d'emploi sur la question de la réalisation professionnelle. C'est en effet dans ce secteur que la réalisation semble être la plus importante, même si la différence avec les autres types d'emploi n'est pas très élevée.

La troisième question est « *par rapport au travail que vous faites, diriez-vous que vous êtes : »*

	Rech. pub.	Pub. hors rech.	Rech. privée	Privé hors rech.	Total
Très bien payé	2 %	5 %	3 %	5 %	3 %
Plutôt bien payé	51 %	55 %	71 %	63 %	59 %
Plutôt mal payé	39 %	37 %	24 %	30 %	33 %
Très mal payé	8 %	3 %	2 %	2 %	5 %

Près de la moitié des docteurs employés dans l'enseignement supérieur et la recherche publique s'estiment plutôt mal ou très mal payés. De manière générale, la satisfaction vis-à-vis du salaire est plus élevée dans le secteur privé que dans le secteur public. Il est intéressant de voir dans quelle mesure ces données subjectives reflètent fidèlement les données objectives.

Type d'emploi	Salaire moyen en euros	Ecart-type	CV
Rech. pub.	1930,52	360,55	0,187
Pub. hors rech.	1894,28	678,34	0,358
Rech. privée	2260,94	516,17	0,228
Privé hors rech.	2136,58	850,77	0,398

Ces données confirment que les salaires sont effectivement moins élevés dans le secteur public. D'autre part, la variabilité des gains (indiquée par le coefficient de variation), est systématiquement moindre dans les fonctions de recherche que dans les fonctions hors-recherche.

La quatrième question est « *aujourd'hui, vous diriez :* »

	Rech. pub.	Pub. hors rech.	Rech. privée	Privé hors rech.	Total
Ma situation actuelle me convient	83 %	79 %	82 %	73 %	81 %
Ma situation actuelle ne me convient pas	14 %	19 %	16 %	27 %	17 %
Ne sait pas	3 %	2 %	2 %	0 %	2 %

Le niveau de satisfaction globale des docteurs vis-à-vis de leur situation actuelle est assez élevé. Il varie assez peu suivant le type d'emploi. Néanmoins, le test du Khi 2 amène à rejeter l'hypothèse d'indépendance, comme cela est d'ailleurs le cas pour les tableaux précédents.

On peut remarquer que le niveau de satisfaction est toujours plus élevé pour les docteurs occupant des fonctions de recherche (mais sans qu'il apparaisse de différence entre recherche publique et recherche privée). Les docteurs les moins satisfaits sont ceux qui travaillent dans le privé hors recherche.

Cette question ne concernait pas spécifiquement l'emploi occupé, mais envisageait la situation du docteur de manière plus globale : c'est peut-être pourquoi les différences selon le type d'emploi sont moins nettes ici qu'ailleurs.

De manière générale, ces premiers résultats confirment le statut privilégié, aux yeux des docteurs, des emplois de l'enseignement supérieur et de la recherche publique. Les docteurs qui se sont insérés dans ce secteur sont plus nombreux à s'estimer employés à leur niveau de compétence et à se réaliser professionnellement, même s'ils s'estiment mal payés. La différence avec les autres types d'emploi existe donc bel et bien, même si elle n'est pas pour autant très importante.

Afin de préciser ces résultats, nous avons estimé un modèle *logit* de la probabilité de déclarer « ma situation actuelle me convient », en fonction du type d'emploi et du salaire perçu.

	Variables	Coeff.	Prob.	Odds-ratios
	<i>CONSTANTE</i>	0,125	0,742	
<i>Type d'emploi</i>	<i>PUBRECH</i>	0,706	0,003	2,027
	<i>PUBHORS</i>	0,450	0,124	1,568
	<i>PRIVRECH</i>	0,500	0,047	1,648
	<i>PRIVHORS</i>	<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>
	<i>SALAIRE</i>	0,0004	0,010	1,000
	χ^2	15,07		
	Degrés de liberté	4		

Il apparaît qu'à salaire égal, la probabilité de se déclarer satisfait de sa situation dépend significativement du type d'emploi. Au seuil d'erreur de 5 %, les docteurs ayant un emploi dans la recherche (publique principalement, mais aussi privée) ont plus de chances d'être satisfaits que les autres. On peut remarquer également qu'à type d'emploi donné, un salaire plus élevé augmente la probabilité d'être satisfait.

B. Les interactions entre les différentes dimensions de la satisfaction

Nous voudrions maintenant étudier comment les différentes dimensions étudiées jusqu'ici interagissent entre elles. Nous définissons pour cela quatre variables dichotomiques. *SATIS* prend la valeur 1 si l'individu déclare « ma situation actuelle me convient », 0 sinon. *COMP* prend la valeur 1 si l'individu déclare être utilisé à son niveau, ou au dessus de son niveau de compétence, 0 sinon. *REAL* prend la valeur 1 si l'individu déclare que son emploi lui permet « tout à fait » ou « plutôt » de se réaliser professionnellement, 0 sinon. Enfin, *PAYE* prend la valeur 1 si l'individu déclare être « très bien » ou « plutôt bien » payé. Les coefficients de corrélation de Pearson entre ces quatre variables sont les suivants :

	<i>SATIS</i>	<i>COMP</i>	<i>REAL</i>	<i>PAYE</i>
<i>SATIS</i>	1			
<i>COMP</i>	0,188 <i>0,000</i>	1		
<i>REAL</i>	0,374 <i>0,000</i>	0,403 <i>0,000</i>	1	
<i>PAYE</i>	0,101 <i>0,001</i>	0,003 <i>0,914</i>	0,094 <i>0,002</i>	1

Les probabilités critiques sont indiquées en italiques.

L'importance relative des différents coefficients de corrélation montre que c'est la réalisation professionnelle qui joue le plus sur la satisfaction globale. C'est en revanche le fait d'être bien payé qui a la corrélation la plus faible avec la satisfaction globale. Sans surprise, le fait de se réaliser professionnellement apparaît comme assez étroitement corrélé avec le fait d'être utilisé à son niveau de compétence. En revanche, il est intéressant de remarquer l'absence de corrélation entre la mise en œuvre des compétences possédées et le fait de déclarer être bien payé.

Il est instructif de calculer les mêmes coefficients de corrélation sur la population des diplômés de DESS (qui ont un travail à temps plein en mars 2001) :

	<i>SATIS</i>	<i>COMP</i>	<i>REAL</i>	<i>PAYE</i>
<i>SATIS</i>	1			
<i>COMP</i>	0,272 <i>0,000</i>	1		
<i>REAL</i>	0,421 <i>0,000</i>	0,369 <i>0,000</i>	1	
<i>PAYE</i>	0,278 <i>0,000</i>	0,207 <i>0,000</i>	0,190 <i>0,000</i>	1

Les probabilités critiques sont indiquées en italiques.

Chez les diplômés de DESS, le fait d'être bien payé apparaît comme beaucoup plus étroitement relié à la satisfaction globale que chez les docteurs, même si là encore c'est avec la réalisation professionnelle que le coefficient de corrélation est le plus important.

Il apparaît par ailleurs que le fait d'être employé à son niveau de compétence et le fait d'être bien payé sont corrélés positivement et significativement. Est-ce à dire que les docteurs auraient des compétences qui ne seraient pas rétribuées à leur juste valeur sur le marché du travail, et cela même lorsque leur emploi leur donne l'occasion de les mettre en œuvre ?

Le tableau suivant montre la répartition des docteurs suivant les valeurs possibles (0 ou 1) des variables *COMP* et *PAYE* :

		<i>PAYE</i>	
		0	1
<i>COMP</i>	0	7 %	11 %
	1	32 %	50 %

Les effectifs qui sont sur la diagonale principale correspondent à la relation positive attendue entre utilisation des compétences et salaire. En revanche, un tiers des docteurs déclarent simultanément être employés à leur niveau de compétence et mal payés. Il s'agit principalement (pour 65 % d'entre eux) d'enseignants du supérieur et de chercheurs de la recherche publique, mais également pour 18 % de chercheurs du secteur privé. Ainsi, les postes de chercheurs, notamment de la sphère académique, sont simultanément considérés comme permettant une utilisation des compétences fournies par la thèse, et comme étant mal rétribués. Cela traduit d'une certaine manière une rupture de la « convention de capital humain » : selon cette convention, des individus qui acquièrent des compétences et les mettent en œuvre dans l'emploi qu'ils occupent devraient voir ces compétences rétribuées à leur « juste valeur ». Le fait que les docteurs travaillant dans la recherche publique se satisfassent de leur situation montre que ce n'est sans doute pas cette convention qui est à l'œuvre dans leurs représentations.

Citant le cas de jeunes chercheurs d'EPST dans les sciences de l'information et la biologie moléculaire, Rémi Barré affirme que « *le statut de chercheur tel qu'il existe en France et le fait de ne pas avoir d'obligations d'enseignement sont considérés comme des aspects très attractifs, malgré le niveau de salaire* » et que « *les questions des conditions de travail et de l'autonomie scientifique des jeunes chercheurs sont considérées comme très importantes et devant faire l'objet d'une grande attention* » (Barré, 2002, p. 67). Dans le même sens, Jean Bourdon et Jean-Jacques Paul (1992) constatent l'existence d'un goût pour la recherche, qui se manifesterait par le fait que certains individus semblent prêts à accepter des salaires moindres pour pouvoir exercer des fonctions de recherche. Leur travail part du constat que « *dans le secteur privé, les salaires de la recherche-développement [sont] moins élevés que ceux des autres fonctions.* » (Bourdon, Paul, 1992, p. 2). Ils utilisent une enquête portant sur des ingénieurs dont certains exercent une fonction dans les activités de recherche et développement, et d'autres non. Ils vérifient que le différentiel de salaire au détriment des fonctions de recherche se maintient après avoir contrôlé « *les caractéristiques d'entreprises, de situation conjoncturelle au moment de l'insertion, de variables de capital humain* » (p. 10). Ils testent alors l'hypothèse selon laquelle « *le chercheur est un offreur de travail particulier qui accepte de payer, en terme de manque à gagner, pour exercer ses fonctions. En conséquence, l'entreprise peut tenir compte de cette fonction d'utilité particulière en déconnectant les rémunérations des chercheurs de celles des ingénieurs occupés à d'autres fonctions. Dans ce cadre, la recherche publique serait amenée à jouer le rôle de référence*

salariale. » (p. 10). Cette hypothèse apparaît globalement confirmée par les données, dans la mesure où à salaire égal, les chercheurs du privé qui travaillent dans la recherche sont plus satisfaits que les autres.

Constater l'existence d'un goût pour la recherche nécessite une poursuite de la réflexion. En effet, faire l'hypothèse de l'existence d'une « fonction d'utilité particulière » n'amène pas d'explication en soi. Il convient de s'interroger sur l'origine de cette fonction d'utilité. Tout comportement observé peut être « expliqué » par la théorie du choix rationnel, si l'on dote les individus de la fonction d'utilité appropriée. On peut toujours montrer que le comportement est « optimal » par rapport à des préférences que l'on postule librement.

2. Enquête auprès des étudiants de maîtrise : recherche vs formations professionnelles

L'enquête a été menée entre le 4 mars et le 22 mars 2002 auprès de 574 étudiants de maîtrise de l'université de Bourgogne (voir tableau 1). On a cherché à ce que tous les grands secteurs disciplinaires soient représentés.

Tableau 1 : Répartition de l'échantillon

Sciences économiques	45
Droit	121
Langues	27
Lettres modernes	27
Sciences de l'éducation	41
Psychologie	75
Histoire	20
Physique	17
Chimie	18
Informatique	40
Biologie	115
Sciences de l'environnement	28
Total	574

Le questionnaire distribué comprenait, outre diverses questions sur la situation personnelle de l'étudiant(e), des questions plus spécifiques sur ses souhaits d'orientation pour l'année suivante, ainsi que des listes d'items devant l'amener à préciser sa vision des DEA, thèses et

DESS. Le but poursuivi était en effet de préciser quelles représentations se font les étudiants de maîtrise des poursuites d'études possibles, et quelles stratégies gouvernent leurs choix d'orientation. L'enquête a été menée peu avant l'introduction du LMD (Licence – Master – Doctorat). Ce nouveau système n'a pas néanmoins considérablement modifié la donne, les DEA et DESS étant remplacés respectivement par des masters à orientation recherche ou à orientation professionnelle.

Nous donnerons ici tout d'abord quelques indications sur les choix envisagés par les étudiants, puis des modèles probabilistes nous permettront de préciser quels sont les étudiants qui désirent s'orienter vers une thèse. Enfin, nous reviendrons plus en détail sur l'image que ceux-ci se font des DEA, thèses et DESS.

<i>Pensez-vous être bien informé(e) sur</i>	Oui	Non
les différentes filières offertes après la maîtrise ?	37 %	63 %
les perspectives d'emploi correspondantes ?	19 %	81 %
les possibilités de financement ?	12 %	88 %

Rappelons en préambule que la théorie du capital humain suppose un niveau élevé d'information de la part des individus sur les différentes filières ainsi que sur leurs rentabilités respectives. Interrogés à ce sujet, les étudiants de maîtrise sont à peine 40 % à s'estimer bien informés sur les différentes filières offertes après la maîtrise, et encore deux fois moins nombreux à penser être informés sur les perspectives d'emploi correspondantes. Certes, on peut penser que cette question fait appel à une évaluation subjective de la part des individus, puisque tout dépend de ce que l'on entend par « être bien informé ». On peut aussi souligner que l'enquête a eu lieu en mars, à un moment où les étudiants n'avaient peut-être pas encore rassemblé toute l'information nécessaire à leurs choix d'orientation. Il n'en reste pas moins que les étudiants de maîtrise ne semblent pas tous posséder l'information nécessaire à un calcul tel que celui prévu par la théorie du capital humain.

A. Analyse des souhaits d'orientation

1) Choix et classements

Premier constat : les étudiants souhaitent massivement poursuivre des études à l'issue de l'année de maîtrise, et cela quelle que soit la discipline (voir tableau 2). La proportion d'étudiants souhaitant poursuivre s'élève à 100 % pour cinq disciplines, et s'élève en moyenne à 92 % (le minimum étant de 83 %, pour le droit).

Tableau 2 : Intentions de poursuivre les études après la maîtrise

Psychologie	100%
Histoire	100%
Physique	100%
Chimie	100%
Sciences de l'environnement	100%
Lettres modernes	96%
Biologie	96%
Langues	92%
Informatique	90%
Sciences économiques	89%
Sciences de l'éducation	84%
Droit	83%
Total	92%

Les étudiants étaient invités à exprimer au maximum trois choix, en les classant par ordre de préférence. 56 % d'entre eux ont explicitement exprimé un premier choix²⁷.

Le graphique 1 montre, pour chaque discipline, la répartition des premiers choix exprimés. La catégorie « thèse » regroupe les choix « DEA + thèse » et « DESS + thèse ». La catégorie « concours » regroupe les concours de l'enseignement et les concours administratifs, et la catégorie « autres » comprend notamment les écoles. Certains résultats étonnants s'expliquent par la composition de l'échantillon : ainsi, la faiblesse de la catégorie « concours » pour le droit et la biologie est liée au fait que la maîtrise de droit public ne fait pas partie de l'échantillon, de même que la mention de la maîtrise de biologie spécifiquement dédiée aux concours de l'enseignement.

Globalement, la structure des premiers choix apparaît relativement différenciée suivant les disciplines. Néanmoins, l'avantage va très nettement aux DESS, qui réunissent à eux seuls 60 % des premiers choix exprimés, les thèses en représentant 15 %.

²⁷ On trouve dans les 44 % restants ceux qui ne veulent pas poursuivre d'études, ainsi que ceux qui n'ont pas hiérarchisé leurs souhaits de poursuite d'études.

Tableau 3 : Structure par ordre de classement

Classement	DEA		DEA + thèse		DESS		DESS + thèse	
1	15	11%	41	32%	195	55%	7	9%
2	64	49%	38	29%	49	14%	39	52%
3	28	21%	30	23%	18	5%	22	29%
Non précisé	24	18%	20	16%	94	26%	7	9%
Total	131	100%	129	100%	356	100%	75	100%

Il est intéressant d'observer comment les choix s'ordonnent (voir tableau 3). Ainsi, le choix « DESS seulement » apparaît massivement comme un premier choix (55 % des cas où ce choix a été exprimé). Le choix « DEA + thèse » n'apparaît quant à lui comme un premier choix que dans 32 % des cas.

Les choix « DEA seulement » et « DESS + thèse » apparaissent avant tout comme des seconds choix (respectivement 49 % et 52 % des cas où ces choix ont été exprimés).

Ainsi, peu d'étudiants envisagent *a priori* de ne faire qu'un DEA. Cela semblerait davantage constituer une « solution de remplacement » derrière le DESS : 47 % des personnes ayant coché « DEA seulement » avaient placé « DESS seulement » en premier (15 % d'entre eux ayant indiqué « DEA + thèse » comme premier choix).

Le choix « DESS + thèse » peut apparaître comme relativement surprenant *a priori*. Il est à noter qu'il apparaît de manière assez différenciée suivant les disciplines (voir graphique 2). De plus, comme nous l'avons déjà noté, il apparaît très rarement comme un premier choix (9 % des cas). Les étudiants ayant coché « DESS + thèse » ont indiqué en premier choix « DESS seulement » (pour 56 % d'entre eux), ou « DEA + thèse » (dans 13 % des cas seulement). Le choix « DESS + thèse » serait donc principalement le fait d'étudiants qui souhaitent prendre une « assurance » en faisant un DESS, et qui envisagent, une fois le DESS obtenu, de poursuivre éventuellement en thèse (quitte pour cela à passer par un DEA).

2) Les déterminants individuels des choix

Nous voudrions maintenant, à l'aide de modèles *logit*, dégager les facteurs qui influencent l'orientation en fin de maîtrise. Nous avons construit à cet effet une série de variables muettes,

en retenant tout d'abord comme facteurs explicatifs la discipline à laquelle se rattache la maîtrise et la CSP du père :

Spécialités universitaires

- $SCEXA = 1$ signifie « Sciences exactes »
- $SCNAT = 1$ signifie « Sciences naturelles »
- $DROITECO = 1$ signifie « Droit – Economie »
- $LSH = 1$ signifie « Lettres – Sciences humaines »

CSP du père

- $AGRI = 1$ signifie « Agriculteur »
- $ARTI = 1$ signifie « Artisan, commerçant, chef d'entreprise »
- $CADRE = 1$ signifie « Cadre sup., profession libérale, intellectuelle »
- $TECH = 1$ signifie « Cadre moyen, technicien »
- $EMPL = 1$ signifie « Employé »
- $OUVR = 1$ signifie « Ouvrier »
- $NSP = 1$ signifie « Ne sait pas »

Nous avons également retenu le genre ($FEMME = 1$ si l'individu est une femme), l'âge au bac ($RETARD = 1$ si l'individu est en retard au bac), la mention au bac ($BACBIEN = 1$ si l'individu a obtenu une mention bien ou très bien au bac) et en licence ($LICBIEN = 1$ si l'individu a obtenu une mention bien ou très bien en licence), la situation familiale ($COUPLE = 1$ si l'individu vit en couple) et le fait d'être boursier ($BOURSE = 1$ si l'individu a une bourse). Le tableau suivant donne la proportion, dans l'échantillon, d'individus présentant la valeur 1 pour chacune de ces variables :

Variables	Moyennes	Variables	Moyennes
<i>SCEXA</i>	10 %	<i>AGRI</i>	5 %
<i>SCNAT</i>	28 %	<i>ARTI</i>	10 %
<i>DROITECO</i>	29 %	<i>CADRE</i>	26 %
<i>LSH</i>	33 %	<i>TECH</i>	18 %
<i>FEMME</i>	63 %	<i>EMPL</i>	15 %
<i>RETARD</i>	29 %	<i>OUVR</i>	12 %
<i>BACBIEN</i>	10 %	<i>NSP</i>	14 %
<i>LICBIEN</i>	9 %	<i>BOURSE</i>	42 %
<i>COUPLE</i>	16 %		

Nous rappelons également les effectifs d'étudiants ayant envisagé chacune des orientations proposées, et ce quel que soit l'ordre de classement qu'ils aient indiqué. Cela signifie que

chaque étudiant peut être compté plusieurs fois, ce qui explique que la somme des effectifs indiqués soit largement supérieure à 574 :

Projets de poursuite d'études	Effectifs
DEA seulement	131
DESS seulement	356
DEA + Thèse	129
DESS + Thèse	75
Préparation à un concours	147
Autres	102
Arrêt des études	42

Ces chiffres confirment le grand succès des DESS. Il est intéressant de constater que les effectifs d'étudiants envisageant les options « DEA seulement » et « DEA + Thèse » sont pratiquement égaux. Les études doctorales ne sont donc pas vues comme un tout par les étudiants de maîtrise, et ils envisagent assez volontiers la possibilité de ne faire qu'un DEA (même si, comme nous l'avons noté précédemment, ce choix est rarement placé en première position).

Nous avons regroupé dans la catégorie « préparation à un concours » l'IUFM, la préparation à l'agrégation et les préparations à d'autres concours. La catégorie « autres » recouvre notamment les écoles.

Nous allons maintenant présenter les résultats d'une série de modèles *logit* binaires, expliquant la probabilité de choisir chacune des orientations proposées. Il pourrait sembler plus adéquat de recourir à un modèle *logit* multinomial, cependant cela n'est pas possible dans la mesure où les différents choix d'orientation envisagés ne sont pas exclusifs : chaque individu pouvait choisir jusqu'à trois réponses.

Dans le modèle concernant la probabilité de choisir « DEA seulement », trois effets apparaissent significatifs : un effet discipline, un effet de l'origine sociale et un effet genre. Les étudiants en sciences naturelles et en droit-économie ont plus de chances de choisir cette orientation que ceux de LSH. De même, la probabilité des enfants d'agriculteurs, de cadres ou de techniciens de faire un DEA est plus importante que celle des enfants d'ouvriers. Enfin, les femmes ont une probabilité plus faible que les hommes de sélectionner cette orientation.

Peu d'effets sont significatifs dans la modélisation de la probabilité de choisir « DESS seulement ». Les scientifiques ont une probabilité plus élevée que les LSH, et les étudiants ayant obtenu une mention bien ou très bien au bac ont moins de chances que les autres de sélectionner cette option. Ce dernier effet est intéressant : nous sommes face au paradoxe de

formations qui s'affichent et sont ressenties comme sélectives (nous verrons plus loin que la principale raison avancée par les étudiants pour ne pas choisir un DESS est la « forte sélection à l'entrée »), et qui pourtant n'arrivent visiblement pas à recruter les meilleurs étudiants. On peut remarquer que le fait d'avoir obtenu une mention bien ou très bien en licence a aussi un effet négatif, avec un risque d'erreur de 16 %. Les étudiants qui réussissent très bien leurs études jugent-ils les DESS trop professionnalisés ?

Concernant la probabilité de choisir « DEA + Thèse », il existe un effet discipline qui est tout à fait cohérent avec ce qui avait été observé au premier chapitre, dans nos équations de sélection. Les scientifiques ont plus de chances que les LSH (les étudiants de sciences naturelles plus encore que ceux de sciences exactes), et les étudiants en droit et économie moins de chances que les LSH, de poursuivre en thèse. L'effet de l'origine sociale apparaît beaucoup plus nettement ici que dans nos modèles précédents : les coefficients associés à toutes les CSP sont positifs et significatifs. Les enfants d'ouvriers ont donc moins de chances que tous les autres de poursuivre en thèse.

Modèles *logit*

		DEA seulement		DESS seulement		DEA + Thèse		DESS + Thèse	
Variables		Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.
<i>Discipline</i>	<i>CONSTANTE</i>	- 2,130	0,000	0,096	0,791	- 2,698	0,000	-2,302	0,000
	<i>SCEXA</i>	0,038	0,929	1,094	0,003	0,693	0,073	0,326	0,461
	<i>SCNAT</i>	0,612	0,033	1,085	0,000	1,147	0,000	0,202	0,527
	<i>DROITECO</i>	0,927	0,001	0,197	0,379	- 0,850	0,016	- 1,188	0,004
	<i>LSH</i>	<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>	
<i>CSP du père</i>	<i>AGRI</i>	1,275	0,031	- 0,135	0,789	1,805	0,008	0,096	0,914
	<i>ARTI</i>	0,860	0,090	- 0,264	0,504	1,545	0,009	0,508	0,439
	<i>CADRE</i>	0,987	0,027	0,145	0,668	1,752	0,001	0,971	0,075
	<i>TECH</i>	1,015	0,026	0,149	0,669	1,260	0,022	0,500	0,388
	<i>EMPL</i>	0,444	0,353	0,100	0,778	1,042	0,063	0,488	0,402
	<i>OUVR</i>	<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>	
	<i>NSP</i>	0,479	0,317	- 0,633	0,073	1,311	0,021	1,192	0,036
<i>RETARD</i>		- 0,029	0,901	- 0,043	0,834	0,310	0,203	- 0,343	0,259
<i>BACBIEN</i>		- 0,105	0,798	- 0,841	0,009	0,145	0,720	- 0,567	0,264
<i>LICBIEN</i>		- 0,567	0,197	- 0,459	0,160	0,596	0,118	0,517	0,223
<i>FEMME</i>		- 0,535	0,020	0,289	0,169	- 0,547	0,024	- 0,020	0,944
<i>COUPLE</i>		- 0,116	0,703	- 0,043	0,862	- 0,212	0,526	0,045	0,900
<i>BOURSE</i>		0,175	0,444	- 0,064	0,747	- 0,047	0,849	- 0,126	0,662
Effectif		574		574		574		574	
Log likelihood		- 292		- 357		- 261		- 209	
Pseudo R ²		0,053		0,064		0,147		0,063	

Modèles *logit*

		Concours		Autres		Arrêt des études	
Variables		Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.
	<i>CONSTANTE</i>	- 0,679	0,097	- 2,651	0,000	- 2,794	0,000
<i>Discipline</i>	<i>SCEXA</i>	- 1,537	0,001	0,307	0,524	0,660	0,333
	<i>SCNAT</i>	- 1,134	0,000	0,739	0,023	- 0,319	0,621
	<i>DROITECO</i>	- 0,478	0,047	0,988	0,001	1,458	0,001
	<i>LSH</i>	<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>	
<i>CSP du père</i>	<i>AGRI</i>	0,507	0,337	0,487	0,493	0,068	0,931
	<i>ARTI</i>	0,121	0,785	0,274	0,642	- 1,121	0,142
	<i>CADRE</i>	- 0,117	0,762	0,996	0,043	- 1,863	0,013
	<i>TECH</i>	0,122	0,753	0,309	0,557	- 1,013	0,116
	<i>EMPL</i>	0,194	0,623	0,616	0,237	- 0,304	0,600
	<i>OUVR</i>	<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>		<i>Réf.</i>	
	<i>NSP</i>	- 0,028	0,945	0,665	0,204	0,085	0,875
	<i>RETARD</i>	- 0,396	0,092	- 0,097	0,711	0,169	0,654
	<i>BACBIEN</i>	0,439	0,205	0,155	0,701	- 1,432	0,179
	<i>LICBIEN</i>	- 0,111	0,763	- 0,233	0,587	0,297	0,662
	<i>FEMME</i>	0,372	0,122	0,010	0,967	0,195	0,634
	<i>COUPLE</i>	- 0,579	0,052	0,254	0,411	0,766	0,062
	<i>BOURSE</i>	- 0,010	0,963	- 0,186	0,467	- 0,164	0,655
	Effectif	574		574		574	
	Log likelihood	- 304		- 256		- 128	
	Pseudo R ²	0,071		0,047		0,149	

Il n'y a pas d'effet net de l'excellence scolaire. Les étudiants ayant eu une mention bien ou très bien à la licence semblent avoir plus de chances que les autres de choisir « DEA + Thèse », mais cet effet n'est significatif qu'avec un risque d'erreur de 12 %. Être une femme diminue la probabilité de poursuivre en thèse, comme cela avait déjà été observé dans nos modèles précédents.

On peut se demander si le profil des étudiants qui choisissent « DEA seulement » est semblable au profil de ceux qui choisissent « DEA + Thèse ». Si tel était le cas, cela pourrait signifier que les étudiants envisagent bien le DEA comme la première étape des études doctorales, une sorte de « galop d'essai » leur permettant de voir s'ils aiment la recherche, s'ils ont la possibilité d'être financés pour leur thèse, *etc.* Si au contraire les étudiants qui envisagent de ne faire qu'un DEA apparaissent comme un public distinct de ceux qui envisagent de poursuivre le DEA par une thèse, cela pourrait vouloir dire que le DEA est considéré par certains étudiants comme un diplôme ayant une valeur en lui-même.

Ce dernier cas semble s'appliquer aux étudiants en droit et en économie : par rapport aux étudiants en LSH, ceux-ci ont plus de chance de choisir « DEA seulement », mais moins de chance de choisir « DEA + Thèse », ces deux effets étant significatifs avec un risque d'erreur inférieur à 5 %. Le DEA semble donc avoir une valeur en soi dans ces disciplines, peut-être comme substitut du DESS : rappelons que le choix « DEA seulement » apparaît souvent comme un second choix, derrière « DESS seulement »...

On peut remarquer que les femmes ont une probabilité plus faible que les hommes de poursuivre en DEA comme de poursuivre en thèse. Ces deux orientations sont les seules pour lesquelles il existe un effet significatif du genre. Par ailleurs, ce même effet a pu être observé au premier chapitre sur les données de l'enquête Génération 98.

Le choix « DESS + Thèse » est plus difficile à interpréter, et peu de variables apparaissent significatives. On retrouve un effet négatif de la discipline « droit-économie ». On observe également que les étudiants n'ayant pas indiqué la CSP de leur père ont plus de chances que les autres de sélectionner cette option.²⁸

La discipline de l'étudiant est ce qui influence le plus nettement la probabilité de préparer un concours, les LSH ayant une probabilité plus élevée que tous les autres de choisir cette voie. Il

²⁸ Est-ce à penser que ce choix serait en partie celui d'étudiants ayant accordé moins d'attention au remplissage du questionnaire ?

n'y a pas d'effet de l'origine sociale à ce niveau. Le fait d'être en retard au bac a un effet négatif, avec un risque d'erreur de 9 %, de même que le fait d'être en couple.

Les écoles sont choisies de préférence par les étudiants en sciences naturelles et en droit-économie, ainsi que par les enfants de cadre.

Les étudiants en droit-économie ont nettement plus de chances que les étudiants en LSH d'arrêter leurs études après la maîtrise, indiquant certainement une plus grande valeur du diplôme de maîtrise sur le marché du travail, dans ces disciplines. Les enfants de cadres ont significativement moins de chances que les enfants d'ouvrier de ne pas poursuivre leurs études, les étudiants en couple ayant au contraire une probabilité plus grande d'arrêter leurs études que les célibataires.

B. Les raisons du choix : représentations et stratégies

Il était demandé aux étudiants de sélectionner, parmi une liste d'items, ceux qui, pour eux, correspondaient le mieux aux raisons de choisir, ou de ne pas choisir, DEA, thèse ou DESS.

* *DEA*

L'inscription en DEA (voir graphique 3) semble davantage liée au contenu (« *faire de la recherche* », « *approfondir des thèmes intéressants* ») qu'aux débouchés (« *avoir un niveau Bac + 5* » étant néanmoins fréquemment cité). En effet, les raisons « professionnelles » (« *accéder à de meilleurs débouchés* », « *avoir un travail mieux rémunéré* ») sont à peine plus citées que les raisons « par défaut » (« *se donner une année de réflexion supplémentaire* », « *choisir une solution de repli* »).

Les raisons les plus fréquemment citées pour ne pas poursuivre en DEA (voir graphique 4) sont « *trop théorique* », « *incertitude sur les débouchés* », « *faire des études longues* » ou encore « *n'intéresse pas les entreprises* ».

* *Thèse*

La raison majeure de poursuivre en thèse (voir graphique 5) est de pouvoir « *approfondir des thèmes intéressants* ». « *Permet de travailler dans l'enseignement supérieur* » arrive en deuxième position.

A l'inverse, l'inconvénient majeur (voir graphique 6) semble être de « *faire des études longues* ». Puis arrivent, assez proches les uns des autres « *incertitude sur les débouchés* », « *retarde l'entrée dans la vie active* » et « *problèmes de financement* ».

Au regard de ces réponses, les étudiants de maîtrise semblent accorder aux études doctorales un intérêt faible en termes de capital humain. Ils voient la formation reçue en DEA et thèse comme non « monnayable » auprès des entreprises, le seul débouché vraiment reconnu à la thèse étant interne à l'Université. Dès lors, il semblerait bien que la dimension pertinente à considérer, aux yeux des étudiants eux-mêmes, pour savoir s'il convient de s'engager dans des études doctorales soit celle des goûts : goût pour la recherche, les problèmes théoriques, les études. Les études doctorales conviendront à ceux qui possèdent ces goûts, mais il ne faut pas espérer en tirer de véritable contrepartie sur le marché du travail.

* DESS

Les raisons les plus fréquemment citées pour poursuivre en DESS (voir graphique 7) sont « *avoir un niveau bac + 5* », « *réaliser un stage pratique* », « *accéder à de meilleurs débouchés* » ou encore « *accéder à un emploi rapidement* ».

Peu de raisons sont citées pour ne pas poursuivre en DESS. Celle qui dépasse de loin toutes les autres (voir graphique 8) est la « *forte sélection à l'entrée* », les « *problèmes de financement* » arrivant en deuxième position (et loin derrière).

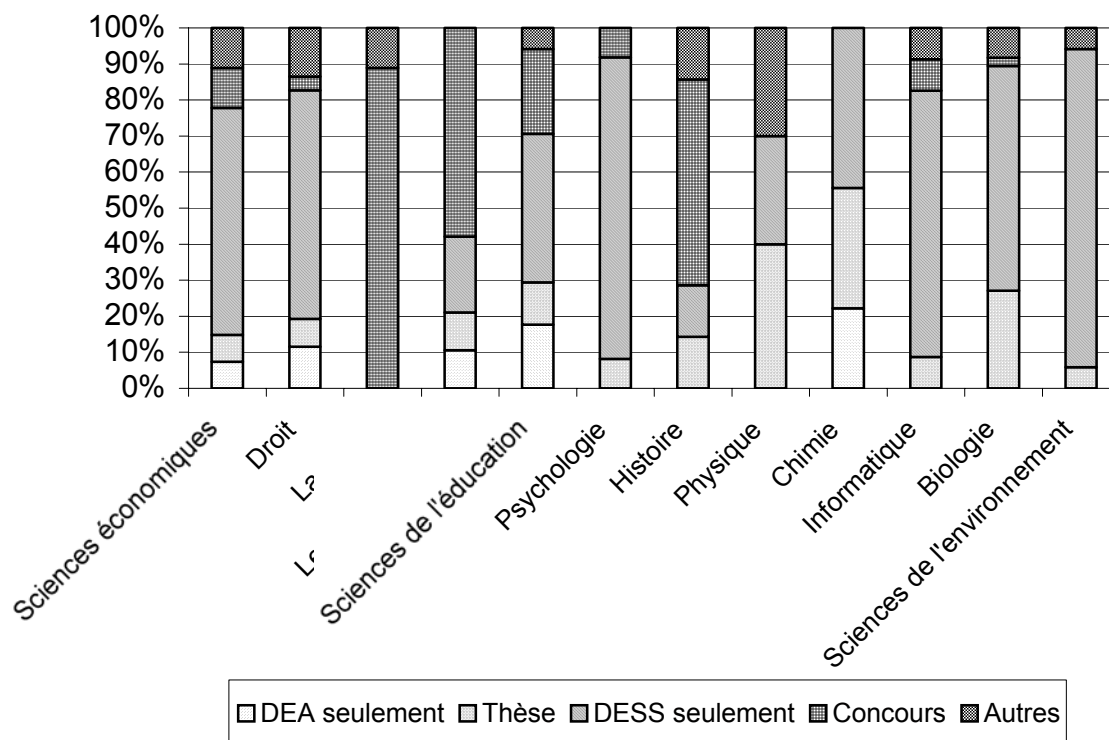
De ces résultats, on peut tirer plusieurs enseignements :

- On ne peut pas dire qu'il y ait confusion, dans l'esprit des étudiants, entre DEA et DESS : alors que les items proposés sont les mêmes dans les 2 cas, les réponses sont nettement différentes, traduisant des représentations bien distinctes de ces 2 types de diplômes. Ces

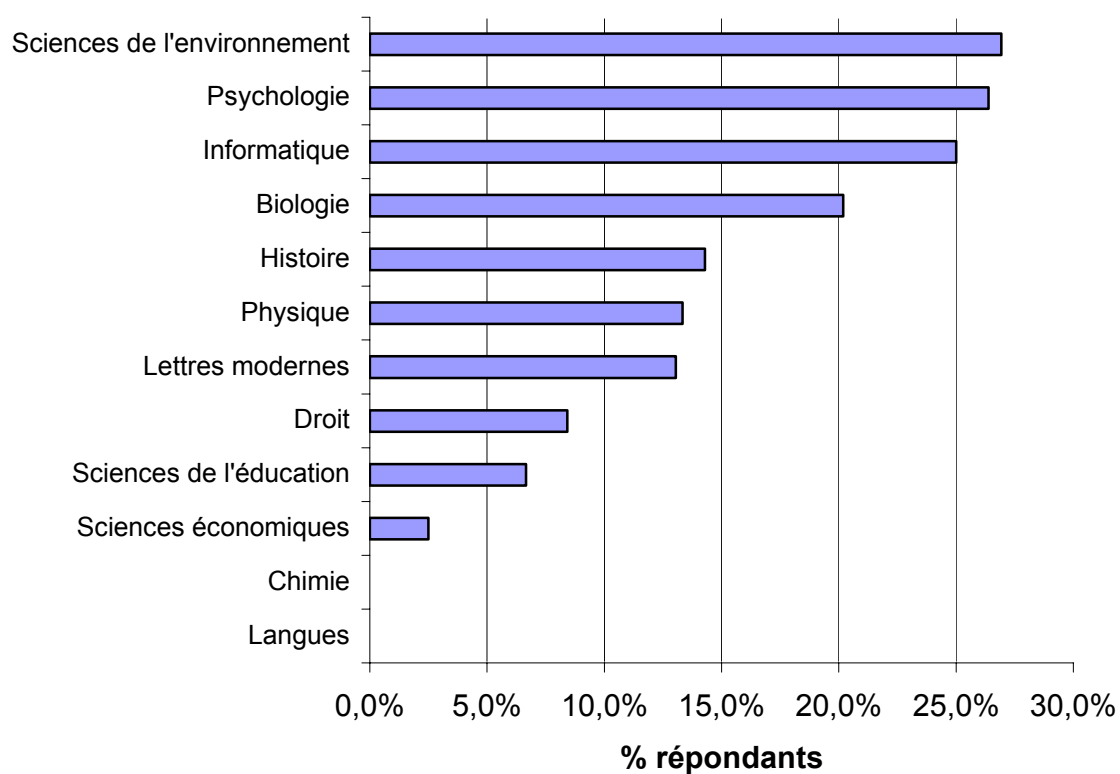
représentations correspondent assez bien aux objectifs affichés de chaque diplôme. La présence d'une minorité remarquable de « DESS + thèse » atteste néanmoins du fait qu'il n'y a pas, dans l'esprit des étudiants, incompatibilité complète entre la filière « recherche » et la filière « professionnelle ».

- les préoccupations professionnelles apparaissent assez présentes chez les étudiants, et les DESS bénéficient à ce titre d'une bien meilleure image. DEA et thèse sont perçus comme allongeant les études sans véritable contrepartie en termes de réussite professionnelle. On leur reconnaît surtout un intérêt en termes de contenu (approfondir sa réflexion personnelle sur des thèmes que l'on juge intéressants).

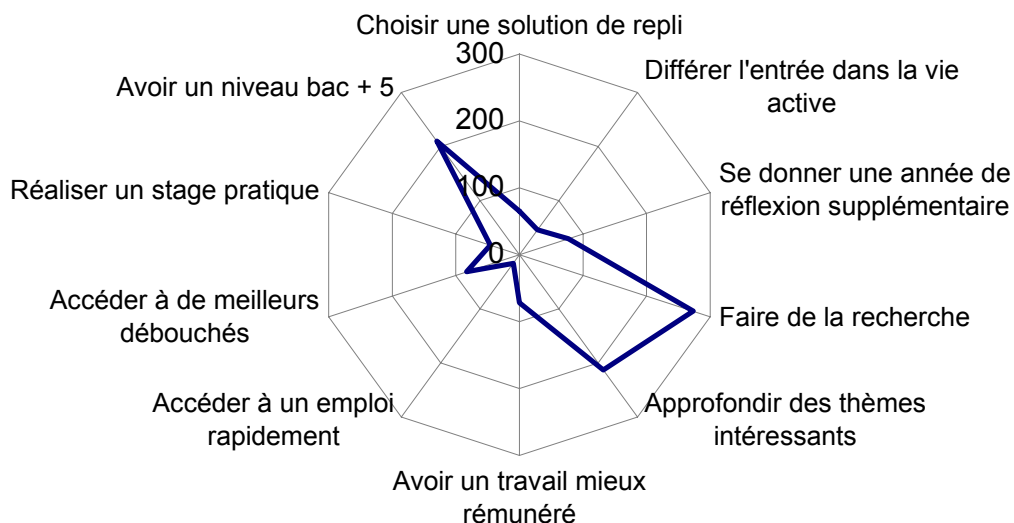
Graphique 1 : Projets de poursuite d'études par discipline



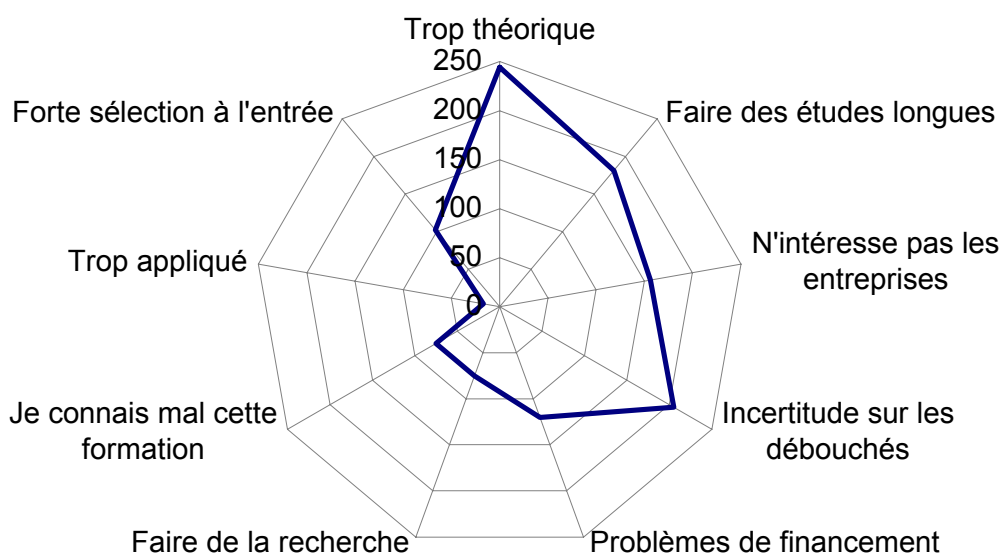
Graphique 2 : Choix DESS + Thèse par discipline



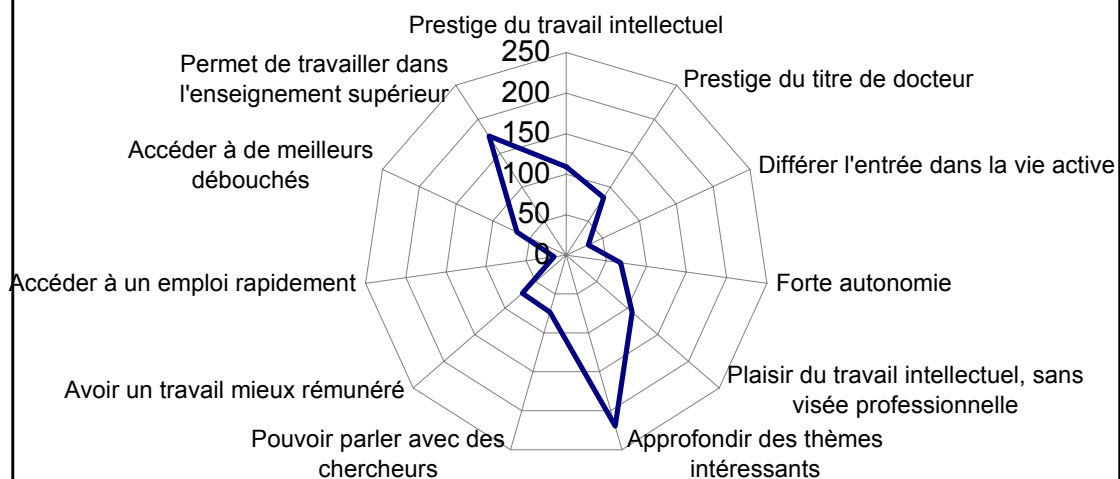
Graphique 3 : Raisons de poursuivre en DEA



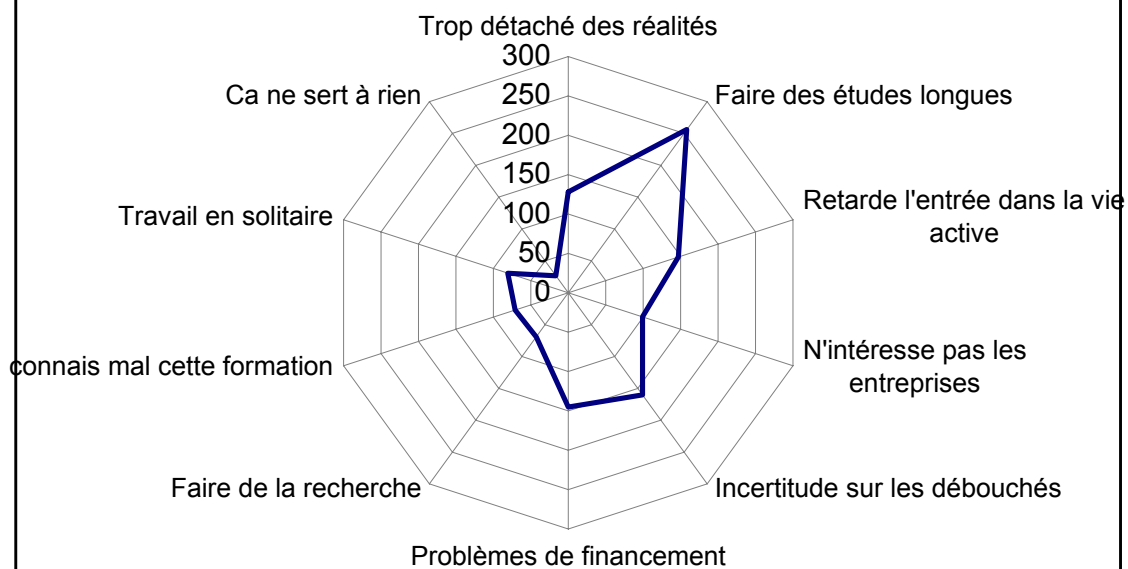
Graphique 4 : Raisons de ne pas poursuivre en DEA



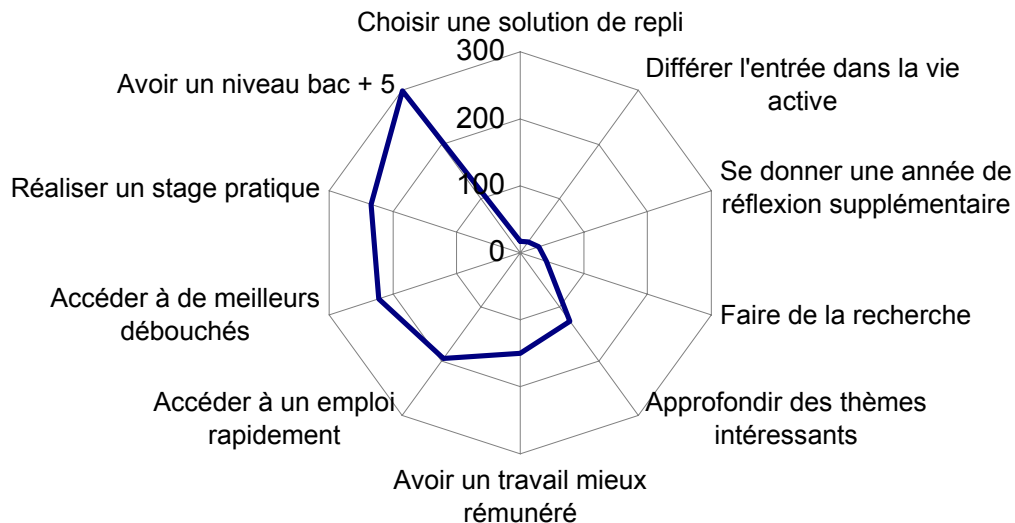
Graphique 5 : Raisons de poursuivre en thèse



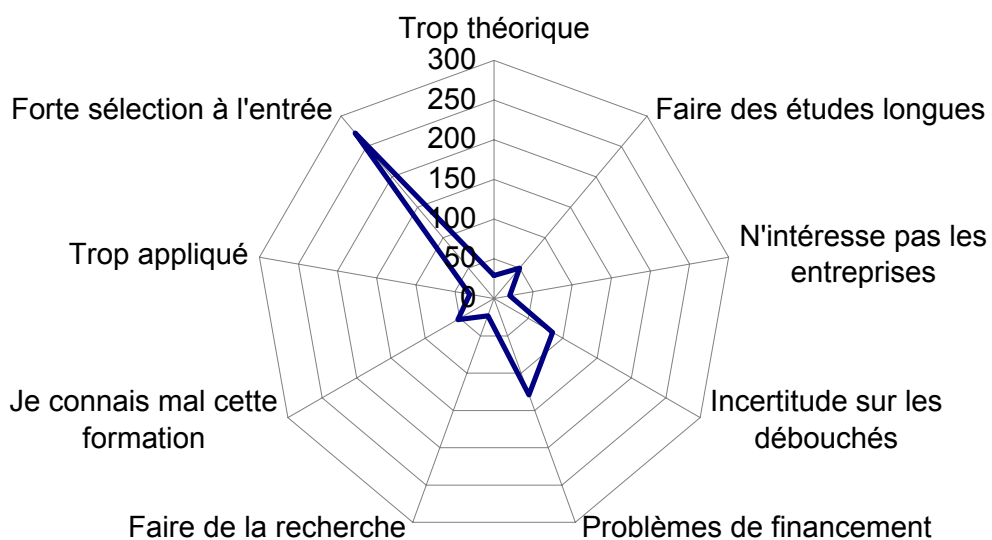
Graphique 6 : Raisons de ne pas poursuivre en thèse



Graphique 7 : Raisons de poursuivre en DESS



Graphique 8 : Raisons de ne pas poursuivre en DESS



On peut trouver ambigu le fait de distinguer une filière « recherche » d'une filière « professionnelle », ce qui est maintenant encore plus nettement le cas puisque les anciens DEA et DESS sont devenus des « masters recherche » et des « masters professionnels ». En effet, la recherche est elle aussi une profession... De plus, nous avons déjà évoqué les efforts entrepris par les pouvoirs publics pour diversifier les débouchés professionnels des docteurs, en distinguant « formation *par* la recherche » et « formation *pour* la recherche ». On veut mettre en avant le fait que dans une économie fondée sur la connaissance, les docteurs constituent une main-d'œuvre indispensable pour les entreprises, de par leur rôle stratégique dans le processus d'innovation...

Il apparaît clairement que ce discours n'a que peu d'écho dans les représentations des étudiants de maîtrise que nous avons interrogés : ces représentations valident au contraire assez nettement la séparation entre deux filières bien différenciées. On y perçoit l'idée que le monde du savoir, représenté par l'Université, est un espace clos, séparé du monde économique, celui des entreprises.

Ainsi, le choix de la thèse apparaît comme un choix guidé par l'intérêt pour une discipline, le goût des études, bien plus que par des perspectives professionnelles claires. Cela est contraire à la logique de l'investissement en capital humain, dans laquelle les choix de poursuite d'études résultent de gains futurs anticipés.

Dominique Maillard a mené en 1997 des entretiens auprès de docteurs ayant soutenu en 1993 une thèse dans le champ des sciences exactes. Ces résultats vont dans le même sens que ceux de l'enquête auprès des maîtrises. Dominique Maillard constate une grande indétermination professionnelle des étudiants au moment du choix de commencer une thèse. Cela l'amène à écrire que « *la réalisation de la thèse est davantage un projet étudiant qu'un projet professionnel.* » (Maillard, 2002, p. 119). Elle poursuit ainsi : « *Si l'on s'intéresse ensuite à la manière dont les docteurs explicitent les raisons de leur entrée en thèse, on constate que pour un bon nombre d'entre eux, le choix de la thèse répond à de bons résultats obtenus en DEA, à l'affirmation d'un intérêt pour une discipline, une méthodologie, une thématique. Pour d'autres, le projet de la thèse n'avait pas même été formulé au moment du DEA, la thèse apparaît alors soit comme une opportunité immédiate à la sortie du DEA (du fait de la possibilité d'un financement), ou pour certains comme une décision par défaut (c'est le cas de*

certaines orientations d'ingénieurs diplômés n'ayant pas trouvé d'emploi au début des années 90).

Enfin, pour une grande partie des étudiants ayant effectué l'ensemble de leur parcours à l'université la thèse ne constitue pas réellement un choix. Elle représente l'aboutissement normal - voire obligé - de la trajectoire étudiante, dans la mesure où elle constitue le diplôme qui légitime l'entrée sur le marché du travail, le DEA ne remplissant pas cette condition. » (p. 119).

De son enquête auprès de doctorants de l'université de Nice, Valérie Erlich conclue que *« pour la majorité, l'entrée en thèse procède plutôt de facteurs extérieurs : échec à l'entrée en DESS, influence d'un enseignant ou d'un directeur de DEA et surtout attribution d'une bourse de recherche sans laquelle la plupart des chercheurs financés n'auraient pas fait une thèse. »* (Erlich, 2000, p. 68).

3. Enquête auprès des doctorants : d'importantes différences disciplinaires

Etant chargé du pilotage du comité d'évaluation des Doctoriales 2004 en Bourgogne, nous avons pu à cette occasion réaliser une enquête auprès des doctorants de l'Université de Bourgogne. Cette enquête avait pour objectif de mieux connaître la population des doctorants, sur un certain nombre de points tels que les raisons de leur entrée en thèse, leurs perspectives professionnelles, leur évaluation des études doctorales, *etc.* 80 réponses nous sont parvenues, ce qui constitue un échantillon relativement petit. Nous pensons néanmoins que les résultats peuvent être intéressants et suggestifs, du fait de la précision des questions posées, et de leur pertinence vis-à-vis de notre problématique. L'échantillon comporte 50 % d'hommes et 50 % de femmes, et sa répartition par disciplines est donnée dans le tableau suivant :

	<i>Discipline de la thèse</i>	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	
Sciences	Biologie médecine et santé	23	30	55 %
	Sciences de la matière	9	12	
	Sc. et technologies de l'information	7	9	
	STU	2	3	
	Mathématiques	1	1	
SHS	Sciences humaines et sociales	24	31	45 %
	Sc. jur. pol. éco. et de gestion	11	14	

Au 31/12/2004, il y avait à l'Université de Bourgogne 979 doctorants, dont 56 % d'hommes et 44 % de femmes. 46 % sont en sciences, 54 % sont en sciences humaines et sociales (SHS). Il y a donc une légère sur-représentation des femmes dans l'échantillon. Il y a aussi une sur-représentation des scientifiques, et notamment des biologistes. On peut imaginer que les scientifiques se sentaient plus concernés par les Doctoriales (il était cependant précisé dans le questionnaire que tout le monde était invité à répondre, et non pas seulement les futurs participants aux Doctoriales).

Nous avons donc un échantillon dont la composition par sexe et par discipline est relativement équilibrée, ce qui est important compte tenu du fait que la discipline en particulier nous est apparu comme une dimension importante à prendre en compte dans l'analyse des réponses. L'un des enseignements majeurs qui se dégage des réponses qui vont suivre est que le vécu de la thèse par les doctorants est assez différent suivant qu'ils se rattachent aux sciences exactes ou aux SHS.

Il peut être intéressant également de connaître la répartition de notre échantillon suivant le niveau de progression dans la thèse :

<i>Progression</i>	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>
1 ^{ère} année	21	30
2 ^{ème} année	24	34
3 ^{ème} année	14	20
4 ^{ème} année ou plus	9	12
Finie	3	4

64 % des doctorants interrogés sont donc en 1^{ère} ou 2^{ème} année de thèse. On peut donc imaginer que leur vision de la thèse n'a pas été considérablement modifiée par rapport à ce qu'ils pensaient avant de prendre la décision de poursuivre en thèse.

A. Les conditions de l'entrée en thèse

Le questionnaire comportait des questions sur les conditions de l'entrée en thèse. Les réponses obtenues permettent d'éclairer les modalités de la prise de décision de commencer une thèse.

<i>Origine</i>	<i>%</i>	<i>% en sciences</i>	<i>% en SHS</i>
Je n'ai pas de financement spécifique	43	25	65
Mon directeur de thèse m'a proposé un sujet et un financement	34	50	15
J'ai cherché un mode de financement et proposé un sujet de thèse	20	3	41
J'étais dans les 1ers du DEA et j'ai choisi le financement que je désirais	17	13	22
J'ai bénéficié d'une possibilité offerte par une entreprise ou une institution	16	21	10

NB : Des réponses multiples étaient possibles.

Nous avons classé les modalités par pourcentage décroissant de réponses positives obtenues au niveau de l'ensemble de l'échantillon. On voit nettement apparaître ici la grande différence de taux de financement entre doctorants scientifiques et SHS. Dans les thèses soutenues en 1999, le pourcentage de thèses « sans financement connu » était de 9,5 % en sciences et de 59,3 % en SHS (*Rapport sur les Etudes Doctorales 2001*). Alors que les doctorants scientifiques se voient fréquemment proposer un sujet et un financement, les SHS doivent quant à eux être plus autonomes et chercher eux-mêmes. Ces réponses font d'emblée apparaître que l'expérience de la thèse en sciences et en SHS ne pourra qu'être assez différente : plus souvent, les doctorants scientifiques viennent s'insérer dans un collectif. On leur livre une solution « clé en main » comprenant sujet de recherche et financement. La thèse en SHS semble être davantage une aventure individuelle, le sujet ayant alors des chances d'être plus individualisé, de correspondre davantage à un intérêt personnel du doctorant.

Valérie Erlich fait le même constat auprès des doctorants de l'université de Nice : « *les doctorants de Sciences que nous avons interrogés (et qui étaient tous financés) ont eu beaucoup moins de latitude que les autres pour choisir leur laboratoire et leur directeur. [...]* »

Contrairement à la situation précédente, dans les disciplines littéraires et juridiques, les doctorants ont eu le choix de leur laboratoire et de leur directeur, qui sont tous sélectionnés en fonction du sujet opté. Or, ce sujet est souvent personnel et motivé par l'intérêt propre du doctorant (et non pas nécessairement par l'intérêt général du laboratoire d'accueil). » (Erlich, 2000, pp. 29 et 31).

<i>Moment de la prise de décision</i>	<i>%</i>	<i>% en sciences</i>	<i>% en SHS</i>
Secondaire	8	10	6
DEUG	5	5	6
Licence	11	15	6
Maîtrise	22	25	18
Début du DEA	18	15	21
Fin du DEA	26	17	35
Autre moment	11	13	9

Demander aux doctorants à quel moment ils ont pris la décision de faire une thèse est contestable, à plusieurs points de vue : d'une part, leurs souvenirs peuvent ne pas être fiables, ce qui est le danger général des questions rétrospectives. D'autre part, on peut interpréter la question de diverses manières : à quel moment l'idée de poursuivre en thèse m'est-elle venue, à quel moment ai-je arrêté ma décision de manière définitive, *etc.* Néanmoins, il peut être intéressant d'observer si une grande tendance se dégage des réponses, et surtout de voir si la tendance est différente en sciences et en SHS.

La prise de décision semble plutôt tardive : la grande majorité des doctorants n'ont pas pris leur décision avant la maîtrise. Les doctorants SHS se décident souvent plus tardivement que les scientifiques. Un tiers attendent même la fin du DEA : on peut avancer l'hypothèse qu'ils attendent de savoir si un financement sera disponible, alors qu'en sciences la question est souvent moins problématique.

Suite à une enquête auprès des doctorants de l'université de Nice, Valérie Erlich souligne que les vocations sont souvent tardives, et que l'obtention d'un financement est fréquemment déterminante : *« pour nombre de doctorants, l'année de DEA a été décisive et leur a fait prendre conscience de leur intérêt pour la recherche et même la carrière d'enseignant-chercheur [...]. La plupart des doctorants que nous avons rencontrés ne souhaitaient pas faire une thèse (même pendant leur année de DEA). Certains même ne l'avaient pas envisagé une seule seconde et pensaient arrêter leurs études et intégrer le monde du travail. Dans ce*

cas, l'allocation de recherche (ou un autre moyen de financement) représente un moteur important pour entrer en thèse » (Erich, 2000, p. 26).

<i>Choix de l'équipe d'accueil</i>	<i>%</i>	<i>% en sciences</i>	<i>% en SHS</i>
Elle appartient à l'Université dans laquelle j'ai fait mes études	54	40	71
Autres	41	52	27
On me proposait un financement	32	45	15
J'ai fait un stage dans cette équipe durant ma scolarité	29	42	12
J'ai postulé dans plusieurs équipes et j'ai choisi celle-ci	21	30	9
Je pensais que c'était la meilleure en France	15	10	22
Je l'ai choisie un peu par hasard en l'absence d'informations	4	0	9

NB : Des réponses multiples étaient possibles.

Invités à préciser les critères ayant présidé au choix de leur équipe d'accueil, les doctorants en sciences ont majoritairement choisi la réponse « autres » et ont généralement évoqué la qualité du directeur de thèse, ainsi que la possibilité de traiter un sujet intéressant. L'opportunité d'un financement, ainsi que le fait d'avoir fait un stage dans l'équipe sont beaucoup plus souvent mis en avant par les doctorants scientifiques que par les autres. De même, ils semblent plus souvent avoir le choix entre plusieurs équipes.

A l'inverse, les doctorants en SHS font dans la très grande majorité des cas un choix plus « passif », en poursuivant leurs études au sein de la même université.

Cela tempère un peu l'impression qui ressortait des réponses précédentes : certes, les doctorants scientifiques se voient plus souvent proposer un sujet de thèse, alors que les doctorants SHS doivent plus souvent le définir eux-mêmes. Mais les scientifiques font plus souvent un choix entre plusieurs laboratoires, donc entre plusieurs propositions de sujets : cela leur permet, à eux aussi, de travailler sur un sujet correspondant à un intérêt personnel.

<i>Source de financement</i>	<i>%</i>	<i>% en sciences</i>	<i>% en SHS</i>
Allocation ministère recherche	23	23	24
Vacations d'enseignement	19	18	21
Autre financement	18	13	24
Activité salariée secteur public	16	13	21
Bourse Région	14	25	0
Bourse organismes publics	9	13	6
Activité salariée secteur privé	8	5	12
Bourse CIFRE	7	10	3
Bourse pays étranger	5	8	3
Travaux ponctuels	5	5	6
CDD dans le laboratoire	3	5	0
Allocation autres ministères	1	0	3

NB : Des réponses multiples étaient possibles.

¼ des doctorants interrogés ont bénéficié d'une allocation de recherche, et 1/5 effectuent des vacations d'enseignement. Il apparaît que les doctorants scientifiques bénéficient d'une plus grande variété de financements disponibles, de type bourses ou allocations. Les SHS quant à eux doivent plus fréquemment se tourner vers une activité salariée.

	<i>% Sciences</i>	<i>% SHS</i>
Organisation associée	29	9
Contribution au financement	24	6

Ce tableau confirme la possibilité pour les scientifiques de diversifier les sources de financement (et sans doute les débouchés possibles), en associant des organisations (organismes, entreprises, *etc.*) à leur thèse.

	<i>%</i>	<i>% en sciences</i>	<i>% en SHS</i>
Enseignement	73	67	79
Dont moniteur	12	21	4
ATER	14	8	20
Vacataire	49	67	32
Autre	24	2	44

73 % des doctorants ayant répondu bénéficient parallèlement à leur thèse d'une expérience d'enseignement. Ce pourcentage est toutefois nettement plus élevé en SHS qu'en sciences. En

sciences, la majorité des enseignants sont vacataires, en SHS, ils sont vacataires ou « autre » (on peut imaginer qu'il s'agit de professeurs du secondaire).

Ainsi, doctorants scientifiques et SHS ne sont pas à égalité vis-à-vis du financement de leur thèse : les scientifiques bénéficient d'une plus grande variété de sources de financement. Pour les SHS, l'enseignement apparaît comme une source importante de revenus.

B. Le projet professionnel

Il est important, dans la perspective d'évaluer la pertinence de la théorie du capital humain, de se demander si le projet professionnel est une dimension importante aux yeux des doctorants, dans leur choix de poursuivre des études doctorales. En effet, la théorie du capital humain prévoit que la décision de poursuivre ou non des études sera prise essentiellement en fonction des perspectives d'emploi futures.

	<i>% de oui</i>	<i>En sciences</i>	<i>En SHS</i>
J'ai déjà un projet précis	45	28	67
J'attends la fin de la thèse pour avoir un projet professionnel	32	33	32
Je n'ai aucun projet professionnel	16	18	15

NB : Des réponses multiples étaient possibles.

Ce tableau laisse apparaître une relative indétermination des doctorants vis-à-vis de leur projet professionnel. Moins de la moitié d'entre eux ont déjà un projet précis, un tiers attendent la fin de la thèse pour se décider, et 16 % déclarent n'avoir aucun projet professionnel. Les doctorants en SHS sont beaucoup plus nombreux que les scientifiques à avoir un projet précis, ce qui reflète sans doute un éventail de débouchés moins grand.

Il serait intéressant de voir s'il existe sur cette question une différence suivant le genre. Mais il faut prendre garde à ne pas confondre l'effet du genre avec l'effet de la discipline. La répartition par genre est en effet très inégale suivant la discipline : les doctorants scientifiques sont des hommes à 66,7 %, alors que les femmes représentent 76,5 % des doctorants en SHS.

Nous allons donc présenter les réponses par discipline et par genre, ce qui permettra de voir s'il existe un effet propre du genre au-delà de l'effet de la discipline de rattachement :

	<i>Sciences</i>		<i>SHS</i>	
	<i>Hommes</i>	<i>Femmes</i>	<i>Hommes</i>	<i>Femmes</i>
J'ai déjà un projet précis	22	38	50	71
J'attends la fin de la thèse pour avoir un projet professionnel	37	23	25	35
Je n'ai aucun projet professionnel	22	8	37	8

Les résultats obtenus sont assez cohérents, et montrent une plus grande indétermination de la part des hommes que des femmes. Qu'il s'agisse des doctorants scientifiques ou des SHS, les hommes sont moins nombreux à déclarer avoir un projet précis, et plus nombreux à dire n'avoir aucun projet professionnel. Ces résultats peuvent étonner dans la mesure où dans nos sociétés, les hommes ont, encore aujourd'hui, un taux d'activité supérieur à celui des femmes. On ne s'attend donc pas à ce qu'ils entreprennent d'obtenir un diplôme sans visée professionnelle directe. Peut-être la différence observée ici entre les genres reflète-t-elle le fait que les hommes envisagent des débouchés plus variés que les femmes ?

<i>Premier poste envisagé</i>	<i>C'est mon objectif</i>	<i>C'est possible</i>	<i>C'est exclu</i>
Enseignant chercheur	46	48	6
Chercheur dans le public	25	63	12
Post-doc	23	62	15
Chercheur dans le privé	20	60	20
Cadre en grande entreprise	8	76	16
Cadre en PME	3	77	20
Au service d'une coll. territoriale	3	61	36
Créateur d'entreprise	3	40	57
Profession libérale	0	46	54

<i>Sciences</i>	<i>C'est mon objectif</i>	<i>C'est possible</i>	<i>C'est exclu</i>
Enseignant chercheur	35	54	11
Post-doc	31	67	2
Chercheur dans le privé	26	69	5
Chercheur dans le public	21	68	11
Cadre en grande entreprise	11	75	14
Cadre en PME	3	89	8
Au service d'une coll. territoriale	3	60	37
Créateur d'entreprise	0	39	61
Profession libérale	0	30	70

<i>SHS</i>	<i>C'est mon objectif</i>	<i>C'est possible</i>	<i>C'est exclu</i>
Enseignant chercheur	58	42	0
Chercheur dans le public	31	55	14
Post-doc	11	54	35
Chercheur dans le privé	11	48	41
Créateur d'entreprise	7	41	52
Cadre en PME	4	60	36
Au service d'une coll. territoriale	4	61	35
Cadre en grande ent.	3	79	18
Profession libérale	0	65	35

Sans surprise, ce sont les emplois de chercheurs qui constituent la cible privilégiée des doctorants. Sans être exclus pour autant, les emplois de cadres et de fonctionnaires territoriaux ne constituent que rarement leur objectif. Créer une entreprise ou s'établir en profession libérale est exclu pour plus de la moitié des doctorants.

La polarisation sur les emplois d'enseignants-chercheurs ou de chercheurs dans le public est beaucoup plus importante en SHS. En sciences, être enseignant-chercheur est exclu pour 11 % des doctorants. En revanche, ils envisagent plus volontiers que les SHS un post-doc ou un poste de chercheur dans le privé.

<i>Sciences</i>	<i>C'est mon objectif</i>	<i>C'est possible</i>	<i>C'est exclu</i>
Hommes			
Enseignant chercheur	32	52	16
Post-doc	38	58	4
Chercheur dans le privé	28	72	0
Chercheur dans le public	20	72	8
Cadre en grande entreprise	17	75	8
Femmes			
Enseignant chercheur	42	58	0
Post-doc	15	85	0
Chercheur dans le privé	23	62	15
Chercheur dans le public	23	62	15
Cadre en grande entreprise	0	75	25

<i>SHS</i>	<i>C'est mon objectif</i>	<i>C'est possible</i>	<i>C'est exclu</i>
Hommes			
Enseignant chercheur	63	37	0
Post-doc	29	71	0
Chercheur dans le privé	0	57	43
Chercheur dans le public	57	14	29
Cadre en grande entreprise	0	86	14
Femmes			
Enseignant chercheur	54	46	0
Post-doc	6	50	44
Chercheur dans le privé	16	47	37
Chercheur dans le public	24	67	9
Cadre en grande entreprise	5	80	15

Nous reprenons ici les cinq choix qui sont arrivés en premier dans le classement des doctorants, en présentant la répartition des résultats par genre. Un point se dégage assez nettement : le « post-doc » est davantage une orientation masculine que féminine, et cela quelle que soit la discipline. Est-ce un indice de moindre mobilité géographique de la part des femmes ? Cela pourrait en tout cas concorder avec le fait noté plus haut que les hommes ont un projet professionnel moins bien défini que les femmes.

On peut noter que la répartition des projets entre hommes et femmes est en partie différente selon la discipline. En sciences, ce sont les femmes qui sont les plus nombreuses à souhaiter travailler dans l'enseignement supérieur. Au contraire, en SHS, ce sont les hommes qui se concentrent le plus sur les métiers d'enseignant-chercheur et de chercheur dans le public.

<i>Démarches</i>	<i>Beaucoup</i>	<i>Un peu</i>	<i>Pas du tout</i>
Annonces de l'APEC, l'ANPE, etc	49	31	20
Concours de la fonction publique	47	34	19
Candidatures spontanées	45	44	11
Réseau tissé durant la thèse	39	49	12
Réseau de relations personnelles	34	46	20

<i>Sciences</i>	<i>Beaucoup</i>	<i>Un peu</i>	<i>Pas du tout</i>
Annonces de l'APEC, l'ANPE, etc	62	33	5
Réseau tissé durant la thèse	50	48	2
Concours de la fonction publique	49	38	13
Candidatures spontanées	43	47	10
Réseau de relations personnelles	40	42	18

<i>SHS</i>	<i>Beaucoup</i>	<i>Un peu</i>	<i>Pas du tout</i>
Candidatures spontanées	48	39	13
Concours de la fonction publique	45	28	27
Annonces de l'APEC, l'ANPE, etc	32	29	39
Réseau de relations personnelles	27	52	21
Réseau tissé durant la thèse	24	52	24

Les démarches envisagées pour trouver un premier poste ne sont pas les mêmes pour les doctorants scientifiques et les autres. Ceux-ci comptent davantage que les SHS sur les annonces, ainsi que sur le réseau constitué durant la thèse. Les doctorants SHS semblent envisager moins de démarches et apparaissent relativement isolés, au sens où ils ne comptent pas sur leur réseau pour les aider à trouver un poste.

Les doctorants SHS semblent dans une position moins favorable que les scientifiques, car leurs débouchés sont plus restreints et tournent principalement autour de l'enseignement. De plus, leur réseau (professionnel et personnel) apparaît moins développé.

C. Qu'apporte une thèse ?

<i>Retombées du travail de thèse</i>	<i>Beaucoup</i>	<i>Un peu</i>	<i>Au contraire</i>
Développer une aisance dans la communication écrite	72	28	0
Aller au bout de vos projets	67	32	1
Acquérir une organisation méthodique	66	34	0
Développer un esprit d'initiative	65	34	1
Acquérir une spécialisation très pointue	64	34	2
Développer une aisance dans la communication orale	55	40	5
Développer vos capacités d'apprentissage	47	48	5
Développer une capacité d'innovation	42	56	2
Un manque de contact avec le monde du travail	37	33	30
Améliorer vos connaissances en langues étrangères	33	51	16
Avoir une meilleure pratique du travail en équipe	33	40	27
Un certain isolement au sein même de mon domaine	25	43	32
Un sentiment d'inutilité	14	30	56
Un déficit en culture générale	6	40	54

<i>Sciences</i>	<i>Beaucoup</i>	<i>Un peu</i>	<i>Au contraire</i>
Développer un esprit d'initiative	80	20	0
Développer une aisance dans la communication orale	67	33	0
Acquérir une spécialisation très pointue	59	38	3
Aller au bout de vos projets	58	39	3
Développer une aisance dans la communication écrite	50	50	0
Acquérir une organisation méthodique	49	51	0
Avoir une meilleure pratique du travail en équipe	49	41	10
Développer vos capacités d'apprentissage	41	51	8
Développer une capacité d'innovation	36	61	3
Un manque de contact avec le monde du travail	30	30	40
Améliorer vos connaissances en langues étrangères	28	62	10
Un sentiment d'inutilité	11	21	68
Un déficit en culture générale	8	49	43
Un certain isolement au sein même de mon domaine	5	53	42

<i>SHS</i>	<i>Beaucoup</i>	<i>Un peu</i>	<i>Au contraire</i>
Développer une aisance dans la communication écrite	97	3	0
Acquérir une organisation méthodique	85	15	0
Aller au bout de vos projets	76	24	0
Acquérir une spécialisation très pointue	70	30	0
Développer vos capacités d'apprentissage	53	44	3
Développer une capacité d'innovation	50	50	0
Développer un esprit d'initiative	47	50	3
Un certain isolement au sein même de mon domaine	47	31	22
Un manque de contact avec le monde du travail	46	36	18
Développer une aisance dans la communication orale	41	47	12
Améliorer vos connaissances en langues étrangères	40	36	24
Un sentiment d'inutilité	18	39	43
Avoir une meilleure pratique du travail en équipe	15	38	47
Un déficit en culture générale	3	30	67

La quasi-totalité des doctorants en SHS pensent que leur thèse les conduit à développer une aisance dans la communication écrite. Ce n'est le cas que de 50 % des doctorants scientifiques ! Cela montre bien la conception différente qu'ils ont du document écrit : pour les doctorants SHS, le discours écrit est la thèse, alors que les scientifiques le perçoivent sans doute davantage comme un « compte-rendu ».

Il est intéressant de constater que le rapport s'inverse en ce qui concerne l'amélioration de la communication orale : celle-ci est davantage mise en avant par les doctorants scientifiques. On peut supposer que ceux-ci sont plus fréquemment amenés à présenter leurs résultats devant des confrères.

On retrouve dans l'item « aller au bout de vos projets » la capacité à se gérer soi-même et la conception de la thèse comme un « *challenge* » personnel, qui là encore caractérise bien davantage les doctorants SHS que les scientifiques. De même, les doctorants SHS semblent obligés d'acquérir une organisation méthodique : 85 % de « beaucoup » pour les SHS, 49 % pour les scientifiques.

Le fait de « développer un esprit d'initiative » est le premier apport de la thèse pour les scientifiques (beaucoup plus que pour les SHS).

Sans être classé premier par les doctorants, « acquérir une spécialisation très pointue » arrive tout de même en bonne position (un peu plus pour les SHS que pour les scientifiques).

Seulement la moitié des doctorants pensent que la thèse améliore « beaucoup » les capacités d'apprentissage (un peu plus en SHS).

En tant qu'apprentissage à la recherche, la thèse devrait semble-t-il développer une capacité d'innovation. Or les doctorants n'en semblent pas tous convaincus : il ne sont qu'un tiers en sciences, et la moitié en SHS.

Il est relativement inquiétant de constater que près de la moitié des doctorants SHS pensent que la thèse conduit à un manque de contact avec le monde du travail. Cette proportion descend à 30 % en sciences (et 40 % choisissent « au contraire »).

En ce qui concerne les connaissances en langues étrangères, 1/3 des doctorants pensent que la thèse les améliore « beaucoup ». La situation des doctorants SHS semble à cet égard plus contrastée que celle des scientifiques : ils sont à la fois plus nombreux à choisir « beaucoup » (40 %) et plus nombreux à choisir « au contraire » (24 %). On peut penser que la situation de ces doctorants est très différente suivant la discipline.

Seulement 49 % des doctorants scientifiques pensent que la thèse leur a permis d'améliorer sensiblement leur pratique du travail en équipe. On est loin des 80 % qui se déclaraient « à l'aise » à ce niveau. Ces doctorants pensent donc pour certains qu'ils possédaient déjà cette aptitude avant la thèse. Les doctorants SHS sont encore beaucoup plus critiques à cet égard : seulement 15 % choisissent « beaucoup » et la moitié choisissent « au contraire »... Dans le même ordre d'idées, 47 % des doctorants SHS pensent que la thèse les conduit à un certain isolement au sein même de leur domaine, alors que cette proportion tombe à 5 % en sciences ! On peut trouver inquiétant que 18 % des doctorants SHS éprouvent « un sentiment d'inutilité ». Le moral semble meilleur en sciences, où 68 % des doctorants choisissent l'option « au contraire » (contre seulement 43 % en SHS).

Enfin, peu nombreux sont les doctorants qui pensent que leur thèse les conduit à « un déficit en culture générale ». Cette idée est rejetée par les 2/3 des doctorants SHS (mais par seulement 43 % des doctorants scientifiques, la moitié pensant que c'est « un peu » le cas).

<i>Valeur ajoutée de la formation de docteur</i>	<i>%</i>	<i>% en sciences</i>	<i>% en SHS</i>
Le fait que la thèse soit une expérience professionnelle menée à son terme	48	54	42
La possibilité d'obtenir un emploi dans l'enseignement supérieur	47	38	56
L'accroissement de votre niveau d'études	42	31	56
La reconnaissance internationale incontestée du grade de Docteur	30	31	29
L'opportunité que donne la thèse de rencontrer des homologues dans le monde entier	27	31	24
La possibilité d'accéder à un emploi mieux rémunéré	14	10	18

NB : Des réponses multiples étaient possibles (deux réponses maximum)

La vision de la thèse comme une expérience professionnelle est relativement partagée par les doctorants, davantage cependant en sciences qu'en SHS.

En revanche, les doctorants SHS sont plus nombreux à voir dans la thèse le moyen d'obtenir un emploi dans l'enseignement supérieur, ce qui concorde avec les observations précédentes sur le manque relatif de débouchés alternatifs.

L'item « l'accroissement de votre niveau d'études » est assez vague, mais pourrait faire référence dans l'esprit des doctorants à un intérêt intrinsèque de la thèse, en termes d'accroissement de connaissances. Il est choisi par plus de la moitié des doctorants SHS, mais par moins du tiers des scientifiques.

30 % des doctorants croient à la reconnaissance internationale du grade de docteur, et 27 % apprécient la possibilité de rencontrer des homologues dans le monde entier (davantage en sciences).

Nous avons dans notre premier chapitre tenté une évaluation indirecte de l'importance des motivations pécuniaires dans le choix de poursuivre les études en thèse. Une autre solution, adoptée ici, consiste à demander directement aux doctorants ce qu'ils en pensent. La réponse est sans appel : « la possibilité d'accéder à un emploi mieux rémunéré » apparaît de loin comme l'item le moins souvent choisi, et ce quelle que soit la discipline. Il est cependant davantage sélectionné par les doctorants SHS que par les scientifiques, ces derniers bénéficiant sans doute d'opportunités d'emplois plus attractives, même sans faire de thèse.

	<i>Sciences</i>		<i>SHS</i>	
<i>Valeur ajoutée</i>	<i>Hommes</i>	<i>Femmes</i>	<i>Hommes</i>	<i>Femmes</i>
Le fait que la thèse soit une expérience professionnelle menée à son terme	62	38	43	42
La possibilité d'obtenir un emploi dans l'enseignement supérieur	38	38	57	54
L'accroissement de votre niveau d'études	38	15	57	58
La reconnaissance internationale incontestée du grade de Docteur	27	38	43	27
L'opportunité que donne la thèse de rencontrer des homologues dans le monde entier	35	23	43	19
La possibilité d'accéder à un emploi mieux rémunéré	12	8	14	15

Ainsi, comme le constate également Cathy Perret (2000), les docteurs développent en majorité une identité de chercheur de la sphère académique. Ce constat doit évidemment être modulé en fonction de leur financement, et de leur environnement. Notre enquête nous a permis de constater qu'il y avait des différences suivant les disciplines.

Ainsi, tout se passe comme si les doctorants étaient les meilleurs éléments d'un système, l'académie, qui fonctionne suivant des normes et des échelles de valeurs qui lui sont propres. Leur valeur, leurs qualités, sont reconnues par leurs professeurs, qui les encouragent à poursuivre leurs études académiques jusqu'à devenir chercheurs. La désillusion est d'autant plus rude quand certains d'entre eux s'aperçoivent que le monde de la recherche ne peut leur offrir de poste stable. Il faut alors envisager une reconversion du projet professionnel qui est en général douloureuse (*cf.* Maillard, 2002). Les docteurs doivent faire face à de nouveaux critères qu'ils connaissent mal, et auxquels ils ont peu été préparés. Leur doctorat est généralement mal reconnu sur le marché du travail.

Valérie Erlich note elle aussi : « *la majorité des doctorants que nous avons interrogés aimeraient en effet à l'idéal devenir maîtres de conférences à l'Université [...]. S'ils font presque tous état de projets professionnels, rares sont les doctorants qui débute réellement leur recherche d'emploi avant la soutenance de thèse. Ils ne préparent pas tous la sortie de leur thèse. La soutenance de thèse reste souvent leur objectif principal.* » (Erlich, 2000, p. 65). Selon elle, on peut même dire que « *les doctorants se sentent « condamnés » à réussir selon une norme : devenir maître de conférence ou chercheur.* » (*idem*, p. 72).

Notre enquête montre que le vécu de la thèse prédispose davantage les doctorants à une carrière dans le secteur académique, en particulier dans les disciplines relevant des SHS. Les scientifiques sont plus souvent associés à une organisation, et ont globalement davantage l'habitude de s'insérer dans un collectif de travail. Ceci peut les prédisposer au travail en entreprise. A l'inverse, les doctorants en SHS vivent davantage la thèse comme une « aventure individuelle », l'approfondissement d'un sujet qui les passionne. Peu d'entre eux se constituent un réseau, et ils se sentent souvent isolés. Au vu de ces éléments, il apparaît cohérent que les scientifiques envisagent plus fréquemment une carrière non-académique.

La théorie du capital humain insiste sur l'aspect prospectif des choix éducatifs. Les individus sont supposés être tournés vers l'avenir (*forward-looking*) et faire leurs choix en fonction de l'usage futur de leur formation sur le marché du travail. Or, il n'en va pas ainsi dans le cas de la majorité des docteurs.

On connaît l'importance des conditions de réalisation de la thèse, et notamment du financement, sur l'insertion des docteurs. Vincent Mangematin a mis en évidence l'existence de *lock-in*, de décisions prises au début de la thèse et qui exercent des conséquences irréversibles pour la suite. Or, le problème est que les étudiants font généralement ces choix dans un certain flou. Ils ne disposent pas de l'information pertinente, et connaissent mal les conséquences, en termes d'insertion professionnelle, des conditions dans lesquelles ils débute leur thèse. Cathy Perret note elle aussi que les docteurs ne choisissent généralement pas leur financement, sauf dans certains cas (docteurs-ingénieurs qui préfèrent un financement industriel). Ainsi, et contrairement à ce que suppose la théorie du capital humain, les choix au niveau des études doctorales ne se font pas toujours avec une bonne conscience des perspectives d'avenir. On peut même s'interroger sur le fait de savoir si le terme de « choix » est réellement adapté dans certains cas.

4. La reproduction du système académique

A. L'importance de la régulation publique

Si les doctorants développent majoritairement une image de la thèse comme un diplôme menant aux métiers de la recherche publique et de l'enseignement supérieur, c'est parce que le contexte dans lequel ils évoluent les y incite fortement.

Bourdieu a consacré son dernier livre, intitulé *Les structures sociales de l'économie*, à cette science économique pour laquelle il éprouvait un étrange mélange d'attraction et de répulsion. En étudiant un marché particulier, celui de la maison individuelle, il avait pour objectif de montrer qu'il n'y avait là rien qui ressemble à un marché de concurrence pure et parfaite au sens de la théorie néo-classique. Ce marché n'est pas la rencontre d'une foule de demandeurs et d'offreurs atomisés, dont les interactions aboutissent à la formation d'un prix. L'Etat construit à la fois l'offre et la demande, par le biais des multiples incitations, de la politique de prêt, etc.

Le marché du travail des docteurs est de même nature, et le poids des politiques publiques y est au moins aussi important. Comme le note Jean-Jacques Paul, « *la régulation publique est devenue, notamment à travers les modalités de financement des thèses, à travers le dessin du cadre institutionnel de la formation, un enjeu fondamental de la formation doctorale. Mais l'Etat reste également le principal employeur des jeunes docteurs, et c'est également à ce titre qu'il se trouve interpellé lorsque ceux-ci connaissent des difficultés sur le marché du travail. On n'oubliera pas à cet égard les mouvements de protestation des jeunes docteurs des années 1995, dont les associations dénonçaient la précarité croissante.* » (Paul, 2002, p. 3) Il n'est nul besoin de rappeler que de tels mouvements de protestation sont encore aujourd'hui au cœur de l'actualité, avec l'émergence du mouvement « Sauvons la recherche ».

B. Un exemple d'action des pouvoirs publics : les Doctoriales

Les Doctoriales sont un des principaux moyens mis en place par les pouvoirs publics pour modifier l'image de la thèse, et ouvrir les doctorants aux perspectives d'emploi dans le secteur privé. Notre enquête, effectuée à l'occasion des Doctoriales 2004 en Bourgogne, nous a permis d'interroger les doctorants sur la connaissance qu'ils avaient de ce dispositif, ainsi que sur les incitations qu'ils avaient à y participer.

Je connais les Doctoriales depuis...	%
plus d'un an	55
quelques mois	25
quelques jours	20

Plus de la moitié des doctorants connaissent les Doctoriales depuis plus d'un an, ce qui montre une assez bonne connaissance du dispositif. Néanmoins, 20 % ne les connaissent que depuis quelques jours, c'est-à-dire au moment de l'envoi par courrier à tous les doctorants de l'université de Bourgogne de l'annonce des Doctoriales 2004 en Bourgogne.

Je connais les Doctoriales par...	%
Par une information écrite (revue, affiche...)	49
Par une information orale venant d'un autre doctorant	40
Par une autre source	26
Par le web	11
Par une incitation de mon directeur de thèse	6

NB : Des réponses multiples étaient possibles.

Les informations écrites et le bouche-à-oreille entre doctorants sont les deux principales sources de connaissance des Doctoriales. Il est très intéressant de constater le faible pourcentage de doctorants connaissant les Doctoriales par une incitation de leur directeur de thèse. Cela est nous semble-t-il révélateur du manque de relais de l'initiative des pouvoirs publics au niveau local.

Motivations à participer	Motivation prioritaire	Motivation secondaire	Non pertinent
Je voudrais prendre du recul pour réfléchir à mon projet professionnel personnel	51	27	22
J'ai entendu dire que c'était une opportunité à ne pas laisser passer	30	42	28
Les thèmes déclarés du séminaire correspondent pour beaucoup à mon attente	27	49	24
Mon directeur de thèse m'y a encouragé	15	13	72

La motivation qui devance de loin les autres est de prendre du recul pour réfléchir à son projet professionnel personnel. Cela tend à confirmer le sentiment de Dominique Maillard selon

lequel la thèse est souvent davantage un projet étudiant qu'un projet professionnel, les étudiants n'ayant pas toujours, au moment de s'inscrire, une idée claire de l'usage professionnel qu'ils feront de leur diplôme. Le faible pourcentage d'étudiants motivés par un encouragement de leur directeur de thèse (72 % considèrent cette modalité comme « non pertinente ») confirme les résultats de la question précédente, et montre qu'un certain nombre de directeurs de thèse se soucient peu de l'insertion de leurs étudiants en-dehors de l'université (ou considèrent peut-être que les Doctoriales ne sont pas un outil adapté pour parvenir à cet objectif).

C. L'« utilisation » des doctorants par le système académique

Pour reprendre un terme qui a été largement utilisé par Bourdieu, le système de formation doctorale n'est-il pas principalement destiné à la reproduction de la recherche académique ? C'est en tout cas l'opinion défendue par Dominique Maillard, qui affirme que « *la manifestation d'un vif intérêt pour la recherche et le déni de l'entreprise apparaissent comme la marque de l'autonomie du système universitaire qui tend à former de jeunes docteurs pour son propre intérêt (d'une part en vue de sélectionner les éléments qui assureront sa reproduction, d'autre part en ayant recours à une force de travail qui permette la pérennité de son fonctionnement), en entretenant auprès d'eux la croyance qu'ils ne sont formés que pour la recherche publique sans se soucier des exigences du marché du travail scientifique (privé comme public).* » (Maillard, 2002, p. 123).

Il est vrai qu'au-delà de leur rôle dans le renouvellement des effectifs, les doctorants constituent une main-d'œuvre indispensable pour les laboratoires. Les chercheurs titulaires sont souvent accaparés par des tâches d'enseignement, d'administration, *etc.* Les doctorants au contraire peuvent consacrer la plus grande partie de leur temps à la recherche proprement dite (même s'ils ont aussi pour certains d'entre eux des charges d'enseignement).

On peut voir un autre indice de l'« utilisation » des doctorants par le système académique dans le fait que malgré la longueur de leurs études, les docteurs sont confrontés à une forte proportion d'emplois précaires dans leurs premières années de vie active. Cela permet une régulation plus souple du système d'enseignement supérieur et de recherche publique, mais

n'est pas à l'avantage des docteurs eux-mêmes. Philippe Muguérou a bien mis en évidence le développement de ce qu'il appelle le « secteur intermédiaire », constitué d'emplois précaires et qui joue le rôle de sas, de plus en plus long et important, entre la fin des études et une insertion professionnelle stabilisée (*cf.* Muguérou, 2004).

Selon Paula Stephan, un système de récompenses non basé sur le marché s'est développé en sciences. Elle affirme que la satisfaction issue de la résolution de problèmes devrait faire partie de la fonction d'utilité des scientifiques. En effet, la curiosité, le désintéressement, l'intérêt pour la science font partie des valeurs communes du monde académique. Il faudrait se demander dans quelle mesure ces valeurs existent de manière innée ou sont le résultat d'un processus de socialisation. On peut aussi se demander s'il s'agit réellement de désintéressement, ou s'il existe un intérêt pour une dimension autre que monétaire (prestige scientifique, influence...). Pierre Bourdieu s'inscrirait plutôt dans cette deuxième tendance. Comme nous l'avons vu, on lui a parfois reproché, du fait de cette généralisation de la notion d'intérêt, de tomber dans un économisme qu'il condamne pourtant par ailleurs (Caillé, 1980). Nous pensons que les analyses de Bourdieu rompent justement la dichotomie entre intérêt économique et désintéressement, entre introduisant des formes d'intérêt qui sont fondamentalement différentes de l'intérêt économique.

Les doctorants se voient inculquer pendant leur formation des normes propres au secteur académique. On pourrait donc parler en suivant Bourdieu d'un *habitus* académique, différent de l'*habitus* économique.

Section II. Académie et industrie, deux « mondes » différents

On pourrait se demander dans quelle mesure la préférence des docteurs pour les emplois du secteur académique pourrait relever d'une simple spécificité technique : la thèse apporterait des compétences spécifiques qui ne seraient utilisables et valorisables que dans ce secteur. On se trouverait alors dans le cas de l'investissement en formation spécifique envisagé par Becker. Pourtant nous montrerons que cette explication se révèle largement insuffisante. Il est souvent admis à l'heure actuelle que le capital humain ne consiste pas en des savoir-faire

précis et bien spécifiés, mais plutôt en des aptitudes générales à l'apprentissage et à l'adaptation au changement. Or ces compétences devraient être possédées par les doctorants à l'issue de leurs études.

Ce sont en fait les normes de fonctionnement, les conventions qui fondent le système académique qui sont différentes de celles qui régissent le monde des entreprises. Les doctorants sont socialisés à l'intérieur d'un univers de référence bien particulier, ce qui pose problème lorsque le monde académique ne peut plus leur garantir une insertion durable en son sein.

1. Les compétences des doctorants : une spécificité technique ?

L'une des pistes de recherche actuelles visant à entrer dans la « boîte noire » du capital humain consiste à préciser son contenu réel en termes de compétences. Notre enquête comprenait justement une auto-évaluation par les doctorants de leurs compétences, celles qu'ils possédaient et celles que la thèse leur avait, selon eux, apportées.

La question est de savoir si la préférence des docteurs pour les emplois de l'enseignement supérieur et de la recherche publique résulte d'une spécificité « technique » des compétences apportées par la thèse. Autrement dit, la formation doctorale est-elle une formation spécifique au sens de Becker ?

<i>Forces et faiblesses</i>	<i>À l'aise</i>	<i>Moyen</i>	<i>Pas à l'aise</i>
Capacité à travailler en équipe	72	28	0
Capacité d'adaptation	72	27	1
Capacité d'apprentissage	68	31	1
Capacité d'organisation	62	26	12
Capacité de travail sous pression	58	26	16
Efficacité personnelle	56	42	1
Créativité	51	37	12
Habileté dans la communication écrite	50	42	8
Gestion du temps	47	42	11
Habileté dans la communication orale	44	42	14
Capacité de négociation	35	54	11
Management (art de diriger)	26	61	13
Connaissance de langues étrangères	24	47	28
Savoir se vendre	9	51	40

<i>Sciences</i>	<i>À l'aise</i>	<i>Moyen</i>	<i>Pas à l'aise</i>
Capacité à travailler en équipe	80	20	0
Capacité d'adaptation	73	27	0
Capacité d'apprentissage	67	33	0
Capacité de travail sous pression	63	25	12
Capacité d'organisation	56	31	13
Créativité	53	40	7
Efficacité personnelle	50	50	0
Habilité dans la communication écrite	38	47	15
Gestion du temps	33	57	10
Habilité dans la communication orale	33	49	18
Management (art de diriger)	24	63	13
Capacité de négociation	23	65	12
Connaissance de langues étrangères	15	55	30
Savoir se vendre	10	45	45

<i>SHS</i>	<i>À l'aise</i>	<i>Moyen</i>	<i>Pas à l'aise</i>
Capacité d'adaptation	71	26	3
Capacité d'apprentissage	70	27	3
Capacité d'organisation	68	20	12
Habilité dans la communication écrite	65	35	0
Efficacité personnelle	64	33	3
Capacité à travailler en équipe	62	38	0
Gestion du temps	62	26	12
Habilité dans la communication orale	56	35	9
Capacité de travail sous pression	53	26	21
Capacité de négociation	50	41	9
Créativité	50	32	18
Connaissance de langues étrangères	35	38	27
Management (art de diriger)	29	59	12
Savoir se vendre	6	59	34

Les doctorants se sentent majoritairement à l'aise pour travailler en équipe. Cela est davantage vrai pour les scientifiques, qui le pratiquent sans doute plus fréquemment, mais reste vrai dans une certaine mesure pour les SHS. Ils mettent aussi en avant leur capacité d'adaptation et leur capacité d'apprentissage, et cela quelle que soit la discipline. Le thésard est d'abord quelqu'un qui sait s'adapter face à une situation nouvelle, rechercher des informations en vue de répondre à une question.

Il est intéressant de constater que les doctorants scientifiques se sentent plus à l'aise que les SHS en capacité de travail sous pression, ces derniers mettant au contraire davantage en avant leur capacité d'organisation. Ces résultats peuvent s'interpréter comme le signe d'une division du travail plus poussée chez les scientifiques : ceux-ci ont moins besoin de s'organiser de manière autonome, mais doivent en revanche être à même de respecter des délais. « L'efficacité personnelle » semble pouvoir être rapprochée de cette capacité de « se gérer soi-même », et les doctorants SHS y sont effectivement plus à l'aise que les scientifiques. Le même profil se dessine au niveau de la « gestion du temps » (2/3 à l'aise pour les SHS, 1/3 seulement pour les scientifiques).

On peut s'étonner de voir que seulement la moitié des doctorants se sentent créatifs (toutes disciplines confondues). La thèse est en principe un travail créatif, au sens où il apporte des connaissances nouvelles. Pourtant, les doctorants eux-mêmes ne sont pas tous convaincus d'être créatifs...

Les aptitudes à la communication séparent nettement scientifiques et SHS. Les SHS disent savoir communiquer, en particulier à l'écrit (aucun ne se déclare « pas à l'aise »). Les scientifiques au contraire se sentent moyennement à l'aise à ce niveau. Les SHS se sentent également plus à l'aise que les autres doctorants en « capacité de négociation », ce qui n'est pas si éloigné : il s'agit là aussi de savoir communiquer, pour amener l'autre à partager son point de vue...

Il est particulièrement intéressant, en termes de nature du capital humain détenu par les doctorants, de constater qu'arrivent en dernière position du classement trois compétences-clés, éminemment requises pour une insertion professionnelle en-dehors de l'université.

Ainsi, l'ensemble des doctorants s'avoue moyennement à l'aise en management. On sait que la réticence des entreprises à embaucher des docteurs, y compris sur des postes de chercheurs, provient en partie de la difficulté à faire évoluer les docteurs vers des postes d'encadrement. Cette réticence apparaît quelque peu justifiée au regard de l'évaluation que les doctorants eux-mêmes font de leurs compétences en management. Ils apparaissent en fait peu préparés à la structure hiérarchique caractéristique des entreprises.

Le manque de connaissances en langues étrangères est également un peu inquiétant, surtout chez les scientifiques. Enfin, la capacité à « savoir se vendre » arrive bonne dernière dans le

classement établi par les doctorants. Ce n'est pas réellement surprenant et cela contribue sans doute aux difficultés éprouvées par les docteurs pour s'insérer en entreprise. Cela confirme en tout cas la nécessité de dispositifs du type « Doctoriales ».

Ainsi, l'auto-évaluation par les doctorants de leurs compétences justifie en partie leurs difficultés à être recrutés dans les entreprises, mais en partie seulement. A l'heure où l'on parle d'« économie de la connaissance » ou de « capitalisme cognitif », les doctorants, en tant que producteurs et utilisateurs intensifs de connaissances, devraient constituer une main-d'œuvre appréciée. Nous avons d'ailleurs constaté que les doctorants déclarent très majoritairement avoir de bonnes capacités d'apprentissage, et cela en sciences comme en SHS.

2. Des conventions différentes

Nous proposons d'analyser la thèse en tant qu'objet de coordination, et en tant que support de représentations. Il nous semble essentiel de prendre en compte les représentations des acteurs, et la manière dont celles-ci peuvent évoluer sous l'influence notamment des politiques publiques. Cette grille de lecture permet de rendre compte des efforts déployés par les pouvoirs publics pour changer la vision de la thèse, de la part des docteurs eux-mêmes comme de la part des entreprises privées.

Les outils développés par l'économie des conventions, en contact étroit avec la sociologie, sont plus aptes que ceux de l'économie néo-classique à rendre compte de questions telles que la construction d'une identité de chercheur. A l'Université sont valorisées des idéaux de détachement, de recherche de la vérité, de science pour la science. Ces idéaux sont en partie opposés à ceux en vigueur dans les entreprises privées, où le profit reste souvent l'objectif ultime.

On comprend alors que le passage de l'un à l'autre de ces mondes ne soit pas toujours aisé, et que le choix d'investir dans un doctorat, bien au-delà du fait d'acquérir des connaissances et des savoirs-faire supplémentaires destinés à être valorisés sur le marché du travail, est aussi le choix d'une identité, d'un mode de vie, de l'identification à une communauté, choix qui se

dessine progressivement dans la trajectoire personnelle de chaque étudiant. N'est-il pas dès lors excessif de modéliser le choix de la poursuite d'études en thèse comme un choix d'investissement en capital humain, alors qu'il s'agit en partie du choix d'une identité qui refuse les valeurs propres au monde de l'économie ?

Certains choix de poursuite d'études se plient bien à une modélisation en termes d'investissement en capital humain (études d'ingénieur par exemple), d'autres moins. Peut-être alors serait-il préférable d'utiliser des termes différents ? On pourrait parler d'un investissement en formation spécifique, mais à condition de ne pas réduire cette spécificité à une question technique. Il s'agit aussi et peut-être même plus d'une spécificité en termes de valeurs et d'identification à une communauté donnée.

A. Un investissement non-économique

1) Des critères différents

Les critères mis en œuvre dans les deux marchés du travail auxquels peuvent accéder les docteurs sont différents : *« les publications sont le principal critère de recrutement dans le secteur académique, mais elles ne constituent pas une dimension pertinente dans le secteur privé. Le recrutement dans le secteur privé est fondé sur l'expérience du docteur vis-à-vis d'un emploi dans ce secteur. »* (Mangematin, 2000, p. 749). Ainsi, alors que la production scientifique, repérée sous forme de publications, constitue l'outil central de sélection pour une embauche dans le secteur académique, les entreprises exigent quant à elles que le docteur soit familiarisé avec leur univers. Cette connaissance du monde de l'entreprise est facilitée dans le cas des thèses CIFRE (Convention industrielle de formation par la recherche).

Le problème est que, du point de vue des doctorants comme du point de vue des recruteurs, la thèse est un investissement marqué par une large incertitude. Dans un rapport de 1999, la Commission de la société française de physique pour la réforme des formations par la recherche constate la *« mauvaise imbrication des « mondes » industriels et académiques »*. Les auteurs soulignent que *« les entreprises éprouvent souvent des difficultés à juger des qualités et compétences d'un jeune docteur par manque de transparence et de lisibilité des*

thèses délivrées. [...] *Le système des écoles d'ingénieur assure l'employeur de l'embauche de quelqu'un qui a suivi un cursus clair et standardisé, connu et reconnu, mesurable par la réputation de l'école, révélateur non seulement d'un niveau scientifique et technique mais aussi d'une certaine combativité issue de la sélection sur concours.* » (Commission SFP, 1999, pp. 12-13). Il est intéressant de constater l'importance accordée par la Commission aux représentations des acteurs : « *la Commission attend de cette « Formation par la recherche » qu'elle garantisse une formation reconnue par tous, mais aussi qu'elle fasse réfléchir toutes les parties prenantes afin de faire évoluer les mentalités, autant dans les Universités, les laboratoires que le secteur privé. Rapprocher deux mondes, voilà le véritable but.* » (idem, p. 48).

Il apparaît donc que l'incertitude est présente non seulement pour les étudiants qui hésitent à s'engager dans une formation doctorale, mais aussi pour les recruteurs potentiels qui connaissent mal ce diplôme et ont du mal à juger ce qu'est une « bonne » thèse. Des efforts sont fait pour « standardiser » quelque peu ce diplôme, comme avec la « charte des thèses », mais ils sont insuffisants.

Comme le rappellent Eymard-Duvernay et Marchal, « *le fonctionnement du marché suppose [...] un bien de qualité homogène, l'arbitrage entre les agents portant exclusivement sur les prix. [...] La convention de compétence sous-jacente au modèle du marché est donc que la compétence est une donnée stable : si cette convention n'est plus respectée, le marché ne fonctionne plus. Elle fait du travail un bien susceptible de circuler sur des espaces larges, l'idéal étant un marché mondialisé, qui permette à chaque individu d'avoir un espace de choix maximum. [...] La forme la plus achevée du marché du travail est un marché de CV, dans lequel les compétences des candidats sont mises sous une forme résumée qui permet de les faire circuler aisément.* » (Eymard-Duvernay, Marchal, 1997, p. 36). La thèse ne permet pas cette circulation aisée. En effet, il y a une grande hétérogénéité parmi les docteurs, et l'information concernant les qualités d'une thèse n'est pas aisément lisible par une organisation extérieure à l'université.

Pierre Dubois soutient l'idée que pour se faire mieux connaître des entreprises, les écoles doctorales devront passer par l'épreuve d'une accréditation par un organisme indépendant

(Dubois, 2002). Elles devraient alors fournir des informations précises et chiffrées sur leurs anciens docteurs, leur insertion, les compétences acquises, etc. Mais on peut se demander si les contraintes en termes de programmation qui vont de pair avec une accréditation (*cf.* l'exemple des écoles d'ingénieurs) ne sont pas contradictoires avec la philosophie des écoles doctorales. On revient alors à la question de savoir s'il est justifié que la formation doctorale s'adapte aux besoins des entreprises.

2) Une intégration remise en cause

Il est intéressant de constater qu'avec la réforme de la formation doctorale, on a mis l'accent de manière explicite sur les écoles doctorales, et à travers elles sur l'idée d'une « *communauté scientifique - enseignants-chercheurs et/ou chercheurs - qui prend en charge les doctorants, à la fois du point de vue disciplinaire et du point de vue de l'intégration dans un métier (le chercheur devient alors chercheur-enseignant, il y a un rapprochement des deux catégories).* » (Méla, 2002, p. 14). Vincent Mangematin (2000) met quant à lui en évidence l'existence d'un « contrat implicite » entre le doctorant et son directeur de thèse : le doctorant produit des résultats et publie des articles qui accroissent la réputation et la « visibilité » de son directeur. En retour, celui-ci l'aide à trouver un poste dans le monde académique après sa thèse. Selon lui, ce contrat implicite est affaibli et remis en cause du fait du manque de poste à l'université, qui peut empêcher le directeur de thèse de tenir son engagement. Ceci pourrait poser problème, en entraînant un manque d'incitation pour les doctorants à continuer de produire des résultats scientifiques.

B. Une hybridation difficile entre recherche publique et recherche privée

Dans un contexte de forte augmentation du nombre de docteurs de la fin des années 1980 jusqu'en 1994 (date à partir de laquelle on observe une relative stagnation), s'est posée avec de plus en plus d'acuité la question de l'insertion des docteurs en-dehors de l'enseignement supérieur et de la recherche publique. Sur les 10000 docteurs qui arrivent chaque année sur le marché du travail, seul un tiers peut espérer rejoindre l'université ou un organisme de

recherche public. Malgré cela, l'ouverture des débouchés des docteurs et l'hybridation entre recherche publique et recherche privée ne vont pas de soi.

1) Les transformations récentes et leurs limites

Rappelons tout d'abord le contexte général des transformations récentes de la formation doctorale : on observe depuis plusieurs années une baisse des financements publics de la recherche, et une interpénétration croissante entre recherche académique et recherche industrielle, avec notamment le développement de laboratoires mixtes qui sont rattachés conjointement à des organismes publics et à des entreprises. Il est clair que ces changements ne vont pas de soi, et sont largement dénoncés par les chercheurs académiques : ceux-ci soulignent en particulier le risque de délaisser la recherche fondamentale pour des recherches appliquées plus rentables à court terme, ce fonctionnement n'étant pas tenable à long terme puisque la recherche appliquée repose justement sur la recherche fondamentale.

Au demeurant, il ne faudrait pas croire que l'hybridation est totale : les observations montrent bien souvent la persistance d'une division du travail entre les universitaires et les chercheurs industriels. Aux premiers, la responsabilité d'établir des résultats scientifiques, aux seconds, celle de transformer ces résultats en technologies nouvelles, et donc en marchandises (Beltramo, 2002). Ainsi, Jean-Paul Beltramo rappelle que « *la recherche fondamentale représente moins de 5 % des activités de R&D des entreprises* » (Beltramo, 2002, p. 36). De même, cet auteur souligne que « *la recherche industrielle semble [...] marquée par l'externalisation d'une partie des activités de R&D et l'intégration plus poussée de la fonction de R&D aux autres fonctions de l'entreprise et, de façon complémentaire, par l'augmentation de la mobilité interne entre la fonction de recherche et les autres fonctions.* » (Beltramo, 2002, p. 40). On peut également rappeler que plus de la moitié des chercheurs en entreprise en France ont un diplôme d'ingénieur, et non pas de docteur. Le maintien de ce partage des tâches nous confirme dans l'idée de la construction d'un rôle, d'une identité spécifique de chercheur académique, qui n'est pas facilement compatible avec la recherche du profit, ou de manière plus large avec la poursuite d'objectifs économiques extérieurs à la science.

2) L'influence déterminante du mode de financement

Jean-Jacques Paul rappelle qu'au sein des docteurs, les entreprises manifestent toujours une nette préférence pour ceux qui ont aussi un diplôme d'ingénieur, par rapport à ceux qui sont titulaires d'une maîtrise (Paul, 2002). Les ingénieurs ont une plus forte probabilité de voir leur thèse financée par une entreprise (notamment par le biais de conventions CIFRE), or les docteurs ayant été financés par une entreprise ont par la suite une plus forte probabilité d'être recrutés par une entreprise.

L'influence du mode de financement est aussi mise en évidence par Vincent Mangematin, qui parle d'un « *lock-in* » dès le début de la thèse. Il met en évidence le fait que le financement obtenu détermine grandement les perspectives professionnelles, alors même que les docteurs n'en sont pas forcément conscients au moment de chercher un financement. Cela pourrait conforter l'idée de la construction d'une identité au cours de la thèse, qui se fait différemment suivant que la thèse est financée ou non par une entreprise. Autrement dit, différents modes de financement vont de pair avec différents modes de socialisation.

Le problème est que « *le choix est fait à un moment où les étudiants ont très peu d'informations sur les carrières académiques. De plus, pendant la thèse, ils révèlent leur talent pour une carrière académique ou une carrière dans le secteur privé. En raison du phénomène de lock-in, il est difficile pour eux de bénéficier de ce processus d'apprentissage. Ainsi, faire un choix déterminant au début de la thèse quand le niveau d'information est bas est sous-optimal pour le doctorant. Cette situation peut aussi être sous-optimale du point de vue de la société, en raison du coût d'un changement de trajectoire d'une carrière à une autre.* » (Mangematin, 2000, p. 752).

3) Les raisons de fond d'une différenciation persistante

L'attitude face au temps semble être l'une des caractéristiques essentielles de l'identité de chercheur académique. La recherche fondamentale s'inscrit dans le long terme, et c'est cela qui la rend incompatible avec les objectifs de rentabilité à court terme des entreprises. C'est pourquoi seule l'Université peut prendre en charge cette partie du travail.

Plus profondément, la question du temps revient souvent lorsque l'on évoque le choix de s'engager dans des études doctorales. Ceux qui refusent ce choix évoquent la longueur des études nécessaires. On a vu par ailleurs que la thèse n'était pas rentable économiquement, au regard de la durée des études doctorales.

Becker place la question du temps au centre de ses analyses, et en fait la ressource rare fondamentale. L'extension des frontières de l'analyse économique repose en particulier sur le fait de donner un prix au temps (Cot, 1988). On peut se demander si les doctorants ne font pas le choix de s'affranchir en quelque sorte de cette manière de penser, de « se donner le temps » quitte à ne pas satisfaire aux objectifs standards de rentabilité. On serait alors en face d'une population qui refuse la logique utilitariste décrite et « colportée » par la théorie microéconomique néo-classique.

Au terme de cette seconde partie, nous pensons pouvoir affirmer que la poursuite d'études en thèse n'obéit pas à la logique décrite par la théorie du capital humain. Dans le cadre de celle-ci, les individus investissent dans des compétences leur permettant d'accroître leur productivité, donc de percevoir une rémunération accrue sur le marché du travail. Le capital humain est fondamentalement perçu comme homogène et l'emploi occupé n'entre pas en ligne de compte dans le raisonnement.

L'emploi occupé apparaît au contraire comme une dimension importante aux yeux des étudiants. Nous avons montré que la rémunération supplémentaire perçue par les docteurs n'était pas de nature à motiver la poursuite d'études en thèse, en particulier une fois pris en compte les problèmes d'auto-sélection. Nous avons également pu montrer, en analysant les représentations des étudiants, que ceux-ci ne perçoivent pas la thèse comme un diplôme permettant une meilleure insertion sur le marché du travail, et rejettent en majorité l'idée d'une motivation pécuniaire. La thèse apparaît avant tout comme destinée à une insertion dans les métiers de l'enseignement supérieur et de la recherche publique, et ce sont effectivement les docteurs exerçant ces métiers qui se montrent les plus satisfaits de leur emploi, malgré le niveau de rémunération relativement faible.

Le système de formation doctorale encourage plutôt les étudiants à choisir la voie de la recherche. Nous avons par exemple pu constater que le soutien apporté par les directeurs de thèse à une initiative telle que les Doctoriales était modeste. Or cette situation devient gênante

lorsque le système académique ne peut plus garantir une insertion durable en son sein à tous les docteurs qui le souhaiteraient. Une plus grande mobilité des docteurs en direction du secteur privé serait souhaitable et est d'ailleurs recherchée par les pouvoirs publics.

Pourtant, alors que Becker n'envisage pas d'obstacle important à la mobilité et se soucie peu de l'adéquation entre le capital humain détenu par les étudiants et demandé par les entreprises, le système académique et le secteur privé apparaissent comme deux « mondes » distincts et qui communiquent difficilement. Les normes en vigueur dans ces deux « mondes » sont différentes, et les problèmes de lisibilité de l'information délivrée par le système éducatif, mis en avant par les économistes des conventions, sont ici centraux.

Le fonctionnement d'un marché du travail tel que celui décrit par la théorie économique suppose une bonne circulation de l'information, ce qui n'est possible que si les formations obéissent à certains standards aisément déchiffrables par tous. Ce n'est pas le cas de la formation doctorale, qui apparaît alors dans la majorité des cas comme un investissement ne pouvant être rentabilisé que dans un champ spécifique, le champ académique.

Conclusion

En quoi réside finalement la valeur de la thèse ? Pourquoi des individus décident-ils de consacrer plusieurs années de leur vie à l'obtention de ce diplôme ? Nous avons tenté de montrer tout au long de ce travail que la valeur de la thèse n'est pas principalement économique, mais d'une autre nature. Ceci pose deux questions : qu'est-ce qu'une valeur économique ? Quelle est cette autre nature ?

Notre parti-pris a été de considérer que les insuffisances de l'approche économique de l'éducation, représentée par les travaux de Gary Becker sur le capital humain, pouvait être éclairées à la lumière de l'approche sociologique, celle de Pierre Bourdieu ayant été choisie dans la mesure où sa formulation permet un dialogue aisé avec la théorie économique, tout en s'en différenciant considérablement.

Louis Dumont a montré qu'il y avait économie à partir du moment où les rapports des hommes aux choses deviennent premiers par rapport aux rapports des hommes entre eux. Autrement dit, en économie, c'est la question de la valeur des biens, de l'explication des prix qui se fixent sur le marché, qui est première par rapport à la question de la valeur des personnes. L'économie analyse la création de valeur d'échange sur le marché.

Raisonné en termes de marché implique d'analyser des relations quantitatives, objectives, qui se nouent entre les biens et qui sont matérialisées par les prix. La notion de capital humain nous rapproche de la question de la valeur des personnes, et c'est peut-être pour cette raison qu'elle a mis relativement longtemps à trouver sa place dans la théorie économique : il a fallu attendre les années 1960 malgré des prémisses chez Adam Smith notamment. Cette notion reste finalement une notion économique dans la mesure où le capital humain augmente la productivité de celui qui l'acquiert, autrement dit augmente sa capacité à produire des biens. Les compétences qui constituent le capital humain sont objectivées et on leur fixe un prix particulier : le salaire.

On sait que le fonctionnement des marchés peut être considérablement perturbé par des problèmes d'information sur la qualité des biens échangés : ces questions ont fait l'objet de très nombreux développements en théorie économique depuis les années 1970 environ. Les problèmes d'information se posent avec une acuité particulière dans le cas du capital humain,

qui est par nature inobservable. Ceci explique qu'aient émergé, en contrepoint plutôt que comme critique radicale de la théorie du capital humain, des problématiques telles que celle de la théorie du signal. En tant que bien économique et pour pouvoir « accéder » au marché, le capital humain doit être affiché, reconnu, standardisé.

Pierre Bourdieu quant à lui se pose la question de la valeur des personnes. Une notion telle que celle de capital symbolique désigne la valeur reconnue à une personne par les autres acteurs du champ, sans référence directe aux biens économiques possédés (ou produits) par cette personne. Pourtant la libération de Bourdieu par rapport à la vision économique est incomplète : certains de ces textes laissent apparaître que des conversions sont possibles entre espèces de capitaux, toutes les espèces étant en définitive réductibles à du capital économique. Il est donc impossible de donner complètement tort à ceux qui, à l'instar d'Alain Caillé, pensent que chez Bourdieu l'intérêt des agents est toujours fondamentalement matériel.

Malgré cela, une autre lecture de Bourdieu est possible, qui insiste davantage sur les différences entre espèces de capitaux et l'irréductibilité des différents champs et donc des différentes sphères d'intérêts. De plus, nous avons insisté sur la pertinence de l'importance accordée par Bourdieu à la dimension symbolique, dont nous avons trouvé un écho dans l'économie des conventions à travers l'étude des représentations.

Analyser les représentations des individus est fondamental : c'est cela qui permet selon nous de sortir de l'économisme, et de prendre l'économie pour ce qu'elle est : une idéologie, un système de représentations parmi d'autres. La science économique se situe au niveau des représentations que nos sociétés se donnent d'elles-mêmes. Nous avons montré qu'il y avait avantage à considérer le capital humain non comme une réalité concrète, objective mais comme une convention : un objet cognitif collectif, une interprétation possible du rapport de l'individu à ses études et à son travail.

Nous pensons pouvoir établir un rapport entre le niveau auquel on se situe (réalité concrète ou représentations, variables objectives ou subjectives) et la position dans le débat entre individualisme et holisme méthodologiques. En effet, les objets collectifs, les institutions, n'ont pas d'existence concrète, matérielle. Ces objets existent dans la tête des individus et influencent leurs actions. Si l'on veut comme les économistes néo-classiques ne considérer que ce qui est objectif, matériel, il est justifié de dire que tout part des individus et d'adopter une position individualiste sur le plan méthodologique. Il nous semble que le fait de déplacer

l'étude au niveau des représentations, comme le font les économistes des conventions, revient à donner de l'importance aux « êtres collectifs », et nous rapproche d'une position holiste. Il est vrai néanmoins que les économistes des conventions, pour des raisons qui ne sont pas toujours claires, se déclarent attachés aux préceptes de l'individualisme méthodologique...

La valeur de la thèse, disions-nous, n'est pas principalement de nature économique. Nous l'avons d'abord montré en recourant aux techniques économétriques et aux variables quantitatives habituelles aux économistes. Il est apparu que la rentabilité salariale de la thèse était faible, ne semblant pas de nature à motiver la poursuite d'études en doctorat.

Nous avons ensuite, en accord avec les conclusions de nos réflexions théoriques, poursuivi l'étude au niveau des représentations et des variables subjectives, et ceci à l'aide de plusieurs enquêtes complémentaires. Les étudiants eux-mêmes rejettent l'idée que la thèse permette d'améliorer significativement l'insertion sur le marché du travail. Celle-ci est d'abord un passeport permettant d'accéder aux emplois de l'enseignement supérieur et de la recherche publique. La thèse ne semble pas être entreprise à la suite d'un calcul coûts-avantages, ni dans une connaissance parfaite des débouchés professionnels possibles. Elle apparaît plus souvent comme la « suite logique » d'études brillantes, la disponibilité d'un financement de thèse étant également un déclencheur important. Plus que de capital humain, il s'agirait d'un capital n'ayant de valeur réelle que dans le champ académique.

Comprendre réellement ce qu'est la thèse nécessite peut-être même de rompre plus complètement que ne le fait Bourdieu avec l'approche économique. La thèse a sans doute d'abord et avant tout aux yeux des doctorants une valeur intrinsèque. On pourrait alors comprendre la volonté d'intégrer le secteur académique après la thèse comme une envie de poursuivre le même travail que durant la thèse. Il s'agit d'un travail où l'on se réalise soi-même, à la recherche d'une connaissance désintéressée, d'une culture qui n'a pas de prix. C'est probablement à partir de considérations de cette nature que l'on peut comprendre ce que serait une valeur des personnes totalement détachée de la valeur des biens qu'elles possèdent ou qu'elles produisent. La thèse permettrait d'acquérir, aux yeux des autres mais aussi à ses propres yeux, une valeur en tant qu'être humain participant aux progrès de la connaissance humaine.

On peut dès lors comprendre ceux qui s'inquiètent des conséquences sur l'évolution de nos sociétés d'un économisme tel que celui de Gary Becker. Il est important que certains secteurs, tel que celui de la recherche fondamentale, continuent de résister aux critères d'efficacité et à la dictature du marché. La marchandisation de l'éducation ou de la recherche n'est pas un risque inexistant. Réfléchir en termes de capital humain implique que ce soit le marché qui décide de la valeur à attribuer à telle ou telle compétence. Il y a des interactions, dont il faut avoir conscience, entre les réflexions théoriques et la vie sociale qu'elles sont censée expliquer. Il faut donc savoir remettre l'économie à sa place, et admettre que certains comportements obéissent à d'autres raisons que celles que reconnaît la rationalité économique.

Bibliographie

ARROW Kenneth J., « Higher Education as a Filter », *Journal of Public Economics*, vol. 2, n° 3, juillet 1973, pp. 193-216.

BAILLY Franck, CHATEL Elisabeth, « Conventions et économie de l'éducation : quelles perspectives ? », in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Administrer, gérer, évaluer les systèmes éducatifs*, Paris, ESF, 1999, pp. 273-295.

BAILLY Franck, CHATEL Elisabeth, « La construction de la qualité de l'éducation : les employeurs et les bacs pro tertiaires », Colloque Conventions et Institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique, La Défense, 11-13 décembre 2003.

BAILLY Franck, CHATEL Elisabeth, « La qualité de l'éducation : discussion de travaux économiques récents » in DELAMOTTE Eric (dir.), *Du partage au marché : regards croisés sur la circulation des savoirs*, Villeneuve d'Ascq, Presses Universitaires du Septentrion, novembre 2004, pp. 157-175.

BARRE Rémi, « Le recrutement des jeunes chercheurs et enseignants-chercheurs : problématique et perspectives » in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

BAUDELOT Christian, ESTABLET Roger, « Ecole, la lutte de classes retrouvée » in PINTO Louis, SAPIRO Gisèle, CHAMPAGNE Patrick, *Pierre Bourdieu, sociologue*, Paris, Fayard, 2004.

BECKER Gary S., « Investment in Human Capital : A Theoretical Analysis », *Journal of Political Economy*, vol. 70, Supplement : octobre 1962, pp. 9-49.

BECKER Gary S., *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Chicago, University of Chicago Press, 3^e éd. 1993 (1^{ère} éd. 1964).

BECKER Gary S., « Human Capital and the Personal Distribution of Income : An Analytical Approach », Woytinsky Lecture, University of Michigan, 1967, réimprimé dans *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Chicago, University of Chicago Press, 3^e éd. 1993.

BECKER Gary S., *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press, 1976.

BECKER Gary S., « Nobel Lecture : The Economic Way of Looking at Behavior », *Journal of Political Economy*, vol. 101, n° 3, 1993, pp. 385-409.

BECKER Gary S., *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, 1996.

BELTRAMO Jean-Paul, « L'évolution de la recherche industrielle et ses conséquences sur l'emploi scientifique » in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

BELZIL Christian, HANSEN Jörgen, *A Structural Analysis of the Correlated Random Coefficient Wage Regression Model*, CIRANO, Série scientifique n° 2002s-07, janvier 2002.

BELZIL Christian, HANSEN Jörgen, « Unobserved Ability and the Return to Schooling », *Econometrica*, vol. 70, n° 5, septembre 2002.

BEN-PORATH Yoram, « The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earnings », *Journal of Political Economy*, vol. 75, 1967.

BEN-PORATH Yoram, « The Production of Human Capital over Time » in HANSEN L. (dir.), *Education, Income and Human Capital*, New York, NBER, Columbia University Press, 1970.

BERET Pierre, *Analyse stratégique et demande d'éducation. Essai de construction du concept de projet*, Thèse de 3^{ème} cycle en économie des ressources humaines, Université d'Aix-Marseille II, 1983.

BERET Pierre, « Mobilité, investissement et projet : quelques réflexions théoriques », in COUTROT Laurence, DUBAR Claude, *Cheminements professionnels et mobilités sociales*, Paris, La Documentation Française, 1992.

BERET Pierre, « Projet professionnel et accès au marché du travail d'une cohorte de jeunes », Actes des XV^{èmes} journées de l'Association d'Economie Sociale, Nancy, 14 et 15 septembre 1995.

BERET Pierre, GIRET Jean-François, RECOTILLET Isabelle, *Mobilité et trajectoires professionnelles des jeunes docteurs après la thèse*, CEREQ/LEST, novembre 2002.

BERTHOUD Gérald, « L'économie en question ; la position de Karl Polanyi », *Bulletin du MAUSS*, n° 18, juin 1986.

BLAUG Mark, « The Empirical Status of Human Capital Theory : A Slightly Jaundiced Survey », *Journal of Economic Literature*, vol. 14, 1976, pp. 827-855.

BLAUG Mark, « An Economic Interpretation of the Private Demand for Education », *Economica*, 1966.

BLAUG Mark, *An Introduction to the Economics of Education*, Harmondsworth, Penguin Books, 1970.

BLAUG Mark, « Where Are We Now in Economics of Education ? », *Economics of Education Review*, vol. 4, n° 1, 1985, pp. 17-28.

BLAUG Mark (dir.), *The Economic Value of Education*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

BLAUG Mark, *La méthodologie économique*, trad. fr. Paris, Economica, 2^e éd. 1994.

BLAUG Mark, « La signification de la corrélation éducation-salaire », *Revue économique*, n° 6, 1971.

BLAUG Mark, « The Correlation Between Education and Earnings : What Does it Signify ? », *Higher Education*, vol. 1, n° 1, février 1972, pp. 53-76.

BONNEWITZ Patrice, *Pierre Bourdieu, vie, œuvres, concepts*, Paris, Ellipses, 2002.

BOUDON Raymond, *L'inégalité des chances : La mobilité sociale dans les sociétés industrielles*, Paris, A. Colin, 1973.

BOUDON Raymond, *Effets pervers et ordre social*, Paris, PUF, « Quadrige », 1989.

BOUMAHDI Rachid, THOMAS Alban, "The Returns to Education", *Note du LIRHE*, n° 248, 17/97, juin 1997.

BOUMAHDI Rachid, PLASSARD Jean-Michel, « Note à propos du caractère endogène de la variable éducation dans la fonction de gains », *Revue économique*, vol. 43, n° 1, janvier 1992, pp. 145-156.

BOUMAHDI Rachid, FLORENS Jean-Pierre, PLASSARD Jean-Michel, « Estimation des rendements de l'éducation : un modèle à variable dépendante tronquée », 7^{ème} Journées de micro-économie appliquée, Montréal, 1990.

BOURDIEU Pierre, PASSERON Jean-Claude, *Les héritiers. Les étudiants et la culture*, Paris, Ed. de Minuit, 1964.

BOURDIEU Pierre, PASSERON Jean-Claude, *La Reproduction. Eléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris, Ed. de Minuit, 1970.

BOURDIEU Pierre, « Avenir de classe et causalité du probable », *Revue française de sociologie*, vol. XV, n° 1, janvier-mars 1974, pp. 3-42.

BOURDIEU Pierre, BOLTANSKI Luc, « Le titre et le poste : rapports entre le système de production et le système de reproduction », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 2, mars 1975, pp. 95-107.

BOURDIEU Pierre, « Classement, déclassement, reclassement », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 24, novembre 1978, pp. 2-22.

BOURDIEU Pierre, « Les trois états du capital culturel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 30, novembre 1979, pp. 3-6.

BOURDIEU Pierre, « The Forms of Capital », in RICHARDSON John G. (dir.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood, 1986, pp. 241-258.

BOURDIEU Pierre, *La noblesse d'Etat. Grandes écoles et esprit de corps*, Paris, Ed. de Minuit, 1989.

BOURDIEU Pierre, *Raisons pratiques, sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil, 1994.

BOURDIEU Pierre, « Le champ économique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 119, septembre 1997, pp. 48-66.

BOURDIEU Pierre, *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil, 2000.

BOURDON Jean, PAUL Jean-Jacques, « Une analyse hédonique du goût pour la recherche », IX^{èmes} journées de micro-économie appliquée, juin 1992.

BOURDON Jean, « La formation contre le chômage, une vision économique réévaluée de l'investissement éducatif ? », *Sociologie du travail*, vol. XXXVII, n° 4/95, 1995, pp. 503-525.

BOURDON Jean, « Les ingénieurs et le doctorat scientifique : comportement hédoniste ou utilitariste des ingénieurs de R&D en entreprises » in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

BOWLES Samuel, GINTIS Herbert, « The problem with Human Capital Theory – A Marxian Critique », *American Economic Review*, vol. 65, n° 2, 1975, pp. 74-82.

BOWLES Samuel, GINTIS Herbert, *Schooling in Capitalist America : Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*, London and Hendley, Routledge and Kegan Paul, 1976.

BOWLES Samuel, « Schooling and Inequality From Generation to Generation », *Journal of Political Economy*, 1972, pp. 219-251.

BOYER Robert, « L'anthropologie économique de Pierre Bourdieu », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 150, décembre 2003, pp. 65-78.

BROCHIER Hubert, « La valeur heuristique du paradigme économique », *Economies et Sociétés*, tome XVIII, n° 10, 1984, pp. 3-21.

BROCHIER Hubert, « L'économie comme science positive et normative », in D'AUTUME Antoine, CARTELIER Jean (eds), *L'économie devient-elle une science dure ?* Paris, Economica, 1995.

CAILLE Alain, « La sociologie de l'intérêt est-elle intéressante ? », *Sociologie du travail*, n° 3, 1980.

CAILLE Alain, *Don, intérêt et désintéressement. Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres*, Paris, La Découverte, 1994.

CARD David, « Earnings, Schooling, and Ability Revisited », in POLACHEK S. (ed.), *Research in Labor Economics*, vol. 14, Greenwich, JAI Press, 1995, pp. 23-48.

CARD David, « The Causal Effect of Education on Earnings », in ASHENFELTER Orley C., CARD David, *Handbook of Labor Economics*, vol. 3A, Amsterdam, Elsevier, 1999.

CARNOY Martin, CARTER Michael, « Théorie du marché du travail, de l'éducation et de la distribution des revenus », *Cahiers de l'IREDU*, n° 16, 1975.

CHEVAILLIER Thierry, LOUVET Stéphane, PERRUCHET Aurélien, « Intentions de poursuite d'études et perception des études doctorales : l'exemple des étudiants de maîtrise de l'université de Bourgogne » in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

CLERC Denis, « La théorie du capital humain », *Alternatives économiques*, mars 1993, pp. 55-57.

Commission de la société française de physique pour la réforme des formations par la recherche, *La thèse en Physique : Une véritable expérience professionnelle dans les métiers de la recherche*, janvier 1999.

COT Annie L., « Nouvelle économie, utopie et crise », in ANDREFF Wladimir et alii, *L'économie-fiction. Contre les nouveaux économistes*, Paris, Maspero, 1982.

COT Annie L., *L'économie hors d'elle-même. Essai sur le néo-utilitarisme*, Thèse d'Etat, 2 volumes, Université Paris I, 1988.

DAGENAIS Marcel, MONTMARQUETTE Claude, VIENNOT-BRIOT Nathalie, *Dropout, School Performance and Working while in School : An Econometric Model with Heterogeneous Groups*, CIRANO, Série scientifique n° 2001s-63, novembre 2001.

DEARDEN Lorraine, « The effects of families and ability on men's education and earnings in Britain », *Labour Economics*, vol. 6, 1999, pp. 551-567.

DEARDEN Lorraine, « Qualifications and Earnings in Britain : How reliable are conventional OLS estimates of the returns to education ? », IFS Working Paper n° 99/7, 1999.

DEFALVARD Hervé, « Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions », *Revue économique*, vol. 43, n° 1, janvier 1992, pp. 127-144.

DE LASSALLE Marine *et alii*, *De la compétence universitaire à la qualification professionnelle. L'insertion des docteurs*, Document n° 144, série « Synthèse », juin 1999.

DUBOIS Pierre, « Les écoles doctorales et la démarche qualité » in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

DUMONT Louis, *Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris, Gallimard, 1977.

DUPRAY Arnaud, « Ancienneté et mobilité : les composantes temporelles de la carrière », *XV^e Journées de l'Association d'Economie Sociale*, Nancy, 14 et 15 septembre 1995, « *L'analyse longitudinale en économie sociale* ».

DUPRAY Arnaud, « Un modèle de file d'attente pour représenter le processus d'insertion professionnelle », CEREP, *Document n° 142*, mai 1999.

DURU Marie, MINGAT Alain, « Comportement des bacheliers : modèle de choix de disciplines », *Consommation*, n° 3-4, 1979, pp. 245-262.

EDEL Valérie, MANGEMATIN Vincent, « Trajectoires professionnelles et irréversibilités : l'exemple des docteurs en sciences pour l'ingénieur », *5^{èmes} Journées d'études Céreq - Lasmas-IdL – BETA*, Strasbourg, 14 et 15 mai 1998, « *Cheminements de formation dans l'enseignement supérieur et parcours d'insertion professionnelle* ».

EHRENBERG Ronald G., « The Flow of New Doctorates », *Journal of Economic Literature*, vol. 30, n° 2, juin 1992, pp. 830-875.

EHRENBERG Ronald G., « Academic Labor Supply », in CLOTFELTER Charles *et al.*, *Economic challenges in higher education*, Part II, Chicago, University of Chicago Press, 1991, pp. 141-258.

EICHER Jean-Claude, « La rentabilité de l'investissement humain », *Revue économique*, n° 4, juillet 1960.

EICHER Jean-Claude, « L'éducation comme investissement : la fin des illusions ? », *Revue d'économie politique*, n° 3, mai-juin 1973, pp. 407-432.

EICHER Jean-Claude, LEVY-GARBOUA Louis *et al.*, *Economie de l'éducation*, Paris, Economica, 1979.

EICHER Jean-Claude, « Education », in GREFFE Xavier *et al.*, *Encyclopédie économique*, Economica, 1990, tome 2, pp. 1307-1340.

ELSTER Jon, « Rationalité et normes sociales : un modèle pluridisciplinaire », in GERARD-VARET Louis-André, PASSERON Jean-Claude (eds), *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris, éd. EHESS, 1995.

ELSTER Jon, « More Than Enough » (Review of Gary S. Becker *Accounting for Tastes*), *The University of Chicago Law Review*, vol. 64, n° 2, 1997.

ERLICH Valérie, *Etudiants doctorants. Conditions d'études et de vie*, Etudes et Documents n° 16, Observatoire de la Vie Etudiante, Université de Nice-Sophia Antipolis, décembre 2000.

ETZIONI Amitai, « The Case for a Multiple-Utility Conception », *Economics and Philosophy*, vol. 2, n° 2, octobre 1986.

EYMARD-DUVERNAY François, MARCHAL Emmanuelle, *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Paris, Métailié, 1997.

FAVEREAU Olivier, « L'économie du sociologue ou penser (l'orthodoxie) à partir de Pierre Bourdieu », in LAHIRE Bernard (dir.), *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu. Dettes et critiques*, Paris, La Découverte, 2001, pp. 255-314.

FEBRERO Ramón, SCHWARTZ Pedro S., *The essence of Becker*, Hoover Institution Press, 1995.

FREEMAN Richard B., « Demand for Education », in ASHENFELTER Orley et LAYARD Richard (dir.), *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam, Elsevier Sc. Pub., 1986.

FREEMAN Richard B., *The market for college-trained manpower*, Cambridge, Harvard University Press, 1971.

GAZIER Bernard, *Economie du travail et de l'emploi*, Paris, Dalloz, 2^{ème} éd. 1992.

GINTIS Herbert, « Education, Technology and the Characteristics of Workers Productivity », *American Economic Review*, 1971.

GLAUDE Michel, « Ancienneté, expérience et théorie dualiste du marché du travail : une étude sur données individuelles », *Economie appliquée*, vol. 39, n° 4, 1986.

GOUX D., MAURIN E., « Education, expérience et salaire », *Economie et prévision*, 116, 1994, pp. 155-178.

GRAVOT Pierre, *Economie de l'Education*, Paris, Economica, 1993.

GRILICHES Zvi, « Estimating the Returns to Schooling : Some Econometrics Problems », *Econometrica*, vol. 45, n° 1, juin 1977, pp. 1-22.

HANCHANE Saïd, MOULLET Stéphanie, « Mesure et analyse des rendements éducatifs : le cas français », *Document 97B07*, Marseille, Greqam, 1997.

HANCHANE Saïd, MOULLET Stéphanie, « Accumulation du capital humain et relation *Education – Salaire* », février 1999.

HANCHANE Saïd, MOULLET Stéphanie, « Les rendements éducatifs privés : fondements, bilan et évaluation de nouvelles alternatives », *Economie publique*, n° 5, 2000/1, pp. 23-89.

HARTOG Joop, « Human Capital as an Instrument of Analysis for the Economics of Education », *European Journal of Education*, vol. 35, n° 1, 2000, pp. 7-20.

HAUSMAN Daniel M., MCPHERSON Michael S., « Taking Ethics Seriously : Economics and Contemporary Moral Philosophy », *Journal of Economic Literature*, vol. 31, juin 1993, pp. 671-731.

HAUSMAN Daniel M., MCPHERSON Michael S., *Economic analysis and moral philosophy*, Cambridge University Press, 1996.

HECKMAN James J., “Micro Data, Heterogeneity, and the Evaluation of Public Policy: Nobel Lecture”, *Journal of Political Economy*, vol. 109, n° 4, 2001, pp. 673-748.

HECKMAN James, « Varieties of Selection Bias », *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 80, 1990, pp. 313-328.

HIRSCHMAN Albert O., *Vers une économie politique élargie*, Paris, Les Editions de Minuit, 1986.

HUGON Philippe, « Que produit l'éducation ? », Communication au Séminaire de l'Institut de recherches de la FSU : « Comment le capitalisme contemporain mobilise-t-il l'éducation et le savoir ? », février 2005.

JAROUSSE Jean-Pierre, MINGAT Alain, « Un réexamen du modèle de gains de Mincer », *Revue économique*, vol. 37, n° 6, novembre 1986, pp. 999-1031.

JAROUSSE Jean-Pierre, *Formations et carrières : contribution de la théorie du capital humain à l'analyse du fonctionnement du marché du travail*, Cahier de l'IREDU n° 48, Dijon, Université de Bourgogne, janvier 1991.

JAROUSSE Jean-Pierre, « Les contradictions de l'université de masse dix ans après (1973-1983) », *Revue française de sociologie*, vol. 21, n° 2, 1984.

JAROUSSE Jean-Pierre, MINGAT Alain, « La détermination des salaires dans les secteurs public et privé : différence ou similitude ? », *Formation et emploi*, n° 20, 1987.

JAROUSSE Jean-Pierre, « Formations, carrières et dualité du marché du travail », 4^{ème} Journées de micro-économie appliquée, Louvain-la-Neuve, 1987.

JAROUSSE Jean-Pierre, « Working less to earn more : an application to the analysis of rigidities in educational choices », *Economics of Education Review*, vol. 7, n° 2, 1988, pp. 195-207.

JAROUSSE Jean-Pierre, GLAUDE Michel, « Investissements spécifiques, horizon de la relation de travail et salaires : le cas des jeunes de 16 à 26 ans », *Economie et statistiques*, n° 211, 1988.

JAROUSSE Jean-Pierre, MINGAT Alain, « L'enseignement technique et professionnel : une évaluation par le marché », communication aux 5èmes journées de microéconomie appliquée, Toulouse, 9 et 10 juin 1988.

KIVINEN Osmo, AHOLA Sakari, « Higher education as human risk capital. Reflections on changing labor markets », *Higher Education*, vol. 37, 1999.

LAVAL Christian, *L'école n'est pas une entreprise : le néo-libéralisme à l'assaut de l'enseignement public*, Paris, La Découverte, 2003.

LEBARON Frédéric, « Le structuralisme génétique », in BERTHELOT Jean-Michel (dir.), *La sociologie française contemporaine*, Paris, Presses Universitaires de France, 2000, chapitre 4, pp. 59-69.

LEBARON Frédéric, « Les modèles économiques face à l'économisme », in PINTO Louis, SAPIRO Gisèle, CHAMPAGNE Patrick, *Pierre Bourdieu, sociologue*, Paris, Fayard, 2004.

LEMELIN Clément, *L'économiste et l'éducation*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1998.

LEMENNICIER Bertrand, « Les tentatives d'explications du comportement des étudiants par les économistes et la confrontation des hypothèses aux faits », *Revue française de sociologie*, n° 3, 1977.

LEMISTRE Philippe, « Evolution de la valeur des diplômes et endogénéité de la variable éducation », *Notes du LIRHE*, n° 325, septembre 2000.

LEMISTRE Philippe, « Déterminants de l'insertion et de la durée d'études des diplômés de l'enseignement supérieur », *Notes du LIRHE*, n° 339, mars 2001.

LEPAGE Henri, *Demain le capitalisme*, Paris, Le livre de poche, 1978.

LESLIE Larry R., OAXACA Ronald L., « Scientist and Engineer Supply and Demand », in SMART John C., *Higher education : Handbook of theory and research*, vol. IX, New York, Agathon Press, 1993, pp. 154-211.

LEVY-GARBOUA Louis, *Une analyse économique de la distribution des revenus individuels*, Thèse pour le Doctorat d'Etat en Sciences économiques, Université de Paris I, 1972.

LEVY-GARBOUA Louis, « Les demandes de l'étudiant ou les contradictions de l'Université de masse », *Revue française de sociologie*, vol. 17, n° 1, 1976, pp. 53-80.

LEVY-GARBOUA Louis, « Les demandes de l'étudiant ou les contradictions de l'Université de masse : réponse aux commentaires », *Revue française de sociologie*, n° 1, 1978.

LUCAS, « Hedonic Wage Equations and Psychic Wages in the Returns to Schooling », *American Economic Review*, vol. 67, n° 4, 1977, pp. 549-558.

MAILLARD Dominique, MARTINELLI Daniel, *Insertion des docteurs et pratiques d'encadrement des thèses*, CEREQ, mars 2000.

MAILLARD Dominique, « Conduites étudiantes dans le système doctoral et modalités d'insertion professionnelle » in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

MANGEMATIN Vincent, « PhD job market : professional trajectories and incentives during the PhD », *Research Policy*, vol. 29, 2000, pp. 741-756.

MANGEMATIN Vincent, MANDRAN Nadine, « Insertion professionnelle des docteurs en sciences sociales : qu'apporte une thèse ? », 5^{èmes} Journées d'études Céreq - Lasmas-IdL – BETA, Strasbourg, 14 et 15 mai 1998, « Cheminements de formation dans l'enseignement supérieur et parcours d'insertion professionnelle ».

MARTINELLI Daniel, MOLINARI Mickaële, *L'insertion professionnelle en 1999 des diplômés de l'enseignement supérieur*, document n° 150, série Observatoire, Marseille, CEREQ, juin 2000.

MCCLOSKEY Deirdre N., *The Rhetoric of Economics*, The University of Wisconsin Press, 2^e éd. 1998.

MEIDINGER Claude, « L'approche économique du comportement humain », in MEIDINGER Claude (dir.), *La nouvelle économie libérale*, Paris, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, 1983.

MELA Jean-François, « Ouverture » in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

MICHAEL Robert T., BECKER Gary S., « On the New Theory of Consumer Behavior », *Swedish Journal of Economics*, vol. 75, n° 4, 1973, pp. 378-396. Réimprimé dans *The Economic Approach to Human Behavior*.

MILLOT Benoît, ORIVEL François, *L'économie de l'enseignement supérieur*, Paris, Cujas, 1980.

MINCER Jacob, *Schooling, experience and earnings*, New-York, NBER, 1974.

MINGAT Alain, « Analyse théorique de la demande d'éducation et optimisation de l'investissement éducatif », *Revue d'économie politique*, n° 3, mai-juin 1973, pp. 518-543.

MINGAT Alain, *Essai sur la demande d'éducation*, Thèse de doctorat d'Etat de Sciences économiques, Dijon, 1977.

MINGAT Alain, SALMON Pierre, WOLFELSPERGER Alain, *Méthodologie économique*, Paris, PUF, 1985.

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE, *Guide pour la rédaction et la présentation des thèses à l'usage des doctorants*, 2001.

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE, Note d'Information 02-44 « Les études doctorales – Evolution de 1991 à 2000 », 2002.

MOGUEROU Philippe, *Les évolutions du système d'innovation et le marché du travail des jeunes scientifiques*, Thèse de doctorat de Sciences économiques, Université de Bourgogne, 2004.

MONGIN Philippe, « Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité ? », *Revue économique*, janvier 1984.

MOULLET Stéphanie, *Overeducation, Undereducation and allocation on the French labour market*, LEST, février 2001.

NAUZE-FICHET Emmanuelle, TOMASINI Magda, « Diplôme et insertion sur le marché du travail : approches socioprofessionnelle et salariale du déclassement », *Economie et Statistique*, n° 354, 2002, pp. 21-43.

NELSON R. R., PHELPS E. S., « Investment in humans, technological diffusion and economic growth », *American Economic Review*, n° 61, 1966, pp. 69-82.

OCDE, *La formation à la recherche, aujourd'hui et demain*, Paris, Editions de l'OCDE, 1995.

PASSERON Jean-Claude, « L'inflation des diplômes. Remarques sur l'usage de quelques concepts analogiques en sociologie », *Revue française de sociologie*, vol. XXIII, n° 4, octobre-décembre 1982, pp. 551-584.

PAUL Jean-Jacques, « Contribution à l'analyse des relations entre système éducatif et système productif : le cas de l'enseignement supérieur court », *Cahier de l'IREDU*, n° 27, octobre 1978.

PAUL Jean-Jacques, *La relation formation-emploi : un défi pour l'économie*, Paris, Economica, 1989.

PAUL Jean-Jacques (dir.), *Administrer, gérer, évaluer les systèmes éducatifs*, Paris, ESF, 1999.

PAUL Jean-Jacques, « Approches françaises de l'économie de l'éducation », *Revue internationale d'éducation*, n° 22, 1999, pp. 141-151.

PAUL Jean-Jacques, MURDOCH Jake, « L'enseignement supérieur européen au regard de la préparation professionnelle de ses étudiants », *Politiques d'éducation et de formation*, ?, pp. 49-61.

PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

PAUL Jean-Jacques, « Avant propos » in PAUL Jean-Jacques (dir.), *Actes du colloque « Quelle formation pour les docteurs face aux évolutions du marché du travail ? »*, MSU/IREDU, 2002.

PAUL Jean-Jacques, *La structuration du marché du travail dans l'analyse de la relation formation-emploi*, Thèse pour le Doctorat d'Etat en Sciences Economiques, Université de Dijon, 1987.

PAUL Jean-Jacques, « De quelques interrogations sur nos approches traditionnelles en économie de l'éducation, surgies de l'analyse du comportement des étudiants européens », Conférence inaugurale. Premières Rencontres portugaises d'Economie de l'éducation, et 11ème Journée de l'Assemblée espagnole de l'Economie de l'éducation. Lisbonne, 27 septembre 2002.

PERRENOUD Philippe, « Les limites de l'individualisme méthodologique », *Revue française de sociologie*, n° 3, 1978.

PERRET Cathy, *L'accès aux emplois en entreprise des docteurs scientifiques. Les impacts des collaborations industrielles*, Thèse de doctorat de Sciences économiques, Université de Bourgogne, 2000.

PERRUCHET Aurélien, *Définir l'économie : l'approche anthropologique*, Mémoire de maîtrise de sciences économiques, Université de Bourgogne, 2000.

PERRUCHET Aurélien, *Valeurs et préférences selon Gary Becker. L'économie au miroir de l'éthique*, Mémoire de DEA d'épistémologie économique, Université de Paris I – Panthéon – Sorbonne, 2001.

PERRUCHET Aurélien, « Rentabilité des études doctorales et choix d'orientation en troisième cycle », communication au RESUP, septembre 2003.

PINTO Louis, SAPIRO Gisèle, CHAMPAGNE Patrick, *Pierre Bourdieu, sociologue*, Paris, Fayard, 2004.

POLANYI Karl, « L'économie en tant que procès institutionnalisé », in POLANYI Karl, ARENSBERG Conrad, *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse, 1975.

POLANYI Karl, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983.

POULAIN Edouard, « Le capital humain, d'une conception substantielle à un modèle représentationnel », *Revue économique*, vol. 52, n° 1, 2001, pp. 91-116.

RIBOUD Michelle, *L'accumulation du capital humain*, Paris, Economica, 1978.

ROSANVALLON Pierre, *Le capitalisme utopique, histoire de l'idée de marché*, Paris, Seuil, 1999.

SANDMO Agnar, « Gary Becker, prix Nobel 1992 : la science économique, science de l'ensemble des comportements humains », *Problèmes économiques*, n° 2.339, 1^{er} septembre 1993, pp. 1-10.

SCHULTZ Theodore W., *The Economic Value of Education*, New York, Columbia University Press, 1963.

SCHULTZ Theodore W., « The value of the ability to deal with disequilibria », *Journal of Economic Literature*, vol. 13, 1975, pp. 872-876.

SEN Amartya K., « Behaviour and the concept of preference », in *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell, 1982.

SILVESTRE Jean-Jacques, *Les inégalités de salaires*, PUF, 1978.

SPENCE Michael J., « Job Market Signaling », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, n° 3, 1973, pp. 355-374.

STEPHAN Paula, « The Economics of Science », *Journal of Economic Literature*, septembre 1996, pp. 1199-1235.

STIGLER George J., BECKER Gary S., « De Gustibus Non Est Disputandum », *American Economic Review*, vol. 67, n° 2, mars 1977. Réimprimé dans FEBRERO Ramón, SCHWARTZ Pedro S., *The essence of Becker*.

STIGLITZ Joseph E., « The Theory of "Screening", Education and the Distribution of Income », *American Economic Review*, vol. 65, n° 3, 1975, pp. 283-300.

SWEDBERG Richard, *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, 1990.

TANGUY Lucie, *L'introuvable relation formation-emploi : un état des recherches en France*, Paris, La Documentation française, 1986.

THUROW Lester C., *Generating Inequality : Mechanics of Distribution in the US Economy*, New York, Basic Books, 1975.

VINCENS Jean, « L'évolution de la demande d'éducation », *Notes du LIRHE*, n° 329, décembre 2000.

VINCENS Jean, PLASSARD Jean-Michel, « Age, gain, emploi », communication aux 8èmes journées d'économie sociale, Dijon, 22 et 23 septembre 1988.

VINCENS Jean, PLASSARD Jean-Michel, « Bilans et essais : âge, emploi, salaire », *Revue d'économie politique*, 3, 1989, pp. 393-445.

VINOKUR Annie, « L'économie de l'éducation néo-classique et la crise de l'Université », *Revue française de sociologie*, n° 3, 1977.

VINOKUR Annie, « Réflexions sur l'économie du diplôme », *Formation Emploi*, n° 52, octobre-décembre 1995.

WEBER Max, *Economie et société I. Les catégories de la sociologie*, Paris, Pocket, 1995.

WEISS Yoram, « Investment in Graduate Education », *American Economic Review*, décembre 1971, pp. 883-892.

WEISS Yoram, « The Determination of Life Cycle Earnings : A Survey », in ASHENFELTER Orley et LAYARD Richard (dir.), *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam, Elsevier Sc. Pub., 1986.

WILLIS Robert J., « Wage Determinants : A Survey and Reinterpretation of Human Capital Earnings Functions », in ASHENFELTER Orley et LAYARD Richard (dir.), *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam, Elsevier Sc. Pub., 1986.

WILLIS Robert J., ROSEN Sherwin, « Education and self-selection », *Journal of political economy*, vol. 87, n° 5, 1979, pp. s7-s36.

WOLFELSPERGER Alain, *Economie des inégalités des revenus*, Paris, PUF, 1980.

Investir dans une thèse : capital humain ou capital culturel ?

Résumé

La première partie est principalement consacrée à l'étude des perspectives théoriques de Gary Becker et de Pierre Bourdieu, avec comme fil conducteur la vision de l'éducation comme un capital. Les concepts de capital humain (Becker) et de capital culturel (Bourdieu) sont présentés, comparés, et critiqués, chacun d'eux étant replacé dans son contexte théorique. La seconde partie est consacrée aux analyses empiriques concernant le diplôme de doctorat. Nous tentons dans un premier temps une mesure de la rentabilité salariale de la thèse. Puis nous recherchons quels peuvent être les motifs de la poursuite d'études en thèse, étant donné que le gain monétaire ne peut à lui seul expliquer une telle décision. Il apparaît que la thèse est d'abord un passeport permettant d'accéder aux emplois de l'enseignement supérieur et de la recherche publique. Plus que de capital humain, il s'agirait d'un capital n'ayant de valeur réelle que dans le champ académique.

Mots-clés

Gary Becker ; Pierre Bourdieu ; Capital humain ; Capital culturel ; Doctorat ; Demande d'éducation ; Rentabilité des études ; Secteur académique.

Investing in a PhD: Human capital or cultural capital ?

Abstract

The first part is mainly devoted to the study of the theoretical positions of Gary Becker and Pierre Bourdieu, the main theme being the vision of education as a capital. The notions of human capital (Becker) and cultural capital (Bourdieu) are presented, compared and criticised, each one being replaced in its theoretical context. The second part is devoted to empirical analyses concerning the PhD. We first try to assess the monetary return on a PhD. Then we look for the reasons why people pursue study at doctoral level, knowing that the monetary return can not by himself explain this decision. The PhD appears mainly as a way to work in higher education and public research. More than human capital, it appears to be a capital which only real value is in academic field.

Keywords

Gary Becker ; Pierre Bourdieu ; Human capital ; Cultural capital ; PhD ; Demand for education ; Return to schooling ; Academic sector.