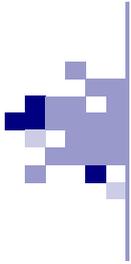


## CAHIER DE RECHERCHE DU GIR-



GRUPE INTERFACULTAIRE DE RECHERCHE SUR LES SYSTEMES D'EDUCATION ET DE FORMATION  
Place Montesquieu, 1 bte 14 – B-1348 Louvain-la-Neuve



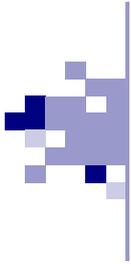
## Le GIRSEF dans l'Université Catholique de Louvain

L'éducation et la formation constituent des enjeux fondamentaux pour la société contemporaine. Interpellée par ces enjeux au regard de ses missions de recherche et de service à la société, l'Université a créé le GIRSEF : un lieu clairement identifiable dédié au développement de la recherche sur les dynamiques de transformation et de restructuration des systèmes d'éducation et de formation. Le GIRSEF a pour vocation de penser rigoureusement et globalement ces transformations en matière éducative ainsi que leurs implications sociales, culturelles et politiques, dans une perspective pluridisciplinaire (économie, sociologie, psychopédagogie,...). Les recherches qui s'y déroulent se font en lien étroit avec les activités de recherche des départements des différentes disciplines concernées.

La série des Cahiers de recherche du GIRSEF a pour objectif de diffuser les résultats des travaux menés au sein du GIRSEF auprès d'un public de chercheurs en sciences de l'éducation et de la formation ainsi qu'auprès des acteurs et décideurs de ces deux mondes .

## Table des matières

<b>1. Introduction</b>	<b>4</b>
<b>2. Evidences de polarisation de l'activité économique et du capital humain</b>	<b>7</b>
2.1. Polarisation régionale	8
2.2. Polarisation à l'intérieur des villes et métropoles	8
2.3. Polarisation intra- et inter-entreprises	9
2.4. Polarisation entre écoles	10
2.5. Polarisation et familles	10
<b>3. Les déterminants de la polarisation</b>	<b>11</b>
3.1. Les réponses apportées par l'économie géographique	11
3.2. Mécanismes macroéconomiques	16
3.3. Mécanismes microéconomiques	17
<b>4. Les conséquences de la polarisation sur le développement des individus</b>	<b>21</b>
4.1. Conséquences collectives	21
4.2. Conséquences sur les individus	22
4.3. Quel rapport entre les notions de capital social, externalités locales et réseaux	24
<b>5. Conclusions</b>	<b>24</b>
<b>Références</b>	<b>26</b>
<b>Annexes</b>	<b>29</b>



## Résumé

La question de la polarisation des individus, en fonction notamment du niveau éducatif, au centre de cette note, s'inscrit dans un projet de recherche financé par les SSTC. Ce projet a pour thème général l'activation des politiques sociales. Le sous-thème particulier qui nous occupe au GIRSEF est celui de l'intérêt d'une plus grande prise en compte de la polarisation des contextes socio-économiques locaux dans la formulation des politiques publiques et, partant, d'un ciblage géographique de ces politiques. Nous ne traiterons pas cette vaste question ici. L'objet de cette note concerne principalement l'amont, à savoir la question de la polarisation des contextes locaux et de ses déterminants.

Cette insistance sur le local dans notre réflexion fait écho à une double évolution: celle de l'analyse économique et celle de la réalité socio-économique elle-même. Sur le plan théorique, un nombre croissant de travaux tendent à élargir la notion de "ressources" utiles en particulier à l'insertion professionnelle à des éléments sans expression monétaire directe comme le capital social (Bénabou, 1994), la densité des réseaux relationnels (Montgomery, 1991), le degré de sécurité, la confiance entre voisins etc. Corrélativement,

ces mêmes travaux ou d'autres (Piketty, 1994) suggèrent l'existence de mécanismes (dits d'appariement sélectif) qui tendent à répartir de façon fortement inégalitaire ces ressources en fonction des multiples lieux concrets au sein desquels vivent les individus. Il s'agit du bassin économique, la sous-région, l'agglomération urbaine, le quartier, l'entreprise, l'école, voire la famille (Kremer, 1994).

Ces travaux théoriques trouvent un écho auprès de travaux plus empiriques qui mettent en évidence : (i) l'accentuation des certaines inégalités intranationales, ou infra-régionales alors que s'opère un certain nombre de convergences sur les ensembles plus vastes comme les nations (Overman & Puga, 2000) ; et (ii) l'accentuation des différences de fortune (revenus) entre individus "égaux" quant à l'âge, le diplôme scolaire ou le secteur d'activité professionnel (Gibbons & Katz, 1992; Cohen, 1997).

Nous tentons ici de faire le point sur cette question de la polarisation: quelles sont les évidences à ce sujet ? Quels sont les mécanismes de l'appariement sélectif qui la produisent ? Quelles en sont les conséquences sur l'intensité de certains problèmes sociaux?

## 1. Introduction

Le contexte général dans les pays de l'OCDE est à la hausse des inégalités entre individus. Nombreuses sont les études qui mettent en évidence une relative montée des inégalités en termes d'opportunités présentées à un individu en ce qui concerne le revenu et/ou l'insertion professionnelle, selon son niveau de qualification/formation notamment, à partir des années 1970. En Europe, pour diverses raisons, ces inégalités se sont manifestées essentiellement à travers la probabilité de trouver un emploi, tandis qu'aux Etats-Unis, elles se manifestent surtout au

niveau des revenus (Cohen, 1997 : Cahuc, Zylberberg, 1996). Mais le but n'est pas ici de passer en revue l'ensemble des théories et faits stylisés se rapportant à la question de l'inégalité croissante **entre individus**. Notre intérêt premier va aux diverses manières dont ces individus se regroupent en divers "lieux" (la région/le quartier, l'école, l'entreprise ou la famille) et à l'existence d'une tendance à l'accroissement des appariements sélectifs ('sorting' en anglais), soit du degré de polarisation entre ces divers lieux.

Il peut a priori sembler quelque peu bizarre de vouloir éclairer le débat sur les politiques publiques sous cet angle. Les choses deviennent cependant plus claires lorsque l'on prend la peine d'élargir la notion de "ressources" utiles à une personne – notamment au moment où se joue la question de son insertion professionnelle – à des éléments sans expression monétaire comme le capital social (Bénabou, 1994), la densité des réseaux relationnels (Montgomery, 1991), le degré de sécurité, la confiance entre proches etc. On mesure bien le caractère intangible de ce type de ressources. On note également qu'elles se confondent très largement avec le groupe de proches qu'un individu est susceptible de fréquenter. On note enfin à quel point leur niveau peut varier d'une personne à l'autre, en fonction précisément des caractéristiques agrégées des individus qui l'entourent et avec lesquelles cette personne interagit. D'où l'intérêt, nous semble-t-il, d'explorer la manière dont s'opère l'appariement des individus en divers "lieux" de vie, avant et pendant la phase d'insertion professionnelle :

*Who one goes to school with, who one's neighbors are, who one works with, and who is a member of one's household, are all likely to be important ingredients in determining both the resources devoted to and the returns to human capital accumulation. (Fernández, 2001:2)*

A quel point cet appariement des personnes se fait-il de manière sélective? Quels sont les corollaires du phénomène notamment au niveau de l'activité économique elle-même?<sup>1</sup> A-t-on des indices de ce que le phénomène est en augmentation? Dans l'affirmative, quels en sont les ressorts micro ou macro? En toile de fond, se profile également toute la question

<sup>1</sup> En ce qui concerne l'activité économique au sens strict, tandis qu'au niveau international semble s'opérer une certaine convergence, un phénomène de polarisation serait à l'oeuvre à l'intérieur des nations – du moins pour les pays de l'OCDE. A la croissance économique accélérée des certaines régions, correspond le déclin accentué d'autres. On retrouve ce phénomène au niveau infra-régional également. Ainsi les chiffres agrégés du chômage (taux nationaux en Europe, par exemple) peuvent cacher des dissimilarités régionales considérables. La conjoncture économique d'une région paraît avoir plus de rapport avec la situation dans des régions voisines qu'avec la nation à laquelle elle appartient (Overman & Puga, 2000).

d'une éventuelle reconfiguration des politiques publiques – dont les politiques d'enseignement et de formation – par prise en compte de ces phénomènes d'appariements sélectifs, ou par mise en oeuvre de stratégies visant à les contrer.

A titre d'exemple introductif, on peut évoquer la situation des **grandes villes ou métropoles**. La littérature en économie géographique épingle la tendance actuelle à la métropolisation de l'économie, c'est-à-dire, une tendance à la concentration de l'activité économique et des personnes dans et autour de quelques grandes villes en raison d'une multitude de facteurs, que les économistes résumant sous le label de "forces d'agglomération". Les métropoles attirent de plus en plus de personnes dotées d'un stock élevé de capital humain. Mais une grande partie de ces personnes, aussi bien qu'une grande proportion des nouvelles entreprises, préfèrent s'installer dans les zones périphériques des métropoles, engendrant un processus paradoxal de dynamisation des métropoles, mais aussi de déclin des centres-villes (CIFoP, 2000). Les indices d'appariements sélectifs sont sans doute les plus manifestes au niveau des grandes villes avec la concentration des populations riches dans certains quartiers et l'appauvrissement croissant, voire l'abandon, d'autres quartiers ou des groupes ('clusters') de quartiers pauvres, notamment dans les centres des villes américaines de taille moyenne qui voient leur population aller s'installer dans des riches banlieues. Une même tendance s'observe en Europe, par exemple en Angleterre, en Belgique et aux Pays-Bas, même si c'est à un rythme moins accéléré qu'aux Etats-Unis, (Wilson, 2000 ; Power, 2000 ; Willaert, 2000).

Au-delà de la dimension purement spatiale du phénomène de polarisation, plusieurs études tendent à suggérer que le phénomène soit à l'oeuvre dans d'autres "lieux" de vie des individus. Quelques études défendent l'existence des tendances de **polarisation intra et inter-entreprises**. La co-existence dans une entreprise de personnes possédant toutes sortes de niveaux de qualification semble être de plus en plus rare. Dans certains types d'entreprises aujourd'hui, fréquemment on ne retrouve que deux sortes de travailleurs – les très qualifiés et les très peu qualifiés. Ou encore, certaines entreprises n'emploient que des travailleurs très fortement qualifiés, dont l'exemple type est Microsoft, pendant que d'autres, comme McDonald's emploient surtout des travailleurs faiblement qualifiés (Kremer & Maskin, 1996). Par conséquent, le contact entre individus qualifiés et moins



qualifiés se réduit de manière intense.

**L'école** est aussi le théâtre d'appariements sélectifs. Malgré des grandes différences entre les systèmes d'enseignement nationaux – depuis le système tout à fait planifié et centralisé jusqu'au quasi-marché le plus flexible – il existe toujours des pressions provenant des parents, des professeurs, des directeurs d'école qui conduisent à l'homogénéisation plus ou moins importante des publics à l'intérieur des écoles : la ségrégation est un fait, et l'écart s'accroît, semble-t-il, entre les établissements dits 'bons' des ceux réputés comme étant 'mauvais' (van Zantem, 1996).

On semble également retrouver le phénomène de la polarisation au niveau de la **famille**. Les conjoints sont de plus en plus homogènes en termes de formation et de qualification, puisque les personnes semblables tendraient à souhaiter se regrouper de cette manière aussi (Costa & Kahn, 1999). D'autres changements intervenus dans les structures familiales et relationnelles – baisse de la nuptialité, aug-

mentation du taux de divorces, épanouissement de familles monoparentales et de ménages individuels (cf. Dubar, *in* Paugam, 1996 : 114) – accentuerait la polarisation inter-familiale.

La suite du papier s'organise comme suit. Nous passons tout d'abord en revue un certain nombre d'évidences empiriques retrouvées dans la littérature économique qui nous permettront d'illustrer le phénomène d'appariements sélectifs et d'en saisir l'ampleur (section 2). Nous essayerons de vérifier s'il s'agit vraiment d'un phénomène récent et de comprendre pourquoi ces polarisations se seraient développées de manière plus marquée au long des vingt ou trente dernières années. La section 3 traite la question des causes de la polarisation ; micro ou macroéconomiques ou d'une autre nature. La section 4 traite celle des conséquences probables de la polarisation sur le "développement" des individus. Le texte comporte également un certain nombre d'encadrés où certaines notions mobilisées dans le texte sont traitées de manière approfondie.

#### A propos de la notion de revenu ? <sup>2</sup>

Le revenu total d'un individu est un flux provenant d'un stock de richesses. Ce stock peut être décomposé en plusieurs sources : le capital physique, les actifs financiers, le capital humain et le capital social. Plus simplement, ce stock peut être départagé entre ressources monétaires et ressources non-monétaires. Les ressources monétaires se composent des rentes, des revenus (fruits du travail) et des transferts. Les ressources non-monétaires se composent de capital humain, de capital social, des réseaux relationnels etc.

La proportion du revenu provenant de sources non-monétaires est très variable d'un individu à l'autre et, en général, intangible, non-observable et non-mesurable. L'existence de ces caractéristiques a toujours posé des difficultés énormes lorsqu'il s'agissait de mesurer le revenu total. En général, cela a conduit les économistes à la décision de ne pas prendre compte que des aspects monétaires, qui sont plus facilement mesurables. Se pose évidemment la question de la qualité d'une telle approximation puisque à revenu monétaire donné, les ressources non-monétaires possédées peuvent varier fortement selon les individus.

Plus récemment, Amartya Sen (voir, par exemple 1985) a construit un cadre théorique plus élargi pour traiter la question des inégalités entre individus et celle de la pauvreté. Dans sa formulation, s'ajoute au revenu le "niveau de vie de l'individu". L'évaluation des inégalités entre individus doit se faire par référence au vecteur de « capabilities » qui les caractérise: sont-ils en bonne santé, ont-ils la liberté de se déplacer, sont-ils respectés, participent-ils à la vie communautaire etc.

<sup>2</sup> Cadre élaboré d'après Barr (1998 :130-136), Atkinson & Bourguignon (2000) et Sen (1985, 2000).

Si la théorie avancée par Sen semble être plus complète d'un point de vue théorique, elle n'est pas pour autant facile à mettre en œuvre, notamment en raison de la quantité de données qu'elle requiert pour mesurer pauvreté et inégalités inter-individuelles.

De nombreuses questions concernant la manière de mesurer le revenu total restent sans réponses. Comment peut-on additionner des biens intangibles comme le capital humain ou le capital social à des biens tangibles, comme le capital physique ? Comment prendre en considération le caractère multidimensionnel de ce genre d'agrégation ? Est-il possible de mesurer convenablement les ressources non-monétaires ? Faut-il, par exemple, donner une valeur aux loisirs et l'intégrer dans le concept de revenu total ? Quelle doit être l'unité de temps retenue pour ce genre de calcul – un jour, un mois, une année, tout le cycle de vie d'un individu ? Quelle doit être l'unité d'analyse utilisée : l'individu ou la famille, par exemple ? Comment se fait la distribution de revenu à l'intérieur des familles ?

Il existe toute une littérature et des débats portant sur chacune de ces questions et sur nombre d'autres que l'on pourrait traiter. Notre but n'est pas de nous pencher sur la discussion des controverses autour de mesures et concepts de ressources, mais simplement de *mettre en évidence l'importance de ces ressources non-monétaires* pour le concept de revenu total des individus. Il faut savoir que les calculs des indicateurs, tels ceux de bien-être, d'inégalité ou de pauvreté, par exemple, varient en fonction des choix normatifs et techniques (plus ou moins conscients) qui correspondent à des définitions très particulières de revenu total.

La mesure du degré de polarisation et de son évolution – ce que l'on essaie de faire dans cette recherche – constitue une manière indirecte d'évaluer le caractère inégalitaire de la distribution des ressources non-monétaires.

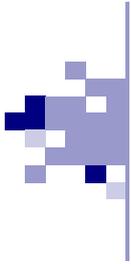
## 2. Evidences de polarisation de l'activité économique et du capital humain

Il existe un consensus autour du constat que les inégalités ont fortement augmenté au cours des dernières années dans les pays développés: *"the evidence of widening inequality is now established not just in the UK but on an international scale"* (Glennerster et al. 1999 : 5).

En Europe, par exemple, le coefficient de Gini s'élève de 0,236 en 1986 à 0,281 en 1996. En Belgique, l'inégalité entre les revenus individuels, mesuré par le coefficient de Theil, augmente de 15% entre 1992 et 1997. Malgré la hausse du revenu par tête et malgré l'action compensatoire d'un système de sécurité sociale très performant, tous les indices d'inégalité et de pauvreté s'élèvent entre 1992 et 1997. Selon l'indice utilisé, l'augmentation des inégalités se situe entre 8 et 13%. Le taux de pauvreté augmente éga-

lement, qu'il soit mesuré au niveau individuel (entre 12 et 19%), ou au niveau de ménages (entre 7 et 18%). La sécurité sociale rencontre des difficultés lorsqu'il s'agit de faire face aux besoins des ménages les plus pauvres (Cantillon et al., 1999).

Au-delà de la question de l'accroissement des inégalités interindividuelles, le phénomène le plus inquiétant et le plus intéressant à examiner est celui de l'appariement sélectif de ces individus. Car il semble y avoir augmentation de la ségrégation ou de la polarisation du capital humain et corrélativement de l'activité économique. La littérature récente portant sur ces thèmes est abondante. Pour certains auteurs, le changement le plus remarquable a été l'accroissement de la polarisation des régions et/ou des provinces européennes en termes de taux de chômage (Overman & Puga,



2000). Selon d'autres observateurs, le caractère essentiel de la montée des inégalités, c'est qu'elle a de plus une dimension spatiale : les individus les moins dotés en particulier se concentrent de plus en plus dans certains endroits du territoire (Glennister et al. 1999). Pour d'autres encore, la polarisation la plus frappante se joue à l'intérieur des écoles, des entreprises ou même des familles.

### 2.1. Polarisation régionale

Tant en 1986 qu'en 1996, on a enregistré un taux de chômage européen moyen de 10,7%, mais Overman & Puga (2000) ont constaté une augmentation de 37% de la polarisation des taux de chômage régionaux et/ou provinciaux entre 1986 et 1996. En comparant ces deux années, les auteurs ont trouvé peu de changement aux extrêmes de la distribution. Ce sont les régions à taux de chômage intermédiaire en 1986 qui ont subi les changements les plus importants, soit à la hausse, soit à la baisse. Cette tendance à la polarisation s'expliquerait selon les auteurs non pas par des différences dans les variables relevant des contextes socio-économiques de départ, mais par une composante spatiale – la performance des régions (et/ou provinces) voisines.

Ainsi le cas des provinces belges que sont le Limbourg et le Hainaut. Fort semblables quant à leur taux de chômage en 1986, mais aussi de contexte socio-économique, ces deux provinces ont connu des évolutions fort divergentes par la suite. En 1996, le taux de chômage de la province wallonne était plus élevé que les moyennes belge et européenne, alors que celui de la province flamande se trouvait, au contraire, sous ces moyennes. La proximité géographique avec le département français du Nord-Pas-de-Calais, dans un cas, et avec le Limbourg hollandais dans l'autre cas, sont évoqués par Overman et Puga comme étant les principaux déterminants de cette asymétrie.

D'autres études fournissent des indices de polarisation intra-nationale, soit de revenu, soit de taux de chômage ou de pauvreté. Desormont et Docquier (2000), par exemple, illustrent les disparités inter-régionales au moyen de la comparaison des disper-

sions en termes de revenu et de taux de chômage au sein de l'Europe en 1983 et 1995 (voir annexe 1). Sauf quelques exceptions (Pays-Bas pour le revenu, Royaume-Uni et Suède pour le chômage), la tendance générale est à l'augmentation des dispersions, donc de la polarisation. En Grande-Bretagne, le taux général de pauvreté est très élevé dans la province de Merseyside et très faible en East Anglia (Power, 2000). On a constaté également l'émergence de nombre de « clusters » de pauvreté (groupes de quartiers pauvres) surtout dans les régions suivantes : Nord-Est, Nord-Ouest, Merseyside, South Wales et Londres. Les régions Est, Sud et Sud-Est présentent, par opposition, très peu de ces « clusters » (Glennister et al., 1999).

En Belgique, au-delà du consensus autour du plus grand dynamisme économique de la Flandre par rapport à la Wallonie et, dans une moindre mesure, de la Région bruxelloise (voir, par exemple, Mignolet et al. 2000), on relève une plus grande polarisation de l'activité économique en Wallonie qu'en Flamande. Cette dernière présente une distribution relativement homogène de l'emploi, tandis qu'en Wallonie, ce sont les villes de Liège et Namur qui constituent les bassins d'emploi les plus importants<sup>3</sup> (Decrop et al. 2000).

### 2.2. Polarisation à l'intérieur des villes et métropoles

Les différentes formes de polarisation se manifestent aussi à l'intérieur des villes et notamment dans les métropoles. La concentration des personnes pauvres et à profil socio-économique défavorisé dans des quartiers, voire des groupes des quartiers pauvres (« poverty clusters »), constitue une tendance notable de la dynamique urbaine contemporaine.

Ainsi, des études sur la Grande-Bretagne ont montré que la concentration de pauvreté et de chômage dans les zones les plus pauvres du pays est le double de la moyenne nationale. Parmi les 284 zones très pauvres

<sup>3</sup> Le lecteur intéressé par une discussion plus particulière du phénomène de polarisation en Belgique se référera à Vandenberghe & Waltenberg (2001).

prises en compte par cette étude, seulement 40 se trouvent isolées, tandis que toutes les autres se regroupent autour de 51 « clusters » situés dans des différentes villes. A Liverpool, la ville la plus problématique, il y a plus de 250.000 personnes vivant dans des « clusters » de pauvreté (Power, 2000 : 5-7). Dans certaines zones très défavorisées, le chômage atteint plus de 50% des adultes. Les 5 zones les plus pauvres du pays comptent 750.000 personnes, soit 32% de la population vivant en situation de pauvreté extrême (Glennister et al., 1999).

Aux Etats-Unis, une caractéristique observée aux cours des dernières années est le déclin des centres-villes au profit des régions périphériques (les 'suburbs'). En 1990 la proportion des personnes habitant les zones périphériques constituait déjà la moitié de la population du pays, alors que les habitants des centres-villes ne représentaient que moins d'un tiers du total. Outre leur accroissement démographique, les zones périphériques ont été les responsables d'une grande part de la croissance économique des métropoles américaines (77% en 1996, selon Wilson, 2000 : 21-22).

La polarisation de l'activité économique américaine a été accompagnée par celle du capital humain. La plupart de nouveaux emplois dans les régions métropolitaines sont offerts dans les zones périphériques, tandis que la majorité des pauvres habitent dans les centres-villes (Pugh, 1998). Wilson (2000) note ainsi que la proportion des pauvres habitant les centres-villes est passée de 14,2% en 1970 à 19,6% en 1996.

En ce qui concerne la Belgique, une étude récente (Decrop et al., 2000) montre que la création d'emplois dans le tertiaire privé, au niveau national, a été plus important dans les périphéries des grandes agglomérations des villes dynamiques, par excellence, Bruxelles, Gand et Anvers, suivies par Liège et Namur.

Pour bien comprendre l'ampleur du phénomène, il faut savoir qu'en 2000, plus de 55% des emplois offerts dans la Région Bruxelles-Capitale étaient occupés par des individus qui habitaient hors de la Région (Boon et al., 2000 : 157). On peut affirmer que la structure de distribution spatiale de l'activité économique à Bruxelles diffère de celle de la plupart de

grandes villes européennes et se rapproche plutôt aux structures de villes américaines, avec son centre déprécié par rapport à une périphérie florissante (Thomas et Zenou, 1999).

Une recherche démographique a constaté que la région Bruxelles-capitale (les 19 communes) a perdu plus de 120,000 habitants au cours de la période 1968-1990 – perte attribuée surtout au processus de suburbanisation de la ville (Willaert, 2000). Depuis, l'érosion semble se ralentir. Faut-il y voir le début d'un processus de renouvellement du centre urbain ? Willaert observe que la stabilisation de la population est avant tout le reflet de l'arrivée massive des étrangers, à revenu faible, à Bruxelles. Le processus de polarisation centre/périphérie aurait donc toujours cours, avec pour conséquence l'affaiblissement socio-économique, fiscal (voir annexe 2) et financier de la ville. Il compare ces résultats avec ceux qui avaient été obtenus lors d'une étude hollandaise et qui arrive à des conclusions similaires : la stabilisation de la démographie urbaine ne correspond pas à renouvellement du centre urbain<sup>4</sup>.

### 2.3. Polarisation intra- et inter-entreprises

Kremer & Maskin (1996) trouvent des évidences d'occurrence de ségrégation intra-, et surtout, inter-entreprises, en France, en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, et soutiennent l'existence d'un rapport entre la montée des inégalités et la tendance de ségrégation des travailleurs regroupés en firmes distinctes selon leur niveau de qualification. Ils affirment que "la ségrégation et les salaires sont déterminés conjointement étant données la technologie et la distribution de qualifications" (p. 23)

Des études plus générales sur la situation en Europe concluent qu'il y a une tendance de ségrégation entre employés très qualifiés et employés très peu qualifiés surtout dans le secteur des services, et plus particulièrement, "dans le commerce de détail, la logistique, l'hôtellerie, la restauration, le tourisme, et l'industrie de loisirs" (Binamé et al., 1999), en raison de changements technologiques et organisationnels et des nouvelles exigences du marché.

<sup>4</sup> Voir note de bas de page précédente.



#### 2.4. Polarisation entre écoles

Parmi les établissements organisant un enseignement de base et proches sur le plan géographique, certains concentrent systématiquement les élèves les plus aptes et d'autres les élèves les moins aptes. Les travaux de Vandenberghe (1996) confirment qu'une telle ségrégation existe indéniablement dans les systèmes d'enseignement, surtout lorsque ceux-ci accordent une grande place au principe de libre-choix.

En Belgique francophone, dans les arrondissements de grandes villes comme Bruxelles, Liège et Charleroi, certains établissements comptent moins de 5 pour cent d'élèves en retard, d'autres plus de 90 pour cent. Le même phénomène s'observe, certes avec une intensité moindre, dans les arrondissements plus ruraux. Il y a donc de la ségrégation entre établissements relativement proches, recrutant dans un même bassin de population. Cela étant l'analyse des exemples français et américain – dont les systèmes scolaires "imposent" l'école en fonction du quartier de résidence – met en effet très largement en évidence l'intensité de la ségrégation liée à des stratégies de contournement; stratégies mises en oeuvre par une part croissante de la population comprenant aujourd'hui l'essentiel de la classe moyenne. La forme la plus courante est, bien entendu, la *mobilité résidentielle*. La contrainte du brassage scolaire par le biais d'une carte scolaire très contraignante se révèle à terme source de polarisation résidentielle. Le choix du lieu de résidence, et bien entendu le prix de l'immobilier, devient en effet pour une part importante fonction de la qualité réelle ou perçue des écoles du district (cas américain) ou de l'arrondissement (cas français).

Mais le phénomène de ségrégation des publics scolaires se joue aussi à l'intérieur des établissements via le phénomène des filières (enseignement général vs qualifiant), via la spécialisation/personnalisation des curricula voire des méthodes d'évaluation. A vrai dire, toutes les dispositions organisationnelles scolaires introduites dans le souci de différencier (horizontalement) l'offre et le traitement scolaire semblent donner lieu à de la différenciation verticale, synonyme de polarisation des publics selon les matiè-

res et critères d'évaluation auxquels ils sont confrontés, les classes qu'ils fréquentent, la qualité et l'expérience des enseignants qui leur sont attribués et, bien entendu du profil du public des établissements qu'ils fréquentent.

#### 2.5. Polarisation et familles

Finalement, il faut ajouter que la polarisation semble affecter l'unité de socialisation la plus élémentaire : la famille. Les personnes les plus qualifiées tendent à se regrouper et les conjoints sont de plus en plus semblables en termes de niveau d'études.

Aux Etats-Unis, la proportion relative de "couples forts" (« power couples ») – c'est à dire, des couples dont les deux conjoints ont obtenu chacun au moins un diplôme universitaire – a augmenté de 2% en 1940, à 16% en 1990. Cela advient du fait que les femmes font plus souvent des études universitaires aujourd'hui qu'il y a 50 ou 60 ans. Simultanément on a remarqué que les femmes faisant partie de ces couples dits forts ont vu leur participation à la force de travail s'accroître de 18% à 74%, de 1940 à 1990. Cet accroissement est dû, entre autres raisons, à l'occupation de postes de travail traditionnellement occupés par les hommes (Costa & Kahn, 1999 : 7-8). Tout cela nous permet de supposer que ces couples "forts", en général à deux revenus (élevés), ont augmenté leur part relative dans l'appropriation du revenu total de l'économie.

Deux études ont constaté une tendance d'augmentation des barrières aux mariages entre personnes à profils socio-économiques différents, au cours du XXe siècle, toujours aux Etats-Unis. Pour Pencavel (1998), les niveaux de scolarité des époux sont positivement corrélés. Selon lui l'écart entre le profil du mari et de l'épouse est devenu plus étroit au cours de cinquante dernières années et notamment dans les années 1990. Selon Mare (1991), la tendance à l'homogamie ou appariements sélectifs (les égaux se rejoignant) s'est accrue, notamment entre 1930 et 1970, surtout entre les personnes possédant un titre universitaire.

Gregg & Wadsworth (2000) affirment que la procédure traditionnelle de mesure du taux de chômage, au niveau individuel, produit de résultats très différents

d'une mesure prenant pour unité de référence le ménage<sup>5</sup>. Le taux de chômage "ménage" en Grande-Bretagne a doublé entre 1970 et 2000, tandis que le taux de chômage "individu" est resté inchangé. Gregg & Wadsworth constatent également une

hausse de la part de ménages où les deux adultes ont un revenu de travail, une hausse de celle où aucun des adultes n'a de travail et, par la force des choses, une baisse de la part des ménages à un seul revenu.

### 3. Les déterminants de la polarisation

Après avoir présenté les évidences concernant l'existence de phénomènes de polarisation spatiale de l'activité économique, d'une part, et de polarisation du capital humain d'autre part, il nous semble logique d'essayer maintenant de comprendre quels sont les mécanismes qui les mettent en œuvre.

Pour rendre la présentation plus claire, nous avons divisé cette section en trois sous-sections, à savoir : (3.1.) les réponses apportées par l'économie géographique, (3.2.) les mécanismes macroéconomiques, et (3.3.) les mécanismes microéconomiques.

Evidemment, les frontières entre les arguments d'un type ou d'autre sont parfois très imprécises, et les articulations et interférences, inévitables.

#### 3.1. Les réponses apportées par l'économie géographique<sup>6</sup>

Nous commencerons par la présentation pour le lecteur intéressé – sous forme d'encadré – d'un petit aperçu de théorie et principaux faits stylisés de la

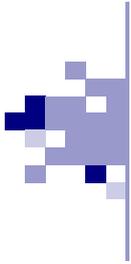
nouvelle économie géographique. Par après, nous essayerons de comprendre les mécanismes qui sont à la base de la tendance à la polarisation régionale. Enfin nous examinerons les explications fournies par l'économie géographique au phénomène de polarisation à l'intérieur des zones métropolitaines. En bref, il s'agit à travers l'examen de la nouvelle économie géographique de répondre aux questions suivantes :

- ? Pourquoi existe-t-il une tendance à la polarisation régionale ?
- ? Quel intérêt les firmes ont-elles à s'installer dans des régions métropolitaines ?
- ? Qu'est-ce qui incite les personnes à faire également de tels choix ?
- ? Quel sont les facteurs d'attraction exercés spécifiquement par la périphérie des métropoles pour que les entreprises veuillent s'y installer ?
- ? Pourquoi les personnes préfèrent-elles habiter en banlieue plutôt qu'au centre-ville ?

<sup>5</sup> Un ménage est « chômeur » si tous les individus qui le composent sont sans travail. Un ménage est « non chômeur » dès qu'un de ses membres travaille.

<sup>6</sup> Il n'est question ici que d'un bref « aperçu de théorie ». Le lecteur intéressé par une revue de la littérature de l'économie géographique se référera à Fujita, M. et J.-F.

Thisse (2000). « Les théories économiques de l'agglomération. De nouvelles perspectives pour l'analyse des phénomènes régionaux ». In : Beine, Michel et Frédéric Docquier. *Croissance et convergence économiques des régions. Théorie, faits et déterminants*. De Boeck Université, Bruxelles.



## Déterminants de la localisation des agents économiques : petit aperçu théorique

D'après Puga & Duranton (2000), toute théorie des systèmes urbains doit présenter au moins des hypothèses concernant :

- Les forces centripètes ou d'agglomération, lesquelles s'appuient sur la prise en considération : des externalités d'urbanisation (cross-sector externalities), des externalités de localisation (own-sector externalities), de la nature des rendements d'échelle (production de masse et/ou degré de propension à l'innovation), de la nature de la concurrence, des enchaînements (linkages) des fournisseurs et des consommateurs, de l'existence de learning-by-doing et des échanges intellectuels et des connaissances (intellectual spillovers), de l'existence d'un marché d'emploi suffisamment développé, ou encore de la préférence des consommateurs pour la variété ;
- Les forces centrifuges ou de dispersion, qui sont, en général, expliquées par la congestion (crowding), par les conditions des marchés fonciers, par d'autres externalités négatives ou par les coûts urbains en général ;
- La mobilité des biens et des familles/résidences, laquelle dépend notamment de la prise en compte (ou non) des coûts de transactions et des coûts de transports ;
- La structure du paysage urbain, qui peut être définie par l'existence ou non d'un "développeur urbain", par le nombre fixe ou variable de villes, par la possibilité d'auto organisation des activités des villes selon les règles du marché.

Il faut savoir aussi que les trois hypothèses de localisation industrielle – notamment de formation des agglomérations – originaires énoncés par Alfred Marshall, sont toujours discutées et fréquemment testées empiriquement et donc, il convient de les présenter brièvement (Cuñat & Peri, 2000 ; Dumais et al., 1997 ; Glaeser, 1997) :

- Les échanges d'idées (« intellectual spillovers ») : les agglomérations industrielles/urbaines existent parce que les individus peuvent échanger connaissances quand ils habitent à proximité les uns des autres, les densités démographiques les plus élevées favorisant les flux d'idées. Les individus profitent de la proximité, autant que les entreprises puisque les employés d'une entreprise apprennent avec leurs homologues d'autres entreprises (ou les imitent...);
- Les enchaînements des fournisseurs et des consommateurs (« input and output linkages ») : la localisation des entreprises/industries, soit près des fournisseurs potentiels, soit près des consommateurs, ou encore, idéalement, les deux à la fois, réduirait les coûts de transport et de communication et augmenterait la productivité du travail ;
- L'existence d'un marché du travail suffisamment développé (« labor market pooling ») : une entreprise aurait intérêt à se localiser dans un bassin d'emploi suffisamment développé, où d'autres entreprises seraient installées auparavant afin d'y trouver des travailleurs qui seraient embauchés pendant des périodes de forte demande. D'autre part, les travailleurs auraient intérêt à habiter dans ces bassins – et seraient même prêts à accepter une perte salariale – puisqu'il leur serait facile d'y trouver un autre emploi, étant donnée le grand nombre d'entreprises présentes. Il s'agit là de mécanismes d'assurance implicites tant pour les entreprises que pour les travailleurs.

Finalement, nous soulignons, à propos des paysages urbains, les principaux faits stylisés parmi ceux qui ont été récemment décelés par divers auteurs et rassemblés par Puga & Duranton (2000) :

- En général, les grandes villes (comportant une population de plus de 500.000 habitants) sont plus diversifiées, puisque leurs externalités d'urbanisation (« cross-sector externalities ») y sont plus importantes que leurs externalités de localisation (« own-sector externalities ») ;
- Les distributions de la taille relative des villes, du rang de tailles des villes, et de la spécialisation des villes restent plus au moins stables au cours du temps, malgré la possibilité de voir des villes prospérer ou décli-

ner. Les auteurs font référence à une étude (Eaton & Eckstein, 1997) affirmant que ce type de stabilité est encore plus forte en France et au Japon ;

- o La plupart des innovations ont lieu dans des villes diversifiées. La localisation des activités innovatrices qui conduisent à la création des nouveaux produits se fait en faveur des villes diversifiées. Aux États-Unis, on constate que 96% des innovations ont été faites dans les régions métropolitaines. "(...) *the link between innovation and diversity seems fairly robust, so that innovative clusters cannot be bred in previously highly specialised environments*" (Puga & Duranton, 2000 : 43);
- o La plupart des firmes sont créées dans des villes diversifiées, tandis que la plupart des délocalisations de firmes existantes se fait de villes diversifiées vers des villes spécialisées.

### *Polarisation régionale*

Venons-en maintenant à la question de la polarisation, et commençons par examiner la question sous l'angle des régions au moyen d'un compte-rendu des quelques études récentes.

Cuñat et Peri (2000) ont essayé de tester empiriquement quels ont été les déterminants d'une création d'emplois très variable selon les provinces italiennes entre 1981 et 1996. Les trois variables dites "locales" dont ils ont examiné le rôle sont : les trois hypothèses marshalliennes d'externalités d'agglomération (échanges intellectuels, input-output linkages, regroupement du marché de travail), le progrès technologique et le développement d'infrastructures. Ces variables, ensemble, expliqueraient un tiers de la variation inter-provinciale du taux de création d'emploi. Le modèle est simple et ne prend pas en compte d'autres variables importantes comme, par exemple, le niveau de capital humain. Mais leurs résultats montrent que les fortes variations régionales d'offre d'emploi – et l'intensité de la croissance économique, en général – présentes partout en Europe, et de manière plus profonde à l'intérieur de certains pays, peuvent être attribuées, en partie, à des caractéristiques locales de chaque bassin d'emploi et que les externalités d'agglomération marshalliennes semblent avoir une relative importance.

Overman & Puga (2000) ont pris en compte l'importance du développement des infrastructures de transport et de l'accroissement de la mobilité des facteurs de production en Europe intervenue depuis 1986 comme explications du changement de la distribution spatiale de l'activité économique (p.17, note 11). Selon ces auteurs, ce ne sont pas des variables

d'offre de travail – reflet des tendances démographiques et migratoires – qui rendent le mieux compte des asymétries de développement régional. Ils mettent plutôt en évidence le rôle déterminant des changements dans la distribution spatiale de la demande de travail, c'est-à-dire, de l'offre d'emploi. En clair, les asymétries régionales sont plus alimentées par la mobilité des entreprises et du capital (en croissance significative sur la période 1986-96) que celle du facteur travail, lequel reste relativement peu mobile en Europe.

Charlot et al. (2000), à leur tour, passent en revue la littérature de la nouvelle économie géographique en s'intéressant plus particulièrement à la question des coûts de transport. On connaît déjà l'argument des avantages pour les firmes à se situer dans les grandes agglomérations (cf. aperçu théorique ci-dessus sur les externalités positives d'agglomération). Cette tendance pourrait se trouver renforcée par la baisse des coûts de transport à l'occasion du développement des infrastructures, routières notamment. En clair, il devient plus facile de servir un vaste ensemble territorial au départ d'un lieu de production unique.

La validation des modèles d'économie géographique pose toujours problème sur le plan empirique mais leur apport théorique n'en reste pas moins interpellant. Car tous ces travaux bouleversent une des conclusions de la théorie néoclassique du commerce international et de la croissance, à savoir, la tendance à la convergence entre pays et régions ou à l'équité territoriale. Autrement dit, tous ces travaux d'économie géographique conduisent quelque part à remettre en cause l'hypothèse de tendance automatique à la convergence et à la non-polarisation de l'activité économique.



## *Métropolisation de l'économie et périphérisation des métropoles*

### Localisation des entreprises et des individus en métropoles: les forces d'agglomération

Venons-en maintenant au phénomène des métropoles. L'analyse de l'ensemble de faits stylisés présentés ci-dessus nous permet de trouver une première explication de la tendance à la métropolisation de l'économie, en tenant compte du comportement des entreprises. Les grandes villes, et notamment les métropoles, sont plus diversifiées, et ont donc une propension plus grande à favoriser les innovations. Cela constitue l'une de leurs forces d'agglomération. Or, si l'on admet l'hypothèse selon laquelle la portion la plus dynamique de la nouvelle économie est constituée d'entreprises où l'innovation (R&D) joue un rôle essentiel, on comprend pourquoi les métropoles ont vu leur importance s'accroître au cours des dernières années.

Mais comment expliquer cette propension plus forte à l'innovation que présentent les villes diversifiées ? Il faut évoquer, dans ce cas-là, la première des hypothèses marshalliennes sur les économies d'agglomération, selon laquelle les villes favoriseraient les "flux" ou "échanges" intellectuels (« intellectual spillovers ») entre habitants. La proximité et le contact fréquent avec un grand nombre d'autres individus, et l'échange d'informations qui en découle, seraient à la base de la composition de ces environnements plus propices aux inventions. Evidemment, une ville petite ou moyenne donne lieu à des échanges similaires, mais d'intensité moindre si l'on admet que le nombre de contacts quotidiens entre individus est fonction de la densité de la ville et du niveau de capital humain des individus. Ce niveau est souvent plus élevé dans les grandes villes que dans les petites.

Glaeser (1997), par exemple, présente un modèle basé sur ces hypothèses où il défend que le rôle informationnel des villes est à la fois leur grand avantage et la raison majeure de leur existence. En raison de la tendance à l'accroissement de l'importance accordée aux compétences (« skills ») des personnes, il est optimiste quant à l'avenir des villes, et notamment celui des villes diversifiées qui sont, comme on l'a indiqué ci-dessus, génératrices d'idées et d'innovations.

Dumais et al. (1997), à leur tour, ont étudié les déterminants de la localisation des industries aux Etats-Unis au cours des vingt dernières années. Ils concluent que l'abondance et la diversité de la main-d'œuvre sur un territoire de taille restreinte (« labor market pooling ») sont les principaux déterminants de la localisation des entreprises.

Dans une étude moins spécifique, Charlot et al. (2000) présentent un certain nombre d'explications mises en évidence par l'économie géographique afin d'expliquer le phénomène d'agglomération. Dans ce cas-là, il s'agit aussi bien d'explications concernant le comportement des entreprises que du comportement des personnes. Les consommateurs sont incités à se localiser dans une ville en raison de leur préférence pour la variété, parce que dans une ville le choix des produits est plus grand, et parce que la production à prix plus faible de produits diversifiés et la mise en concurrence des firmes (concentrées dans les villes) leur permet (aux consommateurs) de profiter d'un effet revenu réel. Les producteurs, quant à eux, sont incités à se localiser dans une ville en raison notamment de la proximité par rapport aux fournisseurs et aux consommateurs (« input-output linkages »).

On pourrait évoquer un autre type d'incitant encore pour expliquer l'attrait exercé sur les individus par les métropoles. Une tendance observée au cours des dernières années est l'homogénéisation des conjoints au sein des couples. Conformément à des mécanismes que nous expliquerons ultérieurement, les couples se composent de plus en plus des individus homogènes en termes de formation et de qualification. Les couples à formation et à revenus élevés ont une forte propension à habiter dans des régions métropolitaines afin, semble-t-il, de résoudre le problème de « collocation », soit celui d'un lieu de résidence qui permet à chacun des conjoints de travailler dans le cadre d'un emploi qui valorise leurs niveaux (élevés) de compétences. Les migrations vers les régions métropolitaines seraient expliquées à plus de 50% par la recherche d'une solution à ce problème de collocation (Costa & Kahn, 1999 : 30). Le problème de collocation est d'autant plus important que la proportion des couples dont les deux conjoints travaillent ne cesse de croître (Gregg & Wadsworth, 2000), entraînant des déménagements vers des métropoles dont les marchés de l'emploi offrent plus d'opportunité aux deux époux, en dépit des surcoûts immobiliers et autres que ces choix occasionnent.

Enfin, nous pourrions aborder encore un grand nombre d'autres forces d'agglomérations concernant les individus. Citons-en quelques-unes :

- L'hypothèse marshallienne sur les échanges intellectuels pourrait être évoquée encore une fois pour postuler que les individus veulent habiter dans les métropoles afin d'y avoir des contacts avec d'autres individus aussi (ou plus) qualifiés qu'eux ;
- Les métropoles possèdent des marchés scolaires plus grands et plus concurrentiels (e.g. le quasi-marché scolaire bruxellois), ce qui implique une qualité supérieure des certaines écoles. On peut supposer que cela attirerait des personnes ayant de fortes ambitions scolaires pour leurs enfants.
- Les salaires offerts sont, en général, plus élevés dans les métropoles que dans les villes plus petites.

### Entreprises et personnes en banlieue : les forces de dispersion

Si l'on peut constater une tendance à la métropolisation des activités économiques, provoquée par la multitude de facteurs évoqués dans la section antérieure, on vérifie parallèlement une tendance à la *périphérisation* de ces activités. Parmi les forces de dispersion qui expliquent la localisation des entreprises en périphérie des métropoles, nous pouvons souligner les conditions du marché foncier et du marché du travail, l'infrastructure des transports et les conditions de demande, entre autres.

Gaigne et al. (2000) ont étudié les forces de dispersion qui incitent certaines entreprises à localiser leurs activités dans les périphéries "vertes" des grandes villes. Ils mettent en évidence notamment l'importance du marché foncier, du marché du travail et des infrastructures de transport. Les entreprises auraient intérêt à s'installer en périphérie, dans des zones à plus faible densité de population, où les prix fonciers sont plus faibles. Pour peu que la zone métropolitaine soit bien dotée en infrastructure de transport, ce différentiel de prix du foncier domine les coûts de mobilité centre-périphérie (pour les salariés, les fournisseurs ou en termes de distribution).

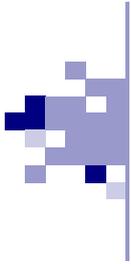
Toutefois, tout dépend aussi de la taille de l'unité productive et de la composition de la main-d'œuvre demandée. Une entreprise de grande taille est capa-

ble de modifier les conditions d'emploi locales, ainsi que celles de la demande de ses produits. Par exemple, une entreprise de grande taille employant surtout des travailleurs peu qualifiés pourrait s'installer en périphérie, afin de profiter non seulement des prix fonciers moins élevés, mais aussi des salaires moins élevés qu'elle pourrait accorder aux riverains, tout en continuant à pourvoir servir à faible coût le vaste marché métropolitain. On retrouve des arguments similaires dans l'étude de Decrop et al. (2000). Les entreprises préfèrent s'installer en périphérie parce qu'elles y trouvent "de plus faibles densités, offrant un cadre de travail plus agréable, ainsi que des prix fonciers généralement moins élevés".

Les établissements commerciaux ont aussi des raisons de s'installer en périphérie, telles celle qui consiste à accompagner l'exode urbain en offrant des services de proximité aux habitants des banlieues. Ces délocalisations commerciales profitent de l'existence de prix fonciers plus intéressants en périphérie, ainsi que des niveaux élevés des revenus des individus habitant en périphérie.

En effet, auparavant, grosso modo les habitants des banlieues allaient travailler en ville, et y faisaient leurs achats de produits et services, en ne rentrant à la maison que pour dormir. Cependant, de changements importants sont intervenus graduellement, changements qui ont transformé le caractère essentiellement résidentiel des banlieues, et leurs ont rendues, par ailleurs, beaucoup plus actives du point de vue économique. Dans certains secteurs, notamment ceux qui sont liés au commerce de proximité, elles sont même devenues aussi dynamiques que les villes autour desquelles elles se trouvent.

L'étude de Boon & Gayda (2000) a essayé d'estimer l'impact du futur RER sur la Région métropolitaine bruxelloise. Elle s'est pour ce faire intéressée aux préférences des familles et des individus. Une des évidences rencontrées est que "dès qu'on donne aux ménages la possibilité d'exprimer librement leurs choix, ils préfèrent opter pour un habitat individuel plutôt que collectif, le premier leur donnant un plus grand espace de vie". Et par la suite, on lit : "ceci est d'autant plus vrai que le ménage est une famille et que la famille a des revenus élevés" On pourrait dès lors supposer que la tendance à la "fuite" vers la banlieue constitue un choix personnel attribuable aux changements de goûts des individus, et surtout des familles (spécialement les plus aisées) qui cherchent à avoir plus d'espace et plus de contact avec la nature, ce qui



n'est possible qu'à une distance minimale des centres-villes des grandes métropoles.

A un stade plus avancé, le processus de périphérisation des métropoles peut donner lieu à polarisation : le succès de la périphérie (attirant emplois, habitants riches et commerces etc.) contraste avec le déclin du centre. Le prix du logement individuel monte dans les banlieues aisées, bien entendu, et cette contrainte qui se présente aux individus les moins riches constitue un facteur de polarisation spatiale du capital humain. Les plus pauvres restent dans les centres-ville, lesquels sont maintenant appauvris, moins sûrs, moins dynamiques, et présentant une offre d'emploi plus restreinte (on utilise l'expression « *joblessness areas* », des zones sans emploi).

Une alternative possible pour les personnes contraintes d'habiter les ghettos des centres-ville est de chercher un emploi dans les banlieues. Mais l'exercice de cette option est généralement conditionnel au fait de posséder une voiture. Pugh (1998), par exemple, note qu'au cours des 30 dernières années, aux Etats-Unis, la création d'emplois – en particulier d'emplois bien rémunérés – a été principalement le fait des « *suburbs* » ; ces immenses banlieues auxquelles on n'accède qu'en voiture.

### 3.2. Mécanismes macroéconomiques

Sous l'étiquette des mécanismes macro, nous regroupons les arguments qui recherchent les causes de la polarisation dans le fonctionnement de l'ensemble de l'économie internationale. Ce sont des arguments d'ordre très général, intuitifs, parfois difficilement vérifiables sur le plan empirique, mais qui constituent des idées très "séduisantes" et répandues hors du domaine académique. Elles sont très souvent évoquées pour expliquer l'accroissement des inégalités individuelles – concernant le niveau salarial et/ou le risque de chômage (voir, par exemple, Cahuc & Zylberberg, 1996). Toutefois, le raisonnement peut être affiné et étendu à l'analyse du problème de l'inégalité des lieux de vie des individus.

*Mondialisation, intensification de la concurrence internationale et les mutations organisationnelles (downsizing)*

La version la plus simple de ce genre de raisonnement attribue à la **mondialisation** – dans le sens

d'intensification de la concurrence internationale – la réduction de la demande de travail peu qualifié dans les pays du Nord. Par conséquent, ces individus ne trouveraient plus de place et seraient exclus de l'économie, tandis que les opportunités offertes aux individus les plus qualifiés ne cesseraient de s'accroître. La polarisation en serait donc la conséquence la plus immédiate : "(...) la logique concurrentielle, poussée à l'extrême, ne peut que renforcer partout les forts et affaiblir les faibles" (Delcourt et De Woot, 2001 : 13, dans l'introduction de l'œuvre *Les défis de la globalisation : Babel ou Pentecôte*).

Certains auteurs (e.g. Cohen, 1997 : ch. 3) ont critiqué cette approche sur base des chiffres selon lesquels la proportion de travailleurs dont les postes sont concurrencés par les pays du Sud ne concerne que de 2 à 3% de la main-d'œuvre totale. Même si la concurrence des pays du Sud peut provoquer un certain degré de désindustrialisation au Nord, celle-ci ne se fait que dans les secteurs traditionnels, comme le textile ou la sidérurgie. Les entreprises les plus dynamiques, à forte valeur ajoutée, auraient tendance à s'épanouir, plus probablement, dans les pays développés. Donc, la réduction de l'emploi peu qualifié ne serait pas provoquée par le commerce international *per se*, mais par le changement de la nature des entreprises retrouvées dans les pays développés : "même si le nombre d'emplois créés et détruits était identiques, (...) cela n'aiderait guère les travailleurs non qualifiés puisque les nouveaux emplois ne s'adresseraient pas à eux" (Cohen, *op cit.* p. 63).

Il faudrait chercher des raisons structurelles plus profondes pour valider ce genre de raisonnement. La polarisation pourrait être due à un processus de **mutations organisationnelles** au sein des entreprises. La chute des coûts de communication et de transports, engendrée par les changements technologiques qui ont eu lieu au cours des deux dernières décennies, aurait intensifié la compétitivité des entreprises installées dans les pays en développement, puisqu'elles ont pu embaucher des employés à bas salaires. Dans les entreprises installées dans les pays de l'OCDE, le résultat le plus remarquable en serait alors la nécessité de réaliser des mutations organisationnelles profondes visant à augmenter leur compétitivité face à celles des pays du Sud. Ces mutations seraient caractérisées notamment par des réductions de niveaux hiérarchiques dans les entreprises via la suppression de postes intermédiaires (le *downsizing*). Le "continuum" de travailleurs que l'on retrouvait auparavant dans les entreprises, exerçant toutes les sortes de fonctions –

de l'ouvrier au PDG – avec plusieurs niveaux de revenu aurait disparu au dépens d'une configuration beaucoup plus hétérogène : d'un côté, les cadres bien rémunérés et dont l'emploi est stable ; d'autre côté, les employés peu qualifiés, mal rémunérés et dont les emplois sont précaires ; le nombre d'emplois intermédiaires auraient subi une forte réduction.

### *Tertiarisation*

D'autres travaux (e.g. Kremer & Maskin, 1996) suggèrent que la polarisation ait pu avoir comme source une tendance de **croissance de la part des services** dans l'économie, étant donné que certains services, tels que les finances, la restauration et les cabinets d'avocats ont un caractère fortement ségréatif. En effet, d'une part, des études concernant l'Europe concluent qu'il existerait une forte tendance de ségrégation dans le secteur des services, et plus particulièrement, "dans le commerce de détail, la logistique, l'hôtellerie, la restauration, le tourisme, et l'industrie de loisirs" (Binamé et al. 1999). D'autre part, le poids des services dans l'ensemble de l'économie s'est effectivement accru – plus des 75% de la population active sont employés dans le tertiaire (Cohen, 1997).

Bien que les changements organisationnels et technologiques aient eu une certaine importance, il ne nous semble pas que l'on puisse en déduire, pour autant, que la polarisation ait été provoquée par l'élargissement de la part des services dans l'économie, lui-même, mais plutôt par un changement *dans la nature* des emplois du tertiaire, comme nous discuterons par la suite.

### *Progrès technique biaisé en faveur des individus plus qualifiés*

Si l'intensification du commerce international et la tertiarisation n'arrivent pas, à elles seules, à expliquer la polarisation inter-entreprises, il faut recourir à une autre explication, qui repose sur une autre tendance – le progrès technique biaisé en faveur des individus les plus qualifiés – observée récemment dans les pays du Nord, voire même dans les pays du Sud (voir, par exemple, Berman et al. 1997). Pour Cohen (1997 : ch. 4), cette tendance constitue une véritable "3<sup>ème</sup> révolution industrielle". La force de cet argument se trouve en sa capacité à expliquer le **changement de la nature des emplois**.

Kremer (1993) emploie l'expression « O-ring technology » pour qualifier l'évolution technologique contemporaine. Il fait référence aux technologies utilisées dans la production et la mise en orbite d'une navette spatiale, qui requièrent l'absence totale de failles en ce compris pour les anneaux (O-rings) des fusées d'appoint à l'origine de l'explosion de Challenger. Les entreprises de haute technologie doivent éviter à tout prix le "risque systémique". La qualité du produit final est devenue très sensible, non pas à la compétence moyenne dans la réalisation des tâches, mais à la compétence de chaque individu. Dans ces circonstances, il est tout à fait rationnel que l'entrepreneur ne veuille embaucher que des travailleurs qualifiés et qu'il soit prêt à payer des salaires parfois très élevés (cf. Vandenberghe, 2000c).

Le résultat est l'intensification de l'homogénéisation à l'intérieur de chaque groupe : les individus qui sont adaptables aux exigences croissantes de la nouvelle économie y trouvent une place – ceux qui maîtrisent l'outil informatique, par exemple – ; ceux qui n'en sont pas ne s'y intègrent que de manière marginale. Parmi les individus à qualification moyenne, la frontière entre l'inclusion et l'exclusion (ou la précarité) est très subtile et le risque de tomber vers le côté des exclus reste toujours présent : "De faibles écarts de performances individuelles peuvent dès lors donner lieu à des écarts de revenus considérables" (Cohen, 1997 : 77).

Vu son caractère très englobant, ce type de raisonnement peut être considéré à partir d'une perspective macroéconomique, mais il se rapproche de l'optique microéconomique. Effectivement, il s'agit de la remise en cause de l'idée de substituabilité entre le travail qualifié et celui non-qualifié : aucun prix relatif ne peut assurer le remplacement d'une quantité donnée de travail très qualifié à une quantité de travail peu qualifié.

### 3.3. Mécanismes microéconomiques

Il est possible de compléter le raisonnement développé dans la section antérieure, fondé sur des hypothèses macroéconomiques, avec un raisonnement essentiellement microéconomique. Il est particulièrement intéressant d'aborder avec un peu plus d'attention l'idée d'"appariements sélectifs" (« sorting » en anglais, ou simplement "tri" en français), c'est à dire, la tendance des individus semblables à se regrouper.



Les appariements sélectifs se jouent dans des univers si différents tels que l'école, la ville, l'entreprise et la famille, et renforcent, chacun à sa manière, la ségrégation sociale (Kremer & Maskin, 1996, Cohen, 1997, Fernández, 2001). La question de l'appariement sélectif ou polarisation intra-métropoles a fait l'objet d'une longue présentation dans la section 3.1. Ces sont autres formes d'appariements sélectifs – celles qui affectent l'école, l'entreprise et la famille – que nous traitons ici.

#### *Les appariements sélectifs dans l'entreprise*

Dans la section antérieure, nous avons déjà expliqué, sous la rubrique de déterminants macroéconomiques, quelques-uns des principaux mécanismes qui provoqueraient l'intensification de la ségrégation au sein des entreprises – la tertiarisation, les mutations organisationnelles et le progrès technique biaisé en faveur des individus fort qualifiés. Toutefois, il convient d'éteindre un peu plus l'analyse de l'univers de l'entreprise et de ses changements récents afin de comprendre comment jouent les appariements sélectifs en son sein.

### Polarisation Inter-entreprises

Kremer & Maskin (1996) proposent un modèle où la ségrégation par qualification inter-entreprises serait le résultat des choix délibérés faits par les individus les plus qualifiés. Ils auraient tout l'intérêt à quitter les entreprises où ils travaillaient auparavant afin de créer leurs propres entreprises, composées exclusivement des travailleurs très qualifiés. Pour faire face à la rareté d'offre de travailleurs qualifiés – i.e. pour les attirer – les entreprises seraient incitées à leur proposer des salaires plus élevés, ce qui réduirait le salaire relatif des individus peu qualifiés. Cet argument, de prime à la qualification, est à la base de l'idée de progrès technologique biaisé, discutée dans la section ci-avant.

La même étude estime que le modèle proposé resterait valable même si la ségrégation n'était pas engendrée par la nature du progrès technique et ses corollaires, mais par un changement (à la hausse) de la distribution des qualifications observables des individus – tant de la moyenne que de la dispersion. Dans un tel cas, la conséquence en serait l'accroissement de l'écart entre les qualifications des individus très qualifiés et des individus très peu qualifiés.

Les entreprises alors seraient obligées de se spécialiser dans un des deux types de travailleurs. La polarisation s'en suivrait.

### Polarisation Intra-entreprises

La polarisation pourrait intervenir aussi à l'intérieur de chaque entreprise. Selon certains auteurs (Cohen, 1997 ; Dupas, 1999), les organisations du type "fordiste", ou les "entreprises-paternalistes", qui garantissaient non seulement la production, mais aussi la redistribution des richesses à ses travailleurs, ne constituent plus la règle. Les déterminants de ce changement de nature des entreprises se trouveraient dans les nouvelles contraintes financières auxquels ont du faire face les entreprises, dès les années 1970, et à la perte de forces des syndicats.

En effet, le rapport de forces entre employeurs et employés et les conquêtes de ces derniers, fruits de la combinaison du fordisme/taylorisme, de la consommation de masses et du keynésianisme, ont été bouleversés à partir des années 1970. Les structures syndicales n'ont pas su s'adapter aux nouvelles conditions, comme la flexibilité des entreprises par rapport à l'usage du facteur travail. Par exemple, la coexistence, dans une entreprise, des employés de l'entreprise elle-même et des employés des entreprises tierces a rendu plus difficile l'isonomie salariale et l'identification de classe. Toute cette remise en question du modèle fordiste a provoqué la chute du taux de filiation aux syndicats, par exemple, de l'ordre de 45% au Portugal et en Nouvelle-Zélande ; de 30% en France ; de 20% en Allemagne et en Grande-Bretagne (Dupas, 1999 : 55)

Dupas (1999) énumère les déterminants de ce déclin : dans les entreprises, réduction du pourcentage de blue-collars qui formaient la base de la structure des syndicats ; augmentation du pourcentage de white-collars, qui sont plus réticents à intégrer les syndicats ; accroissement du taux de chômage, ce qui réduit la marge de manœuvre des syndicats ; déclin d'une "culture ouvrière" et du sens de solidarité entre les ouvriers ; renforcement de l'individualisme du fait des difficultés ressenties lors de la recherche d'un emploi ; flexibilisation du marché du travail. Quelles que soient les raisons sous-jacentes, il est certain que les syndicats ont perdu de leur force partout dans le monde et cela aurait rendu les entreprises moins intégrantes, surtout pour les individus les moins qualifiés.

### *Les appariements sélectifs à l'école*

On l'a évoqué ci-dessus, l'école, la classe, la filière d'enseignement ou l'option sont le théâtre d'appariements sélectifs précoces. Se pose bien entendu la question du modus operandi ou du "moteur" de ce phénomène. Les sociologues ont évidemment écrit énormément de chose sur la question (Bourdieu, 1979). Nous pensons toutefois que cette question gagne aussi à être examinée à la lumière d'un argument plus économique qui n'est autre que celui des externalités liées à la présence d'effets de pairs.

En matière d'éducation, les "effets de pairs" constituent un "facteur de production" tout aussi important que la dépense par élève, la taille des classes, le salaire ou la qualification des enseignants. Par effet de pairs, nous visons l'idée simple que la capacité d'un élève à apprendre, se développer et progresser au cours d'une année scolaire est directement affectée par les caractéristiques et les comportements de ses camarades de classe et d'école: il s'agit donc de « spillover » intervenant au niveau de la production du capital humain lui-même. L'éducation est une de ces nombreuses activités humaines marquées par l'existence d'effets de contagion sociaux et éminemment localisés (Bénabou, 1996). Se basant sur des données écossaises, Willms & Echols (1992) notent qu'un élève de niveau "moyen" voit sa probabilité d'atteindre de meilleurs résultats progresser d'un quart d'écart-type lorsqu'il est déplacé d'une classe où le niveau du groupe est inférieur d'un demi écart-type au sien vers une classe où le niveau est cette fois supérieur d'un demi écart-type au sien. Mais le mouvement inverse est vrai également. Déplacer un élève d'un groupe "fort" vers un groupe "faible" revient à diminuer ses chances de progresser.

La polarisation entre établissements et la polarisation qui en découle trouvent leurs origines dans un comportement humain très répandu: celui des externalités négatives, soit, dans le cas présent la non prise en compte par les individus de l'ensemble des conséquences des choix qu'ils posent notamment en termes d'allocation de la ressources "effets de pairs". Les parents d'un enfant "fort" décidant de le déplacer — afin d'augmenter ses chances de réussite — d'une école où le niveau des effets de pairs est faible vers une école où il est plus élevé, ignorent généralement les conséquences négatives de ce choix sur les écoles qu'ils délaissent. Certes ils prennent en compte les bénéfices privés, mais ignorent le coût

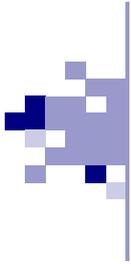
collectif de leur choix. Cet argument s'applique aussi s'agissant des décisions de recrutement ou d'orientation prises par les écoles. Une école concentrant les élèves les plus forts pense avant tout à améliorer le niveau des effets de pairs en son sein mais néglige les conséquences de cette politique sur le confort des autres écoles de l'arrondissement.

### *Les appariements sélectifs à l'intérieur des familles*

La littérature traitant des effets des appariements sélectifs au niveau de la famille sur des variables telles que la croissance et les inégalités n'est pas encore très abondante : "work on household sorting is still at an embryonic level, both theoretically and empirically" (Fernández, 2001 : 44). Toutefois, plusieurs auteurs n'hésitent pas à considérer les changements intervenus dans la composition de structures familiales comme l'un des principaux vecteurs de la polarisation, et, au-delà, de la croissance des inégalités. Ces auteurs épinglent des changements tels que la baisse du taux de nuptialité, l'augmentation du taux de divorce, la participation accrue des femmes au marché du travail, la tendance à l'individualisation de ménages et à la formation des familles monoparentales (Fernández 2001, Wadsworth 2000, Fernández & Rogerson 2000, Paugam 1996). Toutes ces tendances confondues auraient fait diminuer l'importance du rôle de "distributeur de ressources" joué par la famille et, par exemple, expliqueraient à 50% la hausse des inégalités entre les ménages américains (Cohen, 1997).

La grande liberté concernant les relations maritales, caractéristique remarquable de sociétés occidentales contemporaines, se reflète dans la recherche et le choix des conjoints selon des critères d'affinité personnelle. Cette liberté accrue se manifeste notamment par la possibilité de révision du choix marital initial par le moyen du divorce, socialement plus accepté et pratiqué aujourd'hui que dans le passé. Elle aurait déclenché dans l'ensemble de la société une tendance de réarrangement, où chaque individu recherche sans cesse son "âme-sœur", notamment parce que les femmes sont beaucoup moins dépendantes des hommes en termes matériels qu'elles n'étaient auparavant. Les conséquences en seraient alors une homogénéisation des conjoints et, simultanément, une hétérogénéisation des certains groupes de couples/familles par rapport à d'autres groupes. Les barrières aux mariages entre personnes à profils socio-économiques différents auraient augmenté.

Deux études ont constaté qu'aux Etats-Unis ces bar-



rières sont devenues plus fortes au cours du XXe siècle. Selon Pencavel (1998) Les niveaux de scolarité des époux sont positivement corrélés. Mais Pencavel (1998) note que l'écart entre le profil du mari et de l'épouse est devenu plus étroit au cours de cinquante dernières années, et notamment durant les années 1990.

Selon Mare (1991), la tendance à l'homogamie (les égaux se rejoignant) s'est accrue entre 1930 et 1970, surtout entre les personnes possédant un titre universitaire et celles qui n'en ont pas. Il avance deux explications. Premièrement, la plus grande homogénéité de publics à l'intérieur de chaque école (bien qu'il y ait une hétérogénéité inter-écoles) jouerait un rôle fondamental. A son avis, les écoles sont, par excellence, les lieux de rencontres du futur conjoint : au plus homogène est le public, au plus le seront les couples formés. Deuxièmement, il met en évidence l'accroissement de la participation des femmes au marché du travail, ce qui aurait provoqué un accroissement de la compétition dans le "marché du mariage" pour des femmes aux bonnes perspectives professionnelles. Ces femmes étant (encore) "plus rares" dans le marché du mariage, elles attireraient les hommes dont les perspectives dans le marché du travail sont les plus élevés. Ce processus mènerait donc à une symétrie plus étroite entre les attentes des hommes et des femmes concernant le mariage et à une plus forte corrélation entre les profils socio-économiques des conjoints, notamment leur niveau de scolarité.

Un autre type d'argument, qui a moins de rapport avec les appariements sélectifs, mais plutôt avec des caractéristiques de la structure de familles, porte sur les effets du processus d'individualisation de ménages sur la polarisation. L'individualisation de ménages est le résultat tant de la hausse du taux de divorces, que de la baisse de la nuptialité, ou encore d'autres changements de comportements familiaux des individus. La structure familiale nombreuse, voire la cohabitation de trois générations dans le même ménage, est devenue une situation de moins en moins répandue dans les pays de l'OCDE. En Belgique, par exemple, en 1997, le pourcentage de ménages à 1 membre était de 30,2%, le chiffre revenait à 30,5% pour les ménages à 2 membres, alors que le pourcentage de ménages à plus de 5 membres n'était que de 2,3% (Cantillon et al., 1999). Cette situation a vraisemblablement pour conséquence de limiter la fonction redistributive de la famille en matière de revenus et autres ressources. Elle compromet

également l'exploitation de nombre d'économies d'échelle en matière de coût du logement, du véhicule, du temps nécessaire aux tâches domestiques et culinaires etc.

Selon Gregg & Wadsworth (2000), l'explication pour l'augmentation de la polarisation ne doit pas être cherchée exclusivement dans le changement de la structure familiale. Il admet que celle-ci est une des causes de la polarisation, d'une intensité variable d'un pays à l'autre, plus grave dans certains pays (Grande-Bretagne, Belgique) que dans d'autres (Irlande, Italie, Espagne, Portugal, Pays-Bas) : "almost all countries have experienced shifts in family structure that produce more workless households". Cependant, ces auteurs estiment que la polarisation est plutôt due à des différences entre les ménages, ce qui est produit par la concentration de l'emploi dans certaines régions et dans certains groupes socio-économiques. Ils ont constaté une hausse de la part de ménages où tous les individus ont un revenu de travail, aussi bien que de la part de ménages où aucun des adultes ne travaille.

Au-delà de la question de la redistribution, on peut affirmer que les ménages à revenu unique, que ce soient des isolés ou des familles, constituent de ménages à risque élevé de pauvreté. En Belgique, la part de ces ménages parmi les ménages pauvres, a augmenté de 20,6% à 26,7% entre 1985 et 1997. Mais l'augmentation la plus remarquable est celles de familles monoparentales, c'est-à-dire des "personnes seules avec enfant(s) dépendant(s)". En Grande-Bretagne, l'absence de travail (« worklessness ») est 50% plus élevée que la moyenne parmi les familles monoparentales (Gregg & Wadsworth, 2000). En Belgique, la part de ces ménages parmi le total des ménages pauvres est passée de 2,6% à 4% entre 1985 et 1997 (Cantillon et al., 1999). La même étude indique que celle des ménages à deux revenus a diminué dans le même temps. "Dans le passé récent, l'effet compensatoire des ménages à plusieurs revenus a diminué, ce qui aide à expliquer la croissance des inégalités" (Cantillon et al., 1999 : ch. 4).

Enfin, les couples sont de plus en plus différents les uns des autres, par exemple, en termes de niveau de qualification et de revenu, mais les conjoints sont de plus en plus semblables, tant du côté de familles à profil socio-économique favorable, que du côté de celles à profil défavorable. D'une part, les "couples forts" (cf. sections 2 et 3.1), constitués de deux diplômés et, en général, de deux revenus, sont la règle

parmi le premier groupe, exposé à un bas risque de pauvreté et exclusion. D'autre part, les familles à un revenu (ou dépendant des allocations), ou bien les

isolés, fortement exposé aux risques de pauvreté et exclusion, constituent la règle parmi le second groupe.

## 4. Les conséquences de la polarisation sur le développement des individus

Qu'en est-il maintenant des conséquences des appariements sélectifs et de la polarisation **sur le développement des individus**? Dans la section qui suit, nous mettrons en évidence quelques-unes de ces conséquences, en soulignant le rôle de la dotation individuelle de ressources, notamment de ressources sans expression monétaire directe comme le capital social et, plus particulièrement, les externalités locales et les réseaux relationnels. Nous concentrerons notre analyse dans les effets sur les individus. Toutefois, avant d'entamer cette discussion, nous aborderons sommairement les conséquences de la polarisation au niveau collectif ou macroéconomique, domaine dans lequel la littérature économique est florissante.

### 4.1. Conséquences collectives<sup>7</sup>

Un certain nombre d'études ont souligné les conséquences collectives négatives de la concentration d'individus "moins riches en capital humain", notamment dans les quartiers pauvres. Dans ce cas-là, le problème principal est le **cercle vicieux de dégradation sociale du quartier**, aussi nommé "le processus des fenêtres cassées".

Power (2000b), par exemple, croit que l'effondrement de certains quartiers est une conséquence du phénomène de concentration de pauvreté. Le degré de sécurité se réduit, on observe un manque croissant de confiance dans les institutions traditionnelles – famille, travail, écoles –, une chute de participation aux décisions politiques et communales et le déve-

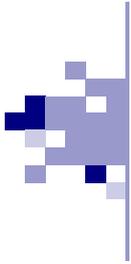
loppement de sentiments "d'échec, de rejet de soi et de honte". Les activités économiques locales sont fortement affectées, les marchés fonciers se détériorent, ainsi que les marchés du travail. Les individus qui parviennent à avoir les moyens financiers de s'en sortir, quittent le plus tôt possible le quartier : la polarisation devient plus extrême ; le processus de détérioration s'auto-alimente. En plus, il devient très difficile aux populations se trouvant au sein de ces processus de s'organiser et de mettre en œuvre, par elles-mêmes, des stratégies de renversement de la situation.

Ce type de processus, de dégradation sociale des quartiers les plus défavorisés, constitue le volet le plus visible de la polarisation des métropoles ; il est certainement indésirable d'un point de vue de justice sociale. Le processus de ségrégation en soi peut provoquer aussi une **hausse des inégalités**, toutes choses égales par ailleurs (Bénabou, 1994). Mais au-delà des inquiétudes sur les effets inégalitaires de la polarisation, certains économistes considèrent que le phénomène peut entraîner des effets négatifs également **sur l'efficacité économique**.

Fernandez (2001), s'appuyant sur le travail théorique de Bénabou (1994), par exemple, étudie les effets de la polarisation résidentielle, soit une situation où certains quartiers sont riches en capital humain tandis que d'autres sont pauvres en capital humain. Si l'on suppose que le capital humain familial et le capital humain du quartier sont complémentaires, alors la polarisation résidentielle est la configuration la plus efficace. S'ils sont substitués, alors la recherche de l'efficacité commande d'opter pour la mixité des quartiers.

En termes empiriques, les travaux de Glaeser et autres (1993) semblent donner raison à l'hypothèse de substituabilité soit à l'option de mixité synonyme de déségrégation. En analysant les déterminants de la croissance des villes, ils arrivent à la conclusion que

<sup>7</sup> Le lecteur intéressé se reportera aux articles mentionnés dans cette section pour des discussions plus longues, notamment chez Gradstein & Justman (2001). Bénabou (1996) propose une revue de cette littérature.



l'existence d'une force de travail bien éduquée, en moyenne, constitue un facteur plus favorable à la croissance économique que la présence d'une petite élite très fortement qualifiée, concentrée en un lieu de la ville.

Un autre type d'argument défend que la polarisation de manière générale serait source de moindre *cohésion sociale*. Elle conduirait à la création de sous-cultures plus ou moins détachées les unes des autres et, à la limite, à une société des castes. Cette situation pourrait nourrir des conflits sociaux et politiques entre ces sous-cultures (Kremer & Maskin, 1996). D'autres auteurs vont encore plus loin en affirmant que l'absence d'une culture commune augmente les coûts de transaction et réduit la croissance économique (Gradstein & Justman, 2001).

Finalement, on pourrait mettre en avant des conséquences à la fois spatiales et intergénérationnelles de la polarisation. La concentration du capital humain dans les métropoles au terme du processus de « collocation » des couples dits forts évoqués ci-dessus, se fait aux dépens des villes petites et moyennes. Il y aurait donc un « brain drain » avec des conséquences négatives sur le profil socio-économique de générations futures de ces régions et, partant leur croissance économique (Costa & Kahn, 1999).

#### 4.2. Conséquences sur les individus

Nous analyserons ici les conséquences de la polarisation en ce qui concerne le capital social et une forme particulière de capital social, les réseaux relationnels. Nous essayerons d'en dégager les implications en termes d'insertion professionnelle.

##### *Le capital social et les externalités locales (effets de pairs)*

Introduit par Coleman (1988), le concept de capital social tente de combiner, à la fois, l'importance de la structure sociale et des relations entre les personnes – des idées chères à la démarche sociologique – et le paradigme d'action rationnelle des individus, hypothèse de base de la théorie économique. Autrement dit, on y essaie de réconcilier l'idée selon laquelle les agents vivent en société et leurs actions sont gouvernés par des normes, des règles et des obligations sociales, avec l'hypothèse de l'individu

self-interested, l'homo economicus. Coleman ainsi que d'autres auteurs (Bénabou, 1994) défendent également que le capital social est important pour la formation du capital humain.

Le capital social pourrait être considéré comme une forme de ressource non-monnaire : son absence constituerait un obstacle au bon déroulement de l'activité productive. Certaines structures sociales seraient particulièrement utiles aux individus lorsqu'ils cherchent à atteindre leurs objectifs (individuels). Parmi les exemples présentés par Coleman, on rappelle ici celui d'une mère qui se sent à l'aise en laissant ses enfants jouer dans la rue de la ville où elle habite même si la mère n'est pas présent, tandis que dans celle où elle avait habité auparavant, cela ne lui semblait pas être sûr. Dans la ville où elle habite à présent, les voisins s'occupent des enfants des autres. Une telle différence dans le degré de confiance entre voisins peut s'interpréter comme une variation de la quantité de capital social.

Coleman a discuté trois formes de capital social : (i) les obligations, les attentes et la confiance à l'égard d'autrui, (ii) les canaux d'information, et (iii) les normes et les sanctions sociales. Sous la première forme il a regroupé tout ce qui concerne les mécanismes d'aide réciproque qui fonctionnent sans le support d'un cadre juridique propre. Un exemple : les systèmes de coopératives de crédit en Asie, où la confiance entre voisins, mentionnée au paragraphe précédent. La deuxième forme de capital social comprend les relations sociales – maintenues pour d'autres finalités – par lesquelles l'information peut être obtenue à faible coût. L'exemple : un scientifique peut se maintenir au courant de domaines de recherche proches du sien par le contact avec ses collègues impliqués dans ces domaines. La troisième forme est constituée de l'approbation (ou non) de certaines actions. Comme exemple, on fait référence à une école qui est confrontée à peu de problèmes disciplinaires en raison de son appartenance à un quartier qui "récompense" les bonnes performances académiques. Dans les trois cas, les individus obtiennent des avantages individuels qui subsistent en raison de l'existence de structures sociales particulières.

A l'intérieur de la famille, le capital social utile aux enfants dépendrait de la présence (physique) des parents et de l'attention dispensée par ceux-ci à l'égard de leurs enfants. Une structure familiale déficiente, comme les familles monoparentales (décrites dans la section 3.2), pourrait avoir des effets négatifs sur le

capital social mis à disposition des enfants, même en s'agissant des parents dotés d'un niveau élevé de capital humain. Le capital social pourrait jouer un rôle important aussi dans l'école. Les écoles des quartiers où les parents, ou bien les leaders communautaires, sont plus présents aux prises de décisions scolaires importantes, offrent, en général, davantage de capital social que les écoles où les familles/communautés restent éloignées : les enfants en sont les bénéficiaires en termes d'acquisition de compétences scolaires dans le premier cas. Coleman constate, au terme d'études empiriques, que tant le capital social dans la famille que celui en dehors de la famille (notamment la communauté d'adultes qui entoure l'école), réduisent la fréquence du décrochage scolaire (« high-school drop-out »).

Brooks-Gunn et al., (1993) montrent que, toutes choses égales par ailleurs, les caractéristiques du quartier – notamment le niveau de richesse des habitants – déterminent pour partie la fréquence d'événements comme les maternités adolescentes, l'échec scolaire etc. Cette forme de capital social est très proche en somme de ce que les économistes nomment une externalité sociale locale et les psychologues des effets de pairs.

Dans les deux cas, l'idée est la même: modéliser et comprendre le développement des personnes implique de prendre en compte la nature et la qualité des interactions que ces personnes entretiennent avec leur entourage immédiat. Le raisonnement vaut singulièrement dans le contexte scolaire où la nature des interactions entre élèves/étudiants peut affecter significativement – à la hausse comme à la baisse – la performance scolaire (Vandenberghe, 2000b).

Des raisonnements semblables sont applicables hors du domaine scolaire, dans les autres instances étudiées au cours des sections antérieures : l'école, le quartier, l'entreprise. Les caractéristiques du groupe de proches qu'un individu est susceptible de fréquenter, et avec lesquels il interagit, sont très variables d'une personne à l'autre, et les effets de ces différences peuvent être importants.

### *Réseaux relationnels*

Montgomery (1991) partage le point de vue de Coleman (1988) : la structure sociale et les relations entre les individus peuvent jouer un rôle important dans l'économie, notamment au moment de l'insertion professionnelle ou du changement d'emploi. Dans une

certaine mesure, il approfondit l'étude de l'importance des canaux informationnels, avancée par Coleman.

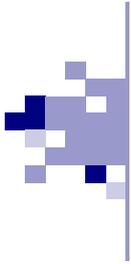
Le réseau relationnel peut servir comme une source fiable d'information sur la qualité des établissements scolaires, par exemple. Les familles qui possèdent des réseaux plus développés disposeront d'information de meilleure qualité et auront donc plus de facilité à identifier les "bonnes écoles". A l'autre extrême, les familles pauvres en capital social auront plus de difficultés lorsqu'il s'agira de faire leur choix scolaire, puisqu'elles risqueront de se montrer "incapables de mobiliser leur réseau de relations familiales, professionnelles, amicales ou associatives pour se renseigner sur la valeur des établissements et obtenir l'intégration de leurs enfants" (van Zantem, 1996 : 285).

Dans le contexte du marché du travail, Montgomery, examine le rôle des réseaux relationnels au départ d'un constat simple : le recrutement passe généralement par une recommandation de la part d'une personne déjà en emploi. Cette pratique est semble-t-il avantageuse pour les deux parties.

Pour les individus, le fait d'être recommandé par un proche peut supprimer une part du risque d'inadéquation au poste de travail visé. La personne qui recommande peut apporter de précisions concernant le profil désiré et la nature des tâches liées à l'emploi.

Le recrutement via les réseaux relationnels intéresse aussi les employeurs. Outre la fréquence de cette pratique<sup>8</sup>, on observe qu'elle les conduit en général à accorder de meilleures rémunérations. Pourquoi ? Il semble tout d'abord qu'un travailleur en poste a tendance à recommander quelqu'un qui lui ressemble. En sus, il a tout intérêt à recommander des personnes fiables et compétentes, car sa réputation est en jeu. Pour peu que ce travailleur soit connu et jugé compétent par l'employeur, le procédé diminue donc la probabilité d'inadéquation entre les caractéristiques demandées et offertes. L'analyse empirique montre en effet que les travailleurs recommandés ou parrainés ont un niveau de qualification supérieur à la moyenne. Les personnes proches constitueraient donc une source importante d'information sur le marché du tra-

<sup>8</sup>Montgomery constate qu'environ 50% de tous les travailleurs trouvent leur emploi via les amis et/ou parents. Dans les grandes firmes, 36% de postes vacants sont pourvus par des personnes ayant été recommandées par un ou plusieurs membres du personnel.



vail : "it's not what you know, but who you know" ..

Evidemment, les réseaux relationnels varient beaucoup d'un individu à l'autre, par exemple, en ce qui concerne la densité, c'est-à-dire, le nombre d'individus qui le composent. Mais il y a plus. Si la tendance générale est à la polarisation, à la ségrégation ou à l'appariement sélectif comme le suggèrent nombre des points évoqués ci-dessus, les réseaux relationnels seront également d'une qualité fort variable selon les individus. Les réseaux formés d'individus mieux dotés en ressources monétaires et non-monétaires seront a priori plus efficaces que les autres.

#### 4.3. Quel rapport entre les notions de capital social, externalités locales et réseaux relationnels et la question de la polarisation ?

Venons-en finalement au lien que l'on peut établir entre capital social et la question de la polarisation. La polarisation augmente le risque de voir le capital social se distribuer de manière inégalitaire entre individus. Et si le capital social est utile à la production du capital humain, la distribution inégalitaire du premier va conduire à la production inégalitaire du second. Les jeunes les moins dotés en capital social – compte tenu des familles, quartiers ou écoles dans lesquels ils vivent – seront ceux qui auront le plus de mal à accumuler du capital humain. Moins bien insé-

rés dans les réseaux relationnels facilitant l'accès aux segments les plus porteurs du marché du travail, ils auront également plus de difficultés à valoriser ce capital humain, et partant, à accéder au capital social utile à leur progéniture.

Bénabou (1994) a synthétisé le problème de la manière suivante :

*"(...) a child's education is determined in large part by the set of adults to which she is connected. Therefore, the next generation's distribution of skills and incomes is directly shaped by the manner in which today's population organizes itself into differentiated clusters"*.

Brooks-Gunn et al (1993) quant à eux ont exprimé la même idée en d'autres termes :

*"since neighborhoods appear to impart considerable advantages and disadvantages to children growing up in them, we need to view neighborhoods as a potent source of unequal opportunities"*.

Le degré de polarisation d'une société peut donc constituer un bon indicateur du déficit de ces ressources et de l'ampleur des obstacles présentés à certains groupes d'individus, au présent et à l'avenir. D'où l'intérêt de tenter de le mesurer empiriquement. Mais ceci est l'objet d'un autre papier en préparation (Vandenberghe & Waltenberg, 2001)

## 5. Conclusions

L'objet de cette note était d'abord de comprendre pourquoi les individus se regroupent en divers "lieux de vie" (la région/le quartier, l'école, l'entreprise ou la famille) et comment les choix qu'ils posent contribuent à accroître le degré de polarisation d'une société et d'une économie. Il était ensuite de répertorier les conséquences d'une configuration polarisée, à la fois pour les individus et la collectivité. Ce travail a porté sur les pays de l'OCDE, en raison de leur similitude avec la Belgique ; plus particulièrement les pays dits anglo-saxons, en raison de la grande disponibilité d'études réalisées dans ces pays.

Etant donné la grande variété de sujets abordés,

nous risquons d'avoir déçu les spécialistes de chacun de domaines étudiés : ceux de l'économie géographique, ceux de la famille, ceux qui étudient les effets des nouvelles technologies etc. Nous croyons cependant que ce "survol" d'un très grand nombre d'évidences empiriques et de modèles théoriques présente un intérêt<sup>9</sup>.

<sup>9</sup>En outre, nous avons essayé de fournir, quand cela a été possible, des références bibliographiques à tous ceux qui veulent aller au-delà dans chacun des domaines étudiés.

La polarisation n'est pas un phénomène unidimensionnel. Il nécessite un angle d'analyse très large pour pouvoir être appréhendé correctement. Car il existe de nombreux mécanismes, en interaction, qui conduisent à la polarisation croissante de la société et l'économie. L'exemple le plus parlant est peut être celui du phénomène de « collocation ». En cherchant un bon emploi pour chacun d'entre eux, les membres d'un couple de diplômés universitaires migrent vers les métropoles et s'installent généralement en périphérie aisée. Ce faisant, sans forcément en prendre la pleine mesure, ils contribuent à polariser l'activité économique sur le plan régional. Ils contribuent aussi à la polarisation centre-ville/périphérie en provoquant la migration des commerces et en poussant les prix de l'immobilier résidentiel vers le haut. Ils contribuent également indirectement à la l'émergence d'un tissu d'entreprises relativement spécialisées où vont se concentrer des travailleurs qui, comme eux, sont richement dotés en capital humain. Leur décision aura aussi des conséquences sur la dynamique de formation du capital humain, notamment via la polarisation croissante des publics-élèves entre écoles.

Rappelons que cette note s'inscrit dans le cadre d'un projet de recherche plus ample. Elle vise à faire le point sur les théories et les travaux empiriques réalisés à l'étranger, en préalable à un travail empirique

de mesure du niveau et de la dynamique de la polarisation en Communauté française de Belgique, mais aussi à l'étude des implications pour la définition des politiques publiques. Le travail accompli à travers cette note nous semble avoir constitué donc une introduction à la complexité des questions auxquelles nous devons faire face dans la suite de nos travaux. Ce travail nous autorise déjà à affirmer avec une certaine fermeté que plusieurs formes d'appariement sélectif sont aujourd'hui à l'œuvre dans les pays occidentaux.

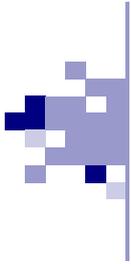
Ces mécanismes, plus ou moins perceptibles et plus ou moins puissants selon leur nature et le pays concerné, conduisent à un niveau plus élevé de polarisation, synonyme entre autres choses, d'accumulation divergente du capital humain et social selon les groupes d'individus. Nous avons vu que la création et le maintien des sociétés ségréguées peuvent avoir des conséquences négatives de divers ordres : iniquité, inefficacité économique, difficulté de communication etc. La polarisation peut compliquer à la fois la scolarité et l'insertion professionnelle de certains jeunes. La nécessité et le coût de politiques publiques compensatoires s'en trouvent donc majorés. Mais ces politiques pourraient aussi devoir être d'un autre type que celles imaginées jusqu'ici dans le cadre de l'Etat-Providence.



## Bibliographie

- Atkinson, Anthony B. & François Bourguignon (eds.) *Handbook of Income Distribution*. Elsevier, Amsterdam: 2000
- Barr, N. (1998), *The economics of the welfare state*, Oxford: Oxford University Press, 3<sup>ème</sup> édition, pp: 130-136.
- Beine, Michel et Frédéric Docquier (éds) (2000). *Croissance économique et convergence économique des régions. Théorie, faits et déterminants*. De Boeck Université : Bruxelles.
- Bénabou, Roland (1994), "Education, income distribution and growth : the local connection". *Working Paper 4798*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w4798>.
- Bénabou, Roland (1996), "Equity and efficiency in human capital investment : the local connection". *Review of Economic Studies* 63: 237-64.
- Berman, E. J. Bound & S. Machin (1997), "Implications of skill-biased technological change: international evidence". *Discussion Paper n°367* du Centre for Economic Performance, London School of Economics.
- Binamé, J.P., Conter, B., Lamby, P., Devos, V., Maroy, Ch. & Warnotte, G. (1999), *La formation et l'adaptation des travailleurs aux mutations industrielles. L'intervention du Fonds social européen en Belgique francophone*. Girsef, Irea, IAG, Evaluation intermédiaire du programme Objectif 4 de l'Initiative Adapt (1995-1997), UCL, Louvain-la-Neuve.
- Boon, Françoise & Sylvie Gayda (2000), "Quelques impacts du futur RER sur la Région Bruxelloise et sa périphérie". In: CIFO P, *op. cit.*, pages 155-172.
- Bourdieu, P. & Passeron, J.C. (1970), *La reproduction*, Ed. de Minuit, Paris.
- Brooks-Gunn, J., Greg Duncan, Pamela Kato Klebanov & Naomi Sealant (1993), "Do neighborhoods influence child and adolescent development ?" *American Journal of Sociology*, vol.99, n°2 (sept): 353-95.
- Cahuc & Zylberberg. (1996), *Economie du Travail*, De Boeck & Larcier, Ch. 9.
- Cantillon, Bea, Lieve De Lathouwer, Ive Marx, Rudi Van Dam, Karel Van den Bosch (1999), "Indicateurs sociaux : 1976-1997". *Revue Belge de Sécurité Sociale*, 4, pages 713-765.
- Charlot, Sylvie & Mirien Lafoucarde (2000), "Économie géographique et infrastructures de transport". In: CIFO P, *op. cit.*, pages 137-154.
- CIFO P (Centre Interuniversitaire de Formation Permanente ; 2000) . *Les conditions de la croissance régionale : Les forces d'agglomération dans la métropolisation de l'économie*. Commission 3, Rapport Préparatoire. Liège, 14<sup>ème</sup> Congrès des Economistes Belges de Langue Française, Novembre 2000.
- Cohen, Daniel (1997), *Richesse du monde, pauvreté des nations*. Flammarion, Paris.
- Coleman, James (1998), "Social capital in the creation of human capital". *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement S95-S120.
- Combes Pierre-Philippe & Isabelle Thomas (2000), "Les forces d'agglomération dans la métropolisation de l'économie : regards croisés de l'économie et de la géographie". In : CIFO P. *Op. cit.* pages 7-16.
- Costa, Dora L. & Matthew E. Kahn (1999), "Power couples : changes in the locational choice of the college educated, 1940-1990". *Working Paper 7109* du National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w7109>.

- Cuñat, Alejandro & Giovanni Peri (2000), "Job creation in Italy : geography, technology and infrastructures". *Discussion Paper*, IGIER, CEPR, Università Bocconi, EUI, September.
- Decrop, Jehan, Marcus Dejardin & Olivier Meunier (2000), "Bruxelles, source d'emplois pour son environnement ? Une approche spatio-temporelle". In: CIFO, *op. cit.*, pages 115-134.
- Delcourt, Jacques & Philippe De Woot (2000), "Introduction. Les dimensions et défis de la mondialisation", pages 11-14. In: *Les défis de la globalisation. Babel ou Pentecôte ?*. Ouvrage collectif sous la direction de Jacques Delcourt et Philippe De Woot, Presses universitaires de Louvain. Louvain-la-Neuve.
- Desurmont, Arnaud et Frédéric Docquier. Capital physique, capital humain et mobilité inter-régionale. Implications en termes de convergence. In : Beine et Docquier. *Op cit.* Chapitre 5, pp. 133-49.
- Dumais, Guy, Glenn Ellison & Edward L. Glaeser (1997), "Geographic concentration as a dynamic process". *Working Paper 6270* du National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w6270>.
- Dupas, Gilberto (1999), *Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, estado e o futuro do capitalismo*. Paz e Terra, São Paulo, Brésil.
- Duranton, Gilles & Diego Puga (2000), "Diversity and specialization in cities: why, where and when does it matter? ". In: CIFO, *op. cit.*, pages 19-47.
- Fernández, Raquel (2001), "Sorting, education and inequality". *Working Paper 8101*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w8101>.
- Fernández, Raquel & Richard Rogerson (2000), "Sorting and long run inequality". *Working Paper 7508*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w7508>.
- Gaigne, Carl, Florence Goffette-Nagot & Bertrand Schmidt (2000), "Localisation des activités en zone rurale : le rôle du marché foncier et du marché du travail". In: CIFO, *op. cit.*, pages 49-70.
- Gibbons, R. & Katz, L. (1992), "Does unmeasured ability explain inter-industry wage differentials?". *Review of Economic Studies*, No 59, pages 515-535.
- Glaeser, Edward L. (1997), "Learning in cities". *Working Paper 6271*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w6270>.
- Glaeser, Edward L., José A. Scheinkman & Andrei Shleifer (1995), "Economic growth in a cross-section of cities". *Working Paper 5016*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w5013>.
- Glennster, Howard; Ruth Lupton, Philip Noden & Anne Power (1999), "Poverty, social exclusion and neighbourhood : studying the area bases of social exclusion". *CASEpaper/22*. Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics.
- Gradstein, Mark & Moshe Justman (2001), "Education, social cohesion and economic growth". *Discussion Paper n° 2773*, Centre for Economic Policy Research, April 2001, [www.cepr.org/pubs/DP2773.asp](http://www.cepr.org/pubs/DP2773.asp).
- Gregg, Paul & Jonathan Wadsworth (2000), "Two sides to every story. Measuring worklessness and polarisation at the household level". *Centre for Economic Performance Working Paper n°1099*, London School of Economics.
- Kremer, Michael (1993), "The O-Ring Theory of Economic Development". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, n°3, pages 551-575.
- Kremer, Michael (1996), "How much does sorting increase inequality? ". *Working Paper 5566*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w5566>.
- Kremer, Michael & Eric Maskin (1996), "Wage inequality and segregation by skill". *Working Paper 5718*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w5718>.



- Mare, R. (1991), "Five decades of educational assortative mating". *American Sociological Review*, LVI, 15-32.
- Mignolet, Michel, Marie-Ève Mulquin et Laurence Vieslet (2000). Croissance et revenus régionaux en Belgique. Quels indicateurs retenir ? . In : Beine et Docquier. *Op cit*. Chapitre 2, pp. 56-81.
- Montgomery, James (1991), "Social networks and labor-market outcomes: toward an economic analysis". *American Economic Review*, 81, 1408-1418.
- Overman, Henry G. & Diego Puga (2000), "Unemployment clusters across European regions and countries". *Discussion Paper n° 434*. Centre for Economic Performance. Jul/1999; Revised: March.
- Paugam, Serge (sous la direction de, 1996a), *L'exclusion : l'état des savoirs*. Editions la Découverte, Paris.
- Paugam, Serge (1996b), "Introduction : la constitution d'un paradigme". In : Paugam (1996), *Op. cit.* pages 7-19.
- Pencavel, John (1998), "Assortative mating by schooling and the work behavior of wives and husbands". *American Economic Review*. 88 (2, Mai): 326-29.
- Piketty, T. (1994), "Inégalités et redistribution. Développements théoriques récents". *Revue d'économie politique*, n°104 (6), 769-800, Paris, nov.-déc.
- Power, Anne (2000), "Poor areas and social exclusion". In: Power & Wilson (2000), *op. cit.* pages 1-20.
- Power, Anne & William Justus Wilson (2000), "Social exclusion and the future of cities". *CASEpaper/35*. Centre for Analysis of Social Exclusion. London School of Economics.
- Pugh, Margaret (1998), "Barriers to work : the spatial divide between jobs and welfare recipients in metropolitan areas". *Discussion Paper*. The Brookings Institutions Center on Urban and Metropolitan Policy, September.
- Sen, Amartya (1985), *Commodities and capabilities*. Amsterdam, North-Holland: Elsevier.
- Sen, Amartya (2000), "Social justice and the distribution of income". In: Atkinson & Bourguignon (eds), *op. cit.*
- Thomas, Isabelle et Yves Zenou (1999). "Ségrégation urbaine et discrimination sur le marché du travail : le cas de Bruxelles". In : Catin , M., J-Y Lesueur, Y. Zenon (éds) *Emploi, concurrence et concentration spatiale*. Chapitre 5, pp. 105-127. Paris : Economica.
- van Zantem, Agnès (1996), "Fabrication et Effets de la Ségrégation Scolaire". In : Paugam (1996a), *Op. Cit.* pages 281-291.
- Vandenberghe, Vincent (1996), "Belgian cream-skimming. More choice of school has led to problems". *New Economy*, Vol 3, No 4, pages 230-235.
- Vandenberghe, Vincent (2000a), "Enseignement et iniquité: singularités de la Question en Communauté Wallonie-Bruxelles". *Les Cahiers de Recherche du GIRSEF*, n°8, UCL, Louvain-la-Neuve.
- Vandenberghe, Vincent (2000b) "Evaluating the magnitude and the political stakes of peer effects using science and math achievement across OECD". *mimeo*, Girsef-UCL, Louvain-la-Neuve.
- Vandenberghe, Vincent (2000c) "Enseignement et iniquité: singularité de la question en Communauté Wallonie-Bruxelles". *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 2, UCL, Louvain-la-Neuve.
- Vandenberghe, Vincent & Waltenberg, Fábio (2001) "Polarisation et appariements sélectifs. Essai d'évaluation empirique en Belgique". (En préparation).
- Willaert, Didier (2000), "Migrations in Brussels Capital Region and its hinterland". In: CIFO, *op. cit.*, pages 91-114.
- Willms D.J. & Echols F. (1992), "Alert and inert clients: the scottish experience of parental choice of schools", *Economics of Education Review*, 11(4), pages 339-350.
- Wilson, William Julius (2000), "The state of american cities". In: Power & Wilson, *op. cit.* pages 21-31.

## Annexes

### Annexe 1: Disparités inter-régionales au sein des pays européens.

Pays	Ecart-type du PIB/habitant des régions		Ecart-type du taux de chômage des régions	
	1983	1995	1983	1995
Allemagne	20,9	23,4	1,7	1,9
Autriche	24,2	27,1	-	0,9
Belgique	14,5	16,8	0,5	1,4
Espagne	12,7	15,3	3,9	5,5
Finlande	-	-	-	2,2
France	26,7	27,7	1,6	2,0
Grèce	6,6	7,7	0,7	2,4
Italie	23,4	24,8	2,8	5,9
Pays-Bas	12,4	10,6	-	0,7
Portugal	13,7	19,9	-	1,9
Royaume-Uni	18,7	19,0	3,5	2,4
Suède	-	11,0	1,4	1,1

Source : Reggio, Cepess. Apud : Desurmont et Docquier (2000 : 135)

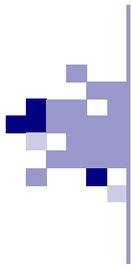
### Annexe 2: Recette fiscale à Bruxelles.

Evolution des parts relatives des recettes à l'Impôt sur les Personnes Physiques localisées dans les régions: 1989-1999. La tendance au cours des 10 dernières années est défavorable à Bruxelles...

	Bruxelles capitale	Flandre	Wallonie	C.Fr	C.FI	Belgique
1989	11,177	59,074	29,749	<b>38,691</b>	<b>61,309</b>	100,000
1990	11,001	59,493	29,506	<b>38,307</b>	<b>61,693</b>	100,000
1991	10,839	59,970	29,191	<b>37,862</b>	<b>62,138</b>	100,000
1992	10,606	60,443	28,951	<b>37,436</b>	<b>62,564</b>	100,000
1993	10,345	60,747	28,908	<b>37,184</b>	<b>62,816</b>	100,000
1994	10,049	61,074	28,877	<b>36,916</b>	<b>63,084</b>	100,000
1995	9,830	61,227	28,943	<b>36,807</b>	<b>63,193</b>	100,000
1996	9,469	61,628	28,903	<b>36,478</b>	<b>63,522</b>	100,000
1997	9,327	61,616	29,057	<b>36,519</b>	<b>63,481</b>	100,000
1998	9,164	61,942	28,894	<b>36,225</b>	<b>63,775</b>	100,000
1999	9,054	62,043	28,903	<b>36,146</b>	<b>63,854</b>	100,000
2012**	7,334	65,161	28,081	<b>33,769</b>	<b>66,231</b>	100,000

\*\* projection

source: CREW et SED



## Cahiers de Recherche du GIRSEF

### Déjà Parus :

- Thiéry F., Zachary M-D., De Villé Ph., Vandenberghe V. (1999) Enseignement initial : les enjeux du développement de l'enseignement supérieur sur fond de crise de l'enseignement secondaire qualifiant, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 1.
- Conter B., Maroy C., Urger F. (1999) Le développement de la formation professionnelle continue en Belgique francophone, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 2.
- Vandenberghe V. (1999) Regard rétrospectif sur la dynamique des dépenses d'enseignement en Communauté française de Belgique : 1988-1998, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 3.
- Dupriez V., Maroy C. (1999) Politiques scolaires et coordination de l'action, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 4.
- Doray, P. (2000) Les articulations entre formation professionnelle initiale et formation continue au Québec : quelques pistes de travail, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 5.
- Casalfiore S. (2000) L'activité des enseignants en classe. Contribution à la compréhension de la réalité professionnelle des enseignants, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 6.
- Vandenberghe V. et Zachary M-D. (2000) Efficacité-équité dans l'enseignement secondaire de la Communauté Wallonie Bruxelles : essai d'évaluation dans le cadre d'une comparaison internationale, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 7.
- Vandenberghe V. (2000) Enseignement et iniquité : singularités de la question en Communauté Wallonie-Bruxelles, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 8.
- Guyot J.-L., Bonami M. (2000) Modes de structuration du travail professoral et logiques disciplinaires à l'Université, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 9.
- Cattonar B. (2001) Les identités professionnelles enseignantes. Ebauche d'un cadre d'analyse. *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 10.
- Maroy C. et Doray, P. (2001) La construction des relations écoles / entreprises. Le cas de la formation en alternance en Communauté Française de Belgique et au Québec, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 11.
- Maroy C. (2001) Le modèle du praticien réflexif à l'épreuve de l'enquête, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 12.
- Mangez E. (2002) Régulation et complexité des rapports familles – écoles, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 13.
- Waltenberg F. D. (2002) Polarisation et appariements sélectifs des individus. Etat de la question, *Les cahiers de Recherche du GIRSEF*, n° 14.

Si vous souhaitez obtenir d'autres numéros de ces cahiers, vous pouvez les obtenir au secrétariat du GIRSEF au prix unitaire de 250 frs, Place Montesquieu 1 bte 14, B-1348 Louvain-la-Neuve, Tél : 32-10-472066, Fax : 32-10-472400, email : girsef@anso.ucl.ac.be  
Un résumé des textes parus dans ces cahiers est disponible sur le Web à l'adresse suivante : <http://www.girsef.ucl.ac.be/cahiers.html>.