

Concours Sciences sociales 2011

ÉPREUVE ÉCRITE DE SCIENCES SOCIALES

(Durée : 6 heures – coefficient : 5)

**Élodie Béthoux, Matthieu Grunfeld, Séverine Menguy, Olivia Montel-Dumont,
Grégory Ponthière, Charles Soulié, Laure de Verdalle, Caroline Vincensini**

Sujet : *Consommation et utilité*

Note mini : 00,00 – Note maxi : 19,00 – Moyenne : 07,41 – Écart type : 3,73

Contrairement à ceux des dernières années, le sujet du concours 2011, fondé sur deux notions, ne posait pas explicitement de question. Les candidats étaient donc invités à préciser l'articulation des deux termes du sujet, en envisageant et en problématisant les liens qui pouvaient exister entre eux. Or, beaucoup de candidats se sont contentés d'un propos descriptif plutôt qu'analytique en omettant l'étape cruciale de l'analyse du sujet et de la problématisation : ils se sont engagés dans leurs développements sans s'interroger préalablement sur l'intérêt de confronter les notions de « consommation » et d' « utilité », sur la nature de la relation entre ces termes ou encore sur la difficulté même qu'il pouvait y avoir à les définir.

Il était fondamental, en effet, de commencer par approfondir les notions d'utilité et de consommation, ce que toutes les copies n'ont pas fait (du moins avec suffisamment de soin).

En ce qui concerne le terme d'utilité, nombre de candidats ont eu tendance à retenir soit une définition trop vague de la notion (« tout est utile », sans qu'on sache vraiment en quoi, pourquoi et pour qui), soit une définition, au contraire, trop restrictive. L'utilité a été ainsi souvent présentée comme un simple synonyme de « besoin », de « nécessité » ou de « satisfaction » (voire de « rationalité »), de nombreux candidats entendant alors par « besoin » un besoin nécessairement concret, pratique, matériel et s'enfermant dans une définition normative de l'utilité. Toute consommation visant à s'intégrer socialement dans un groupe, à acquérir une forme de reconnaissance symbolique ou un statut social, ou à satisfaire un besoin « secondaire » était dès lors considérée, d'emblée, comme « inutile ». Or, la difficulté de ce sujet résidait sans doute, en partie, dans la nécessité de reconnaître, dès l'introduction, ce que la définition du terme d'utilité pouvait avoir de complexe et d'ambigu, de partir du caractère problématique de cette notion et de ne pas en exclure, donc, une définition plus large. Rappelons à cet égard que la théorie microéconomique traditionnelle de la consommation considère précisément l'utilité de façon très subjective : il s'agit d'un simple

cadre de raisonnement qu'il convient ensuite de remplir. En ce sens, l'approche économique, et pas seulement l'approche sociologique, ont ensuite cherché à complexifier la compréhension de cette notion.

La définition de la notion de consommation a posé moins de difficultés, et il était bien sûr légitime de faire porter l'essentiel du devoir sur la consommation privée des ménages. Néanmoins, les ménages ne sont pas les seuls consommateurs. Les administrations publiques produisent et « consomment » (dans leur cas, les deux sont assimilés par la comptabilité nationale) des biens et des services publics. Il pouvait être alors intéressant de noter que les propriétés de ces biens (non rivalité, non exclusion par les prix, obligation d'usage, absence d'effet d'encombrement, etc.) sont très différentes de celles des biens privés. Les omettre complètement de la discussion pouvait être dommageable à la réflexion dans la mesure où le sujet appelait des développements sur la distinction entre types de biens et caractéristiques de ces biens.

Soulignons, enfin, que l'on attend des candidats qu'ils emploient des termes précis, issus du lexique économique et sociologique, afin que leur propos gagne en clarté et convainque plus aisément le lecteur. Le jury s'est étonné en ce sens que de longues, et souvent confuses, périphrases soient employées au lieu de parler plus clairement des « déterminants des choix de consommation », de la « valeur d'usage » ou encore des « préférences des consommateurs ».

Les plans retenus par les candidats, en dépit de leur diversité apparente, se ramenaient souvent cette année à la proposition suivante : I. Approche économique ; II. Approche sociologique, tendant ainsi à opposer frontalement approche économique rationnelle et approche sociologique où le prestige et la consommation ostentatoire peuvent entrer en jeu. Ce plan, qui risquait de ne pas montrer toute la richesse des dimensions du sujet, a donné des résultats inégaux.

Dans le pire des cas, l'approche économique était associée à une définition objective de l'utilité (comme besoin primaire et concret) et l'approche sociologique à une définition subjective. Or, nous l'avons déjà souligné, l'utilité dans la théorie économique est une fonction subjective, parfaitement compatible avec la prise en considération par des agents économiques rationnels de phénomènes tels que la consommation ostentatoire.

Un plan s'organisant autour de la distinction entre utilité individuelle et utilité collective offrait par exemple, lorsqu'il était bien maîtrisé, une alternative plus intéressante au plan économie/sociologie, car il permettait d'articuler des approches économiques et sociologiques dans chaque grande partie. Cela a été le cas dans une proportion significative de bonnes copies.

Une déclinaison très souvent rencontrée du plan économie/sociologie consistait à mettre en avant I. L'utilité *économique* de la consommation (assimilée à la consommation des plus pauvres) ; puis II. L'utilité *sociale* de la consommation (assimilée à la consommation des plus riches) ; avant d'évoquer III. L'intervention de l'État qui en découle, pour corriger les inégalités entre riches et pauvres. S'il s'appuyait sur une analyse fine *et nuancée* des documents, ce plan pouvait donner des développements satisfaisants et convaincants. Dans le cas contraire, il risquait de tourner rapidement à la caricature faisant fi de tout raisonnement économique et sociologique.

Dans les copies les moins satisfaisantes, en effet, les candidats en sont ainsi restés au niveau des prénotions, se contentant de propos très généraux où se mêlent à la fois une vision très normative et restrictive de l'utilité (sur la base de raisonnements du type : manger et se

loger, voilà ce qui est vraiment utile ; tout le reste, c'est superflu et d'ailleurs avant le XX^e siècle où la publicité nous a forcés à consommer n'importe quoi, on se contentait du nécessaire et c'était quand même plus rationnel, c'est-à-dire plus raisonnable) et une lecture simpliste, car trop rapide, des documents (par exemple, pour le document 2, « les vieux se soignent parce qu'ils sont plus souvent malades », et pour le document 3, « les jeunes se droguent et étudient parce qu'ils veulent s'intégrer mais préparer leur avenir aussi »).

Lorsque les candidats s'abritent, pour développer de tels arguments, derrière une caution réduite à un nom d'auteur (Keynes a montré que la consommation augmentait avec le revenu, Bourdieu que les riches ont les moyens de se cultiver et que les ouvriers n'aiment pas le poisson), cela ne convainc guère plus. Par ailleurs, notons que dans l'usage des auteurs et références, les candidats doivent veiller à bien attribuer les concepts à leurs auteurs, et non à leurs seuls utilisateurs ultérieurs. Par exemple, la notion d'*hexis* corporelle n'est pas due en premier lieu aux Pinçon et Pinçon-Charlot ; ce n'est pas Romer (1990) qui a inventé le concept d'externalité. Cela n'exclut pas, bien entendu, et si l'argumentation le justifie, de montrer comment un concept a pu être repris par différents auteurs et ce que ces reprises disent, à la fois des évolutions de la discipline (sociologique comme économique) et des phénomènes économiques et sociaux qu'elle analyse.

Si la maîtrise de l'orthographe et de la grammaire est dans l'ensemble satisfaisante et l'expression le plus souvent correcte (voire élégante dans quelques cas), nous souhaitons attirer l'attention des candidats sur les points suivants :

- les copies sont à petits carreaux, merci de n'écrire que sur une ligne sur deux ;
- la graphie doit être soignée – plusieurs copies ont été pénalisées car elles étaient largement illisibles ;
- trop de noms propres sont mal orthographiés (le jury souhaiterait ne pas rencontrer de Weblen, Griffen, Boudhon, Deubreu, Pareto, Engels, Bourdieux, etc.) ;
- trop de graphiques ne comportent aucun renseignement sur les variables présentées en abscisse et en ordonnée, ce qui rend ces mêmes graphiques difficilement interprétables.

Au niveau de l'analyse et du contenu, le jury s'est très fortement étonné de la faible proportion de copies capables de restituer correctement l'analyse micro-économique du consommateur. Si presque toutes les copies ont affirmé que le consommateur maximise son utilité (en deux lignes), seules quelques-unes ont réellement pris la peine d'expliquer au moins quelques-uns des éléments suivants : cette maximisation d'utilité se fait dans un cadre théorique précis (hypothèses de rationalité du consommateur, de relation de préférence réflexive, transitive et complète définie sur l'ensemble des paniers de consommation), sous une contrainte de revenu (d'où le rôle des prix, malheureusement souvent mélangé avec le concept même d'utilité), en mobilisant des courbes d'indifférence ayant une forme particulière à expliquer. Le panier de consommation optimal du consommateur se situant à la tangence entre la droite de budget et la courbe d'indifférence atteignable la plus élevée, c'est en ce point particulier, qui correspond à un panier de biens donné, que le consommateur maximise son utilité ; on peut aussi ajouter qu'en ce point de la carte d'indifférence, le taux marginal de substitution entre les deux biens envisagés est égal aux rapport de leurs prix. Encore moins nombreuses ont été les copies capables de prendre du recul par rapport à la restitution des connaissances, en expliquant par exemple que si dans la théorie néoclassique, l'utilité attribuée par l'agent économique à chaque quantité de bien est un facteur déterminant

sa consommation, la notion d'utilité s'apparente à une boîte noire, puisqu'elle découle des préférences subjectives des agents, considérées comme exogènes.

De même, les documents 3 et 6 amenaient à se référer respectivement aux notions d'élasticité-revenu et d'élasticité-prix, notions que les candidats n'ont pas toujours su expliquer et ne maîtrisent souvent pas correctement. En ce qui concerne les élasticités-revenu, les lois d'Engel ont montré qu'elles permettent de distinguer des biens supérieurs ($e_R > 1$), normaux ($0 < e_R < 1$), et inférieurs ou Giffen ($e_R < 0$). En ce qui concerne les élasticités-prix, elles permettent de distinguer, comme dans le document 6, des biens dont l'élasticité est forte ($e_p < -1$), faible ($0 < e_p < -1$) ou de mettre en évidence un « effet Veblen » ($e_p > 0$).

Nous avons relevé un nombre étonnement élevé de copies ayant confondu incohérence temporelle et rationalité limitée. Rappelons que l'incohérence temporelle s'entend dans un cadre de rationalité parfaite et d'anticipations rationnelles dans un jeu séquentiel où les agents peuvent avoir intérêt à modifier leurs choix au cours du temps de manière rationnelle pour maximiser leur utilité (Kydlund et Prescott, 1977).

Le jury a également été tout particulièrement frappé par l'absence de maîtrise des notions élémentaires de stratification sociale : dans la lecture des documents et dans les développements, les candidats mélangent ainsi allègrement PCS, classes, quintiles, milieu social, etc., comme si tous ces termes étaient strictement synonymes. De surcroît, ils en restent souvent à une vision binaire et caricaturale de la stratification (riches/pauvres ; ouvriers/bourgeois ; CPIS/ouvriers) et trop rares sont les bonnes copies où l'on explique bien, par exemple, que M. Halbwachs a aussi mis en évidence des différences plus fines entre employés et ouvriers ou qui proposent une lecture un peu plus précise des différences que permettent de mettre en évidence certains documents. En ce sens, les références à *La Distinction* qui émaillent toutes les copies, ou presque, se révèlent bien souvent rapides et réductrices.

Le jury a considéré que l'exemple du choix des prénoms ou des conjoints, plusieurs fois cité et parfois longuement développé, était malvenu, car il ne représentait pas vraiment une forme de consommation, au sens défini par les copies elles-mêmes (allocation du revenu entre des biens pour maximiser l'utilité).

En revanche, le jury a apprécié, et valorisé, les copies ayant tenté d'élargir la discussion sur la relation entre utilité et consommation en mobilisant la nouvelle théorie microéconomique de la consommation (Becker et l'addiction rationnelle, Lancaster et l'espace des caractéristiques des biens) ou encore les avancées de ces dernières décennies en économie du bonheur, notamment le paradoxe d'Easterlin (le bonheur n'augmente pas à proportion du revenu et de la consommation). Du côté de la sociologie, les travaux de L. Karpik sur l'économie des singularités et le rôle des labels, certifications et autres prescripteurs ont donné lieu à de bons passages permettant d'enrichir la discussion sur la nature des biens, les déterminants des choix de consommation et le rôle de l'information dans ces derniers.

Dans l'ensemble, les documents proposés n'ont pas posé de gros problèmes de lecture aux candidats. Toutefois, et bien que certaines copies aient très bien commenté les documents, le jury a constaté une tendance trop fréquente à ne commenter les documents que pour eux-mêmes sans que cela appuie une argumentation. L'autre défaut consiste à isoler simplement un chiffre ou un membre de phrase qui sert alors de prétexte pour asseoir le raisonnement, mais sans que l'intérêt et la pertinence d'ensemble du document ne soient soulignés. Par exemple, le document 3 méritait davantage d'attention que la simple mention de la bulle immobilière pour expliquer les écarts croissants de dépenses de logement entre les quintiles,

ou qu'une remarque, aussi fondée fût-elle, sur les différences de classe dans la consommation de biens culturels. En effet, nous attendions *une vision globale du document*, qui montre alors une certaine homogénéisation dans les pratiques de consommation pour certains biens « normaux » (dont produits alimentaires, habillement...) tandis que les pratiques divergent concernant d'autres biens (dont immobilier, culture), et qui montre aussi que les écarts entre quintiles de niveaux de vie sont plus élevés que les écarts entre cadres et ouvriers.

Notons d'ailleurs que pour illustrer les lois d'Engel avec le document 3, il était plus pertinent d'utiliser les données par niveau de vie que par classe sociale (et l'usage du document 3 semblait plus pertinent que le document 2 pour illustrer ces lois, le lien entre âge et revenu étant certes avéré mais plus indirect). Le document 2, en revanche, pouvait donner lieu à des développements intéressants sur le cycle de vie (remarquons toutefois que les schémas proposés à cet égard sont rarement complets et entièrement justes), ainsi qu'à la distinction entre effet d'âge et effet de génération. Notons également que les documents 2 et 3 concernaient le budget des *ménages*, et non les choix d'individus isolés. Dès lors, il était sans doute délicat d'interpréter, par exemple, les dépenses en éducation au delà de 45 ans comme des dépenses pour se former ou se réorienter après une période de chômage, alors même qu'il s'agit plus sûrement des dépenses de familles ayant des enfants en âge d'être scolarisés !

Dans l'ensemble, le document 1 a été peu ou mal utilisé par les candidats. En proposant ce court extrait, nous entendions encourager la réflexion sur la notion d'utilité, en valorisant les connaissances des candidats sur Jean-Baptiste Say, au programme, et en introduisant par exemple la discussion sur la question de la « valeur d'usage » des biens. Très peu de copies ont finalement bien positionné Say dans l'opposition avec l'approche micro traditionnelle marginaliste, le premier ayant une conception objective de l'utilité sise dans le bien consommé, tandis que les seconds en soulignent la nature subjective, relative au consommateur et à ses préférences individuelles et idiosyncrasiques.

Le document 4 a en revanche été globalement bien compris et le rapprochement entre les analyses de M. Halbwachs et celles de T. Veblen, évidemment attendu, souvent fait. Ce qui a fait la différence entre les copies relève alors de la finesse avec laquelle elles ont situé les analyses d'Halbwachs (en faisant ou non mention de ses autres travaux, sur la consommation ouvrière notamment), présenté les analyses de Bourdieu (souvent mobilisées ici à juste titre), se sont interrogées sur l'actualité des analyses développées par Halbwachs ou les ont rapprochées d'autres analyses ou exemples (les fonctions latentes de Merton, les chômeurs de Marienthal étudiés par Lazarsfeld, les travaux de Chombart de Lauwe, la barrière et le niveau chez Goblot, etc.) Ce document pouvait être aussi l'occasion d'introduire la notion d'arbitrage temporel entre travail et loisir, qui varie selon le coût d'opportunité du loisir, qui n'est bien sûr pas le même pour les différentes catégories de revenus et de population.

Le document 5 incitait les candidats à élargir leur réflexion à la dimension collective de la consommation (effets externes des choix des consommateurs, notamment sur le financement de la Sécurité sociale) et à des questions de politiques publiques (quelle intervention publique en présence d'une rationalité limitée des consommateurs ou d'un phénomène d'addiction ?). Peu de copies ont pensé à apporter des éléments de contexte sociologique pour souligner que les personnes obèses proviennent statistiquement plus souvent de classes sociales défavorisées, ce qui aurait permis de ne pas trop isoler le traitement de ce document en le rapprochant d'autres documents du dossier, autre que le document 7, auquel il a souvent été lié. Signalons, à propos du document 7, une grossière erreur de lecture des indices : le prix du tabac n'est pas de 200 € ! Ce document permettait de prolonger la discussion sur l'action des politiques publiques en montrant les différents éléments d'intervention à la disposition des autorités publiques. Entre 1975 et 1990, la

consommation du tabac a essentiellement baissé, même à prix égal, en raison de l'instrument législatif et de lois plus ou moins répressives contribuant à stigmatiser les fumeurs. Depuis 1990, c'est l'augmentation des taxes et du prix du tabac qui ont surtout permis de réduire fortement sa consommation. On n'attendait pas forcément des candidats qu'ils cherchent à calculer précisément à partir des données de ce graphique l'élasticité-prix de la consommation de tabac, mais cela aurait pu créer un lien intéressant avec le document 6.

Ce dernier a par ailleurs donné lieu à une erreur de lecture trop fréquente : il ne s'agissait pas de la variation en niveau de la consommation en 2006, mais bien de l'élasticité-prix en 2006. En rapprochant les documents 5, 6 et 7, se posait donc la question de l'élasticité-prix des biens comme élément permettant la prise, ou non, d'une politique publique sur la consommation. Le fait que l'élasticité-prix d'un bien comme le tabac soit relativement faible rend *a priori* moins efficace l'action de l'Etat par une augmentation des taxes pour diminuer sa consommation (même si, on l'a dit, le document 7 montre la relative efficacité d'une telle action depuis 1990). Le rapprochement de ces documents permettait ainsi de poser la question des avantages relatifs d'une action par les prix ou par l'information.

À travers le document 8, enfin, les candidats ont pu, dans certains cas, proposer des développements intéressants sur l'utilité retirée de la « non-consommation », s'interroger sur la dimension collective de la consommation et avancer des analyses stimulantes en référence aux typologies de Weber (rationalité en finalité ou en valeur) ou d'Hirschman (exit, voice ou loyalty).