

Olivier Godechot

Mémoire Ad Hoc
sous la direction de Christian Baudelot

Deux études sur l'argent

Avant-propos

Le projet initial était la réalisation d'un mémoire unitaire conformément aux exigences de la rédaction du mémoire « ad hoc ». La présentation des résultats au séminaire de Foljuif a joué le rôle de test expérimental de la cohérence interne du mémoire. En outre, lors des séances du séminaire « Bonheur et travail », il est apparu que si l'ensemble des apports contenus dans ce mémoire devait faire l'objet de publication, ce serait nécessairement sous la forme de deux articles séparés. Aussi, il ne nous est finalement pas paru utile de réunir en un seul texte, par des introductions et des transitions périlleuses, ce qui de toutes les manières pouvait et devait se lire séparément. En effet, même si les données, le sujet et la matière sont proches, la deuxième étude, qui devait initialement prendre place comme troisième partie du mémoire, diffère de la première tant par le ton, le style, la problématique, et la nature de l'inscription disciplinaire.

Sommaire

ÉTUDE N°1 : L'ARGENT FAIT-IL LE BONHEUR ?	4
I. L'ARGENT, CONDITION DU BONHEUR ?	8
1. <i>Qui se risque à associer l'argent et le bonheur ?</i>	8
2. <i>Comment en parlent-ils ?</i>	11
3. <i>Exemple de phrases par catégories</i>	15
4. <i>Conclusion</i>	19
II. ORIENTATION ÉCONOMIQUE ET SATISFACTION SOCIALE	20
1. <i>L'espace des orientations économiques</i>	22
2. <i>Orientation économique et structure du capital</i>	25
3. <i>Éthique religieuse et orientation économique</i>	26
4. <i>Un test sur la spécificité des cadres du privé religieux</i>	31
CONCLUSION	33
ANNEXES.....	34
1. <i>Aides à l'interprétation de la première analyse factorielle</i>	34
2. <i>Aides à l'interprétation de la deuxième analyse factorielle</i>	37
3. <i>La grille de CS utilisée</i>	40
4. <i>Le sentiment d'être exploité</i>	41
BIBLIOGRAPHIE.....	42
ÉTUDE N°2 : A LA RECHERCHE DU BON SALAIRE	43
1. LA NOTION DE SALAIRE SUBJECTIF : UNE CONSTRUCTION CENTRALE DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE.	43
<i>Difficile à estimer</i>	46
2. TROIS MODÈLES D'ATTENTES.	48
1. <i>Comparaison au salaire de la classe de catégories d'assignation</i>	48
2. <i>Comparaison en niveau</i>	50
3. <i>Comparaison complexe : attentes spécifiques non rémunérées par le marché du travail</i>	50
3. COMPARAISON DES RÉSULTATS ET ESSAI D'ESTIMATION D'UN SALAIRE SUBJECTIF.....	52
1. <i>Présentation de la base de données</i>	52
2. <i>Rejet de la comparaison au seul revenu objectif</i>	54
3. <i>L'effet du seul revenu reste fort mais n'explique pas tout</i>	55
4. <i>Estimation du revenu subjectif</i>	56
5. <i>Vue d'ensemble</i>	60
4. COMPARAISON PERSONNELLE OU AU GROUPE.....	61
5. LA COMPENSATION SALARIALE, SALAIRE SUBJECTIF ÉTENDU AUX CONDITIONS DE TRAVAIL.....	63
CONCLUSION	68
ANNEXES : FRÉQUENCE DES SITUATIONS ET SITUATION DE RÉFÉRENCE DANS LES RÉGRESSIONS.	69
BIBLIOGRAPHIE.....	71
TABLE DES GRAPHIQUES ET DES TABLEAUX.....	72

Étude n°1 : L'argent fait-il le bonheur ?

«Alexandre, Démétrius, Les Ptolémées, César ! mais chacun d'eux n'en avait pas autant ! Rien d'impossible ! plus de souffrance ! et ces rayons qui m'éblouissent ! Ah ! mon cœur déborde ! comme c'est bon ! oui !... oui !... encore ! jamais assez ! J'aurais beau en jeter à la mer continuellement, il m'en restera. Pourquoi en perdre ? Je garderais tout ; sans le dire à personne ; je me ferais creuser dans le roc une chambre qui sera couverte à l'intérieur de lames de bronze – et je viendrais là pour sentir les piles d'or s'enfoncer sous mes talons ; j'y plongerais mes bras comme dans des sacs de grain. Je veux m'en frotter le visage, me coucher dessus ! »

Gustave Flaubert, *La tentation de Saint Antoine*, Flammarion, « GF », 1967, p. 53.

Le type de savoir véhiculé par les dictons et les proverbes populaires, quasi-nomothétique dans chacune de ses propositions singulières, forme un ensemble de maximes non-systématique, voire incohérent qui permet à chacun d'invoquer pour son repos le savoir collectif cristallisé sous forme d'adages le mieux adapté à la situation. Aussi la nature de l'association entre l'argent et le bonheur, deux concepts centraux de la pratique et de l'éthique collectives varie-t-elle très fortement d'un proverbe à l'autre. Certes, le plus connu de ceux-ci affirme que *l'argent ne fait pas le bonheur*, mais son absence peut être associé au malheur puisque *faute d'argent, c'est douleur non pareille*. Et comme *on ne vit pas d'amour et d'eau fraîche*, il faut de l'argent, *sans odeur, ne pas le jeter par la fenêtre*, mais s'en méfier, car *bon serviteur et mauvais maître*.

Que l'argent puisse faire le bonheur, voilà pour Aristote une proposition fort paradoxale. Comme il l'explique dans *l'Éthique à Nicomaque*, et dans *Les Politiques*, l'argent et le bonheur sont de natures totalement opposées. L'argent est avant tout le moyen de l'échange, le moyen universel absolu, qui n'a pas d'autres finalités que celle d'être un moyen (comme le montre sa condamnation de la chrématistique). Le bonheur au contraire, est la finalité absolue qui ne peut se réduire à un moyen et la question « A quoi bon être heureux ? » n'a évidemment pas de sens. Énoncer que l'argent fasse le bonheur est alors une vulgaire confusion du moyen absolu et de la fin absolue.

Si l'argent est « le résumé de toutes choses »¹, penser que l'argent puisse faire le bonheur, revient à dire dans un raccourci singulier, que la promesse de possession de biens et services à

¹ Spinoza, *L'Éthique*, Flammarion, « GF », p. 299-300 : « L'argent est devenu l'instrument par lequel on se procure vraiment toutes choses et le résumé des richesses, si bien que son image occupe d'ordinaire plus qu'aucune chose l'âme du vulgaire ; on ne peut guère en effet imaginer aucune sorte de Joie, sinon avec l'accompagnement comme cause de l'idée de la monnaie. »

venir est source de félicité. Ainsi l'absence d'argent, c'est-à-dire le refus de cette promesse, peut être légitimement associée au malheur. Dans une perspective Schopenhauerienne, où il n'est d'expérience que négative du bonheur², l'argent serait en quelque sorte un des (premiers) désirs à combler, et qui une fois comblé permettrait d'accéder non pas au bonheur toujours au-delà, mais soit à «l'ennui» soit au constat qu'il existe d'autres besoins inassouvis qui font souffrir. Ces manques-là sont alors sources de malheur et la matière qui permet de les combler est élevée au rang de nouvelle composante du bonheur. Mais si une telle perspective, qui nie toute expérience positive du bonheur, valait pour tous, alors la question du bonheur ne permettrait d'établir que la carte des manques dont souffrent les enquêtés. En effet dans cette perspective l'argent ne peut que faire le bonheur des pauvres de même que la famille ne peut faire que celui des célibataires, la santé celui des malades. La théorie du manque présent – même étendue à l'idée de manque potentiel – décrit donc incomplètement les conceptions possibles du bonheur et il faudrait sans doute la compléter avec la conception plus antique du bonheur comme absence de trouble ou comme plaisir.

Simmel, dans son chapitre intitulé «l'argent dans les séries téléologiques» de *La philosophie de l'argent*, prend au sérieux le fait que l'argent puisse être une source de félicité. Il commence classiquement par expliquer que l'argent s'insère au début d'une série téléologique (chaîne de moyens orientés vers une fin), parce qu'il est un moyen absolu dans le monde des activités économiques. Mais du fait de certaines de ses propriétés, il peut être placé à la fin de ces mêmes séries. Puisque tout se soumet dans une économie à une évaluation monétaire et que l'argent moyen universel contient toujours plus de valeur que ses réalisations particulières (c'est la richesse des possibles), «sa valeur grandit aussi en tant que moyen, au point qu'il passe pour valeur en soi et que la conscience téléologique s'arrête définitivement à lui. La polarité inhérente à l'argent : être par nature le moyen absolu et devenir par là même dans la psychologie de la plupart des gens la fin absolue...»³. Une des formes idéales-typiques de cette inversion est représentée par le plaisir subtil et complexe des avarés que Simmel analyse particulièrement bien : «Si donc son caractère de moyen fait apparaître l'argent comme la forme abstraite de jouissances que l'on ne goûte cependant pas, alors l'estimation de sa possession, dans la mesure où il est conservé sans être dépensé, se teinte d'objectivité, il s'enveloppe de ce charme subtil de la résignation, qui accompagne toutes les finalités

² «La satisfaction, le bonheur, comme l'appellent les hommes, n'est au propre et dans son essence rien que de *négatif* ... Le désir, en effet, la privation, est la condition préliminaire de toute jouissance. Or avec la satisfaction cesse le désir, et par conséquent la jouissance aussi » (*Le Monde comme volonté et comme représentation*, IV, 58).

objectives et réunit la positivité et la négativité de la jouissance en un tout particulier, inexprimable par des mots »⁴. Mais plus que l'analyse subtile d'un « caractère », qui a peut-être plus de réalité dans la littérature moraliste du dix-septième siècle que dans la société réelle du vingtième, Simmel apporte une analyse sociologique de certaines fonctions de l'argent. Marx avait déjà montré que l'argent ne servait pas uniquement de moyens de l'échange mais qu'il était le mode de puissance dans le monde capitaliste marchand⁵. Simmel ne méconnaît pas les effets aliénants de l'argent, surtout lorsqu'il contribue à « l'évaluation monétaire des valeurs personnelles », mais il montre que l'argent peut aussi libérer les individus, parce qu'il transforme par sa médiation des relations d'obligations personnelles et matérielles en relation impersonnelles et immatérielles. L'argent peut donc au terme de cette analyse rendre heureux non seulement par l'ensemble des biens qu'il permet d'acquérir mais aussi parce qu'il libère de relations personnelles de dons contre-dons et parce qu'il donne un sentiment de puissance dans le monde.

Durkheim dans le compte-rendu qu'il fait de la *Philosophie de l'argent* de Simmel reconnaît qu'on y trouve « chemin faisant un nombre d'idées fines, ingénieuses, parfois suggestives, un mélange assez piquant de faits historiques et ethnographiques (rapportés, toutefois, sans précision et sans garantie) et d'observations empruntées aux menus faits de la vie quotidienne. »⁶ Mais il émet des réserves sur la méthode et la discipline utilisées par Simmel. « La philosophie ne doit pas chercher à se substituer à une science qui existe; c'est faire œ uvre rétrograde que de traiter philosophiquement, c'est-à-dire par voie d'aperçus généraux et schématiques, des questions qui sont d'ores et déjà traitées scientifiquement, c'est-à-dire par voie d'investigations techniques et spéciales. »⁷ Sans doute la sociologie est-elle devenue aujourd'hui moins ambitieuse et impérialiste qu'à l'époque de sa naissance. Quand on travaille

³ Simmel (Georg), *Philosophie de l'argent*, PUF, « Sociologies », p. 275.

⁴ Op. Cit. p 288.

⁵ Par bien des points, l'analyse de Marx contenue dans *Les manuscrits de 1844* est semblable à celle de Simmel mais elle comporte plus que celle de Simmel une évaluation éthique et politique, ainsi les passages suivants : « L'argent qui possède la qualité de pouvoir tout acheter et tout s'approprier, est éminemment l'objet de la possession. L'universalité de sa qualité en fait la toute-puissance, et on le considère comme un être dont le pouvoir est sans bornes. (...) Je suis laid, mais je puis m'acheter la plus belle femme ; aussi ne suis-je pas laid, car l'effet de la laideur, sa force rebutante, est annulé par l'argent. (...) Mon argent ne transforme-t-il pas toutes mes impuissances en leur contraire ? (...) La perversion de toutes les qualités humaines et naturelles, l'harmonisation des incompatibilités – la force divine – de l'argent sont inhérente à sa nature en tant que nature générique aliénée et aliénante des hommes, en tant que nature qui se livre à autrui. Il est la puissance aliénée de l'humanité. » p. 114-116.

⁶ Durkheim (Émile), 1901, « « Philosophie » de l'argent et sciences sociales selon Simmel », *Notes critiques. Sciences sociales*, 2, repris dans *Textes 1. Éléments d'une théorie sociale*, Minuit, 1975, p 180-181.

⁷ Op. Cit., p. 181.

sociologiquement sur des représentations difficilement ou imparfaitement objectivables, il est souvent utile de tenir compte des apports heuristiques de la philosophie qui, dans son développement concurrentiel pour penser le pensable, a réussi à donner une version formalisée, riche et détaillée de la plupart sinon de l'ensemble des représentations possibles en terme d'éthique et d'articulations conceptuelles générales. Mais comme l'explique Durkheim, il est, à l'heure des sciences sociales, fort dommage d'étudier une question en laissant « aux sensations personnelles et à l'imagination de l'auteur le dernier mot »⁸. Étudier la relation entre le bonheur et le travail ne doit pas se limiter à une phénoménologie des formes préconceptuelles que sont l'avarice, la cupidité ou la prodigalité mais doit essayer de comprendre la nature des liens qui sont établis entre ces deux concepts dans l'ensemble de l'espace social, quitte à retrouver des conceptions qui ont pu être formulées bien avant par les hérauts de la tradition philosophique.

L'enquête *Bonheur et travail* permet, dans les limites toujours trop frustes d'un questionnaire standardisé avec ses questions fermées réifiantes et ses questions ouvertes limitées à 240 caractères qui ne permettent guère l'approfondissement, d'établir un lien entre la diversité des productions de l'analyse conceptuelle et les représentations du monde social. Dès le début du questionnaire, les enquêtés devaient répondre à la question « *Qu'est-ce qui pour vous est le plus important pour être heureux ?* ». 20% des enquêtés répondent, sous une forme ou sous une autre : « l'argent ». On peut ainsi non seulement essayer de comprendre quelles sont les caractéristiques sociales qui favorisent l'établissement de ce lien entre le bonheur et l'argent mais aussi analyser la modalité (lexicale) de cet établissement.

Étudier le lien direct entre l'argent et le bonheur ne doit cependant pas nous faire oublier que les divers modes d'orientation économique et les formes de la satisfaction à l'égard de la rémunération monétaire ne se résument pas uniquement à la présence/absence du vocabulaire de l'argent dans la question ouverte sur les causes du bonheur. Aussi dans le deuxième temps, nous prendrons en compte l'ensemble des questions qui parlent d'argent. Cette analyse permet de caractériser un espace des orientations économiques ou les agents sociaux se positionnent à la fois en fonction de leur situation et de leurs dispositions.

⁸ Op. Cit., p. 181.

I. L'argent, condition du bonheur ?

1. Qui se risque à associer l'argent et le bonheur ?

Sur les 5151 personnes contenues dans la base de données, 1041 ont à la question du bonheur utilisé le vocabulaire de l'argent, en proposant une des formes graphiques suivantes :

ARGENT*	757
FINANC* ⁹	73
MOYEN*	39
REVENU*	86
SALAIRE*	25
SOUS	33
PAYE*	22
GAGN*	18
MINIMUM	21
RESSOUR*	13

Tableau n°1 : Création d'une variable indicatrice pour le vocabulaire de l'argent.

Il est possible d'utiliser certains de ces termes dans un sens non-monnaire (par exemple « ressources affectives »), voire de tomber sur un homonyme (exemple : sous dans le sens de dessous). Cependant, nous avons pu vérifier que dans la plupart des cas, il s'agissait du sens financier (sur 33 cas, « sous » signifie 31 fois « argent »).

Nous avons construit à partir de cette liste une variable synthétique, présence ou absence du vocabulaire de l'argent pour l'évocation du bonheur, pour connaître tant la variation brute de cette proportion par modalité de réponses d'une même variable que « l'effet pur » de cette même modalité dans le cadre d'un modèle de régression logistique de type « toutes choses égales par ailleurs » qui sous réserves qu'un certain nombre d'hypothèses ad hoc soient bien remplies (additivité des effets, complétude du modèle, « logisticité » des résidus) permet d'éliminer les effets de structure.

Tableau n°2 : Probabilité brute et nette d'utiliser le vocabulaire de l'argent dans la question sur le bonheur¹⁰

Variabes et modalités	% Brut	Modèle Logistique	Paramètre estimé	Intervalle de Confiance à 90%	Pr > Chi-Square
Moyenne / Constante	20%	+38% *	-0,477	[-0,783 ; -0,172]	0,0105
Revenu total du ménage : 0 à 60 KF/an	23%	+3% p	0,124	[-0,135 ; 0,384]	0,4326
60 à 80 KF/an	21%	-1% d	-0,024	[-0,271 ; 0,223]	0,8715
80 à 100 KF/an	22%	-2% p	-0,102	[-0,342 ; 0,139]	0,4880
100 à 120 KF/an	24%	réf	réf		
120 à 150 KF/an	23%	-2% p	-0,094	[-0,318 ; 0,13]	0,4914
150 à 180 KF/an	20%	-5% p	-0,233	[-0,473 ; 0,006]	0,1101
180 à 240 KF/an	18%	-7% *	-0,295	[-0,541 ; -0,048]	0,0503
240 KF & plus	15%	-9% *	-0,403	[-0,668 ; -0,138]	0,0128
Revenu Non-réponse	16%	-8% *	-0,354	[-0,698 ; -0,01]	0,0918
CS : Agriculteur	15%	-12% *	-0,530	[-0,875 ; -0,185]	0,0118
Artisan Commerçant	16%	-11% **	-0,481	[-0,777 ; -0,184]	0,0078

⁹ * indique la troncature. FINANC* peut être finance(s), financier(e)(s)...

¹⁰ Lecture : 21% des personnes dont les revenus du ménage sont entre 60 et 80 KF parlent d'argent à la question du bonheur. Ils en parlent toutes choses égales par ailleurs 1% de moins que les personnes qui touchent entre 100 et 120 KF (modalité référence), cette différence n'est pas significative au seuil de 50 % (« 0 » signifie « nul » avec probabilité de nullité $P \geq 90\%$; « d » « douteux » avec $P < 0,9$; « p » « possible » avec $P < 0,5$, « * » significatif au seuil de 10%, « ** » significatif au seuil de 1%, « *** » significatif au seuil de 1%).

Cadres du Public	10%	-13%	*		-0,587	[-1,046 ; -0,127]	0,0362
Cadres du Privé	15%	-5%	p		-0,211	[-0,545 ; 0,123]	0,3010
Prof Inter. du Public	15%	-8%	*		-0,347	[-0,647 ; -0,046]	0,0586
Prof. Inter. du Privé	20%	-2%	d		-0,094	[-0,409 ; 0,221]	0,6239
Techniciens Contremait.	19%	-7%	p		-0,309	[-0,633 ; 0,016]	0,1188
Employé du Public	22%	-4%	p		-0,167	[-0,405 ; 0,071]	0,2499
Employé du Privé	20%	-6%	*		-0,244	[-0,482 ; -0,006]	0,0921
Employé Service Partic.	26%	-0%	0		-0,006	[-0,305 ; 0,294]	0,9755
<i>Ouvriers Qualifiés</i>	27%		réf	réf			
Ouvriers non Qualifiés	25%	-1%	d		-0,060	[-0,281 ; 0,161]	0,6571
Inactifs & CS nrp	24%	-5%	p		-0,205	[-0,551 ; 0,141]	0,3313
Diplôme : Aucun/CE	22%	-0%	0		-0,006	[-0,167 ; 0,154]	0,9482
<i>CAP/BEP</i>	24%		réf	réf			
BEPC	19%	-5%	p		-0,226	[-0,474 ; 0,023]	0,1361
Bac Technique	25%	+3%	p		0,121	[-0,168 ; 0,411]	0,4925
Bac Général	17%	-4%	p		-0,169	[-0,428 ; 0,091]	0,2872
Bac+2	15%	-8%	*		-0,346	[-0,609 ; -0,083]	0,0311
Supérieur	11%	-13%	**		-0,589	[-0,911 ; -0,267]	0,0027
<i>Sexe : Homme</i>	21%		réf	réf			
Femme	20%	-2%	p		-0,086	[-0,228 ; 0,057]	0,3249
Âge : 18 à 24 ans	27%	+2%	d		0,104	[-0,19 ; 0,399]	0,5612
25 à 29 ans	24%	+3%	p		0,141	[-0,086 ; 0,368]	0,3085
<i>30 à 39 ans</i>	21%		réf	réf			
40 à 49 ans	21%	+1%	d		0,024	[-0,15 ; 0,197]	0,8235
50 à 59 ans	23%	+4%	p		0,167	[-0,039 ; 0,374]	0,1839
60 ans & plus	15%	-8%	p		-0,338	[-0,707 ; 0,031]	0,1335
Type de ménage : Seul	15%	-12%	***		-0,569	[-0,79 ; -0,348]	0,0001
Couple sans enfants	19%	-5%	*		-0,209	[-0,399 ; -0,019]	0,0719
<i>Couple avec 1 enfant</i>	24%		réf	réf			
Couple avec 2 enfants	19%	-6%	*		-0,272	[-0,473 ; -0,07]	0,0272
Couple avec 3 & + enf.	26%	-0%	0		-0,012	[-0,241 ; 0,217]	0,9315
Famille Monoparentale	26%	-1%	d		-0,033	[-0,28 ; 0,213]	0,8254
Pays de naissance : France	20%		réf	réf			
Europe du Sud	21%	-2%	d		-0,087	[-0,43 ; 0,257]	0,6791
Maghreb	24%	+6%	p		0,254	[-0,063 ; 0,572]	0,1893
Autre pays	19%	-1%	d		-0,032	[-0,364 ; 0,3]	0,8743
Région : Île de France	19%		réf	réf			
Bassin Parisien	25%	+3%	p		0,111	[-0,077 ; 0,3]	0,3318
Nord	23%	-3%	p		-0,119	[-0,39 ; 0,151]	0,4689
Nord Est	18%	-7%	*		-0,294	[-0,536 ; -0,052]	0,0461
Ouest	20%	-5%	p		-0,199	[-0,449 ; 0,051]	0,1911
Sud Ouest	21%	+0%	0		0,008	[-0,212 ; 0,228]	0,9519
Est	20%	-3%	p		-0,146	[-0,376 ; 0,083]	0,2960
Sud Est	13%	-14%	***		-0,682	[-0,937 ; -0,426]	0,0001
Cat. Commune : Rurale	21%	+1%	d		0,041	[-0,136 ; 0,218]	0,7063
<20 000 hab.	21%	+0%	d		0,016	[-0,179 ; 0,211]	0,8935
20 à 100 000 hab.	20%	+2%	p		0,088	[-0,077 ; 0,252]	0,3814
<i>>100 000 hab.</i>	18%		réf	réf			
Activité : Actif normal	21%		réf	réf			
Actif temporaire	26%	+2%	d		0,097	[-0,179 ; 0,372]	0,5645
Chômeur	24%	-1%	d		-0,059	[-0,275 ; 0,157]	0,6523
Retraité	16%	+1%	d		0,043	[-0,293 ; 0,38]	0,8323
Au Foyer	25%	+3%	p		0,124	[-0,113 ; 0,361]	0,3897
Religion : Sans Religion	23%		réf	réf			

Religion sans pratique	21%	-2%	p	-0,084	[-0,224 ; 0,055]	0,3228
Religion et Pratique	17%	-6%	*	-0,283	[-0,478 ; -0,088]	0,0174
Religion ND	18%	-6%	p	-0,279	[-0,605 ; 0,047]	0,1599

Chi2	209,716 avec 57 DF
Concordant	64,10%
N	5097

Un trait commun des auteurs cités en introduction est de considérer que l'association du bonheur et de l'argent, qu'elle soit théoriquement possible ou simple illusion, relève plutôt du « vulgaire » soit intellectuellement soit économiquement. Effectivement à partir d'un certain seuil de revenu de 150 000 F par an la probabilité de mentionner l'argent comme source du bonheur faiblit passant de 23% à 15% pour les plus fortunés. Même s'il est délicat de comparer le pouvoir explicatif de deux variables dans un modèle logistique, certains indicateurs comme la valeur absolue de la différence des paramètres extrêmes d'une même variable – critiquables mais commodes – permettent de hiérarchiser le pouvoir explicatif des variables. Selon de tels indicateurs, l'effet du diplôme semble plus fort que l'effet revenu. Ainsi par rapport à la modalité de référence (CAP/BEP) la probabilité de citer l'argent des diplômés du supérieur, « toutes choses égales par ailleurs », est de 13 points inférieure. Ainsi le simple manque d'argent n'est pas le principal facteur de son érection au rang des déterminants du bonheur. C'est le manque de capital sous toutes ses espèces qui favorise cette équation eudémonique et le capital culturel objectivé grossièrement par la grille des diplômes fournit aux individus d'autres sources de bonheur qui les protègent de la mention de l'argent. Alors que l'argent donne un sentiment de puissance dans le monde à ceux qui sont dépourvus de « l'esprit » délivré et sanctionné par l'institution scolaire, les détenteurs de ce dernier mettent à distance les valeurs les plus matérielles lorsqu'ils sont dans la situation de devoir répondre à une question mettant en jeu des valeurs spirituelles. Ils peuvent le faire avec d'autant plus d'aisance que le diplôme sert, lui, de valeur d'échange spiritualisée et légitime dans les sociétés à mode de reproduction scolaire.

Une telle analyse, en termes de volumes et structures de capital, qui reprend celles de *La distinction* de Pierre Bourdieu, rend compte, certes, d'une grande partie de la dispersion des réponses. Toutefois, elle est surtout valable pour les salariés. Ainsi les classes inférieures du monde salarial (ouvriers, employés) font bien plus souvent de l'argent une condition du bonheur que les cadres du public. Mais alors que l'on aurait pu s'attendre à ce que les indépendants aiment plus l'argent que les salariés, l'on constate au contraire qu'ils ne sont pas tellement portés à associer l'argent et le bonheur. Comme le montre le chapitre « Gagner de

l'argent, le bonheur des indépendants ? » de *Bonheur et travail, Premiers résultats d'une campagne d'entretiens*, le rapport des indépendants à l'argent est loin d'être simple. C'est peut-être parce que leur travail est journalièrement orienté vers le gain monétaire, parce que l'argent est l'objet d'une perpétuelle inquiétude et convoitise, parce que son accumulation est signe de moralité et d'esprit d'entreprise, qu'il ne peut véritablement faire le bonheur. Il les maintient dans une perpétuelle presse, et le véritable bonheur, ataraxie stoïcienne, est remis à la retraite, à la cession du commerce, lorsque la personne ne sera plus « esclave » de l'accumulation monétaire. L'âge de la retraite, âge des revenus réguliers et fixés pour longtemps permet d'ailleurs pour tout le monde une mise en adéquation des besoins et des ressources, l'argent est présent régulièrement et ne suscite plus d'inquiétude. Il y est alors bien moins associé au bonheur.

La force symbolique de l'argent est telle que dans tout univers culturel, il existe des conditions légitimes de son utilisation. Les religieux pratiquants, dans un pays à 90% catholique marqué par une tradition thomiste méfiante vis-à-vis de l'enrichissement capitaliste¹¹, restent plus fidèles que les religieux non pratiquants et a fortiori que les irréligieux, à la prescription biblique, « Vous ne pouvez servir Dieu et Mammon »¹². L'effet pur de la modalité *sentiment et pratique religieuse* diminue de 6% par rapport à la modalité de référence *ni sentiment ni pratique* la probabilité de citer le vocabulaire de l'argent. De même, remarque-t-on des spécificités régionales que l'on explique mal¹³. Les habitants du Sud-Est semblent moins valoriser les valeurs économiques que les autres. Il est possible que la sociologie quantitative abandonnant l'analyse des spécificités territoriales à la géographie ait toujours pris l'espace national comme un donné indifférencié sans établir, mettre en correspondance et expliquer les spécificités culturelles régionales.

2. Comment en parlent-ils ?

Une régression ne retenant que le mot « Argent » donne des résultats qui vont dans le même sens et qui sont beaucoup plus significatifs – c'est-à-dire que le même modèle, s'adapte

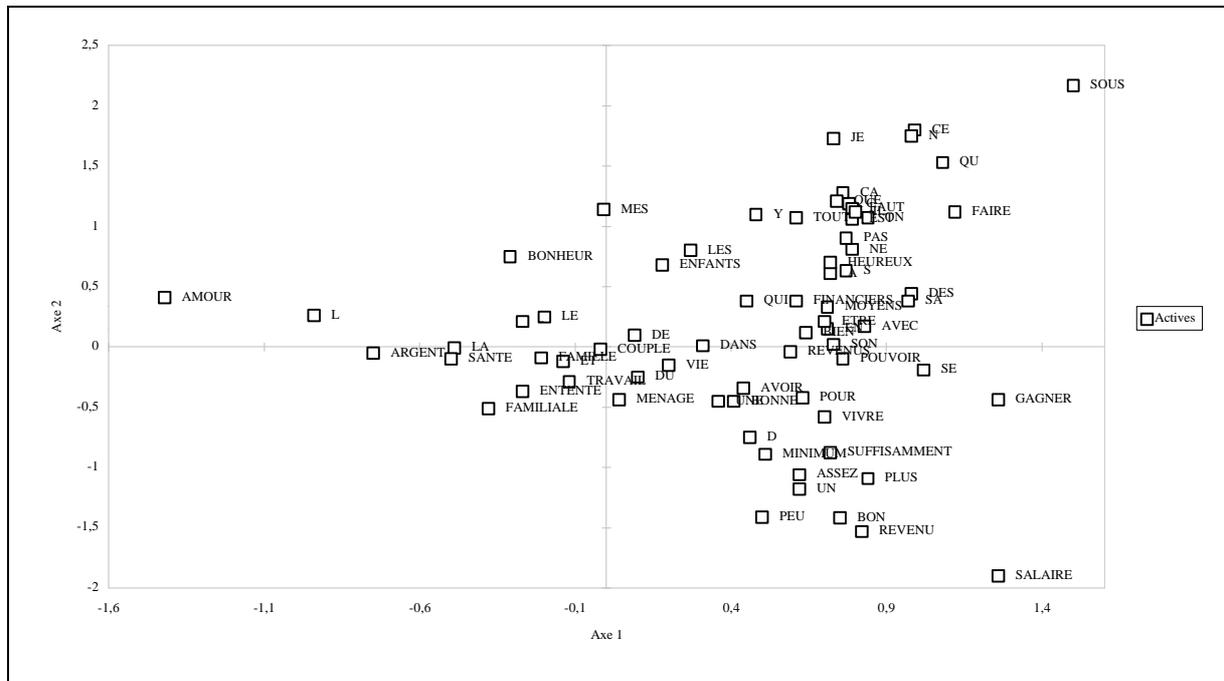
¹¹ La conclusion de l'article IV de « De la fraude dans les achats et les ventes » est relativement ambiguë : « Il est permis à tout le monde de faire du négoce pour se procurer ce qui est nécessaire à la vie, mais on ne doit pas en faire pour gagner, à moins que l'on ne rapporte ce gain à une fin honnête. » La conclusion de l'article I de « Du péché de l'usure » est beaucoup plus catégorique : « Puisqu'on ne fait usage de l'argent qu'en le consommant et en le dissipant, il est injuste et illicite de recevoir quelque chose pour son usage ». *Somme théologique*.

¹² Luc, 16, 13.

¹³ Il est possible que le sondage par grappe qui assure au niveau national une représentativité provoque des biais lorsque l'on étudie des phénomènes régionaux.

beaucoup mieux aux données. La même régression donne un Chi2 résiduel de 265,48 et un pourcentage de concordance de 67,8%. En effet à la probabilité socialement différenciée d'évoquer l'idée d'argent associé au bonheur, se surajoute la probabilité socialement différenciée d'utiliser tel mot particulier, en raison de son registre et de ses connotations ainsi que du registre des formulations alternatives.

Afin de mieux comprendre la variation de signification de l'argent, l'analyse factorielle suivante, très semblable à celle présentée par Christian Baudelot et Michel Gollac¹⁴, a été menée sur les seules réponses des personnes qui ont mentionné le vocabulaire de l'argent. La restriction à cette classe particulière de personnes n'a pas pour objet d'être représentative d'une quelconque structure sociale, mais permet de mieux comprendre, parce que « l'argent » n'est que rarement énoncé seul, la nature des associations qui sont faites avec ce type de vocabulaire.



Graphique n°1 : Analyse factorielle sur les mots des réponses utilisant le vocabulaire de l'argent à la question du bonheur (variables actives).

¹⁴ Baudelot (Christian), Gollac (Michel), 1997, « Faut-il travailler pour être heureux ? », *INSEE Première*, n°560, décembre 1997.

Axe 1		Axe 2	
Est	Ouest	Sud	Nord
AMOUR	SA	SALAIRE	MES
L	N	REVENU	FAUT
ARGENT	DES	BON	C
SANTE	CE	PEU	QUE
LA	SE	UN	CA
FAMILIALE	QU	PLUS	QU
BONHEUR	FAIRE	ASSEZ	JE
ENTENTE	GAGNER	MINIMUM	N
-	SALAIRE	SUFFISAMMENT	CE
FAMILLE	SOUS	D	SOUS

Tableau n°3 : Mots contribuant le plus à la détermination des deux premiers axes de l'analyse factorielle.

L'axe 1 ne fait pas qu'opposer des différences de compétence linguistique¹⁵. Certes à l'une des extrémités, on peut distinguer l'énonciation de phrases nominales du type « l'argent, la santé, l'amour », s'opposant à l'articulation de phrases complexes (sa, ce, se, n, des, qu) à l'autre extrémité. L'axe 1 oppose aussi l'aspiration à des états généraux et stéréotypés à la satisfaction dans l'action (gagner, faire), action qui importe plus que les objets sur lesquels elle porte.

L'axe 2 oppose à l'une des extrémités des modulateurs (assez, suffisamment, plus, minimum) qui permettent de nuancer la demande d'argent, à des mots outils qui permettent l'individuation (mes, je) et la généralisation (faut).

Sur le plan formé par les deux premiers axes se dégagent assez nettement trois pôles. Au risque d'une interprétation forcée, nous proposons, afin d'établir une typologie heuristique des données issues de l'analyse, une correspondance entre les résultats et différentes philosophies du bonheur.

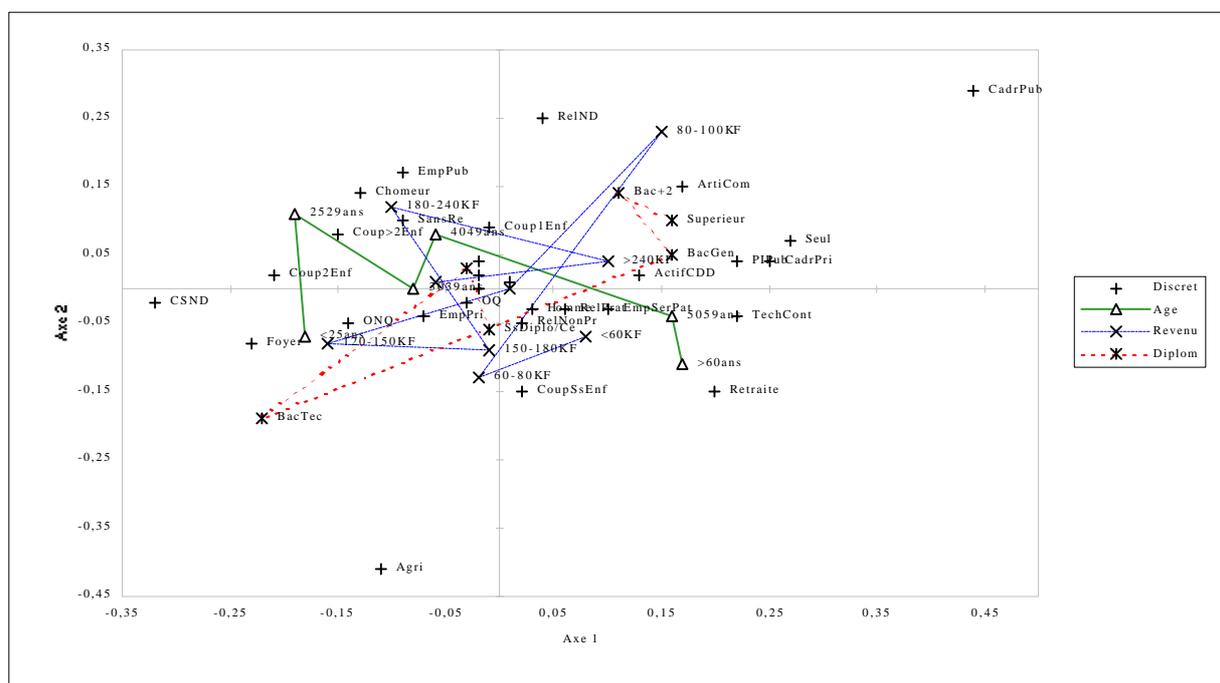
Au pôle Est, la revendication sans modulations de biens et d'états stéréotypés dans des associations parfois contradictoires, où les valeurs les plus spirituelles côtoient les plus matérielles (« De l'argent, de l'amour »), laisse penser que les individus dans une optique presque schopenhauerienne du bonheur cherchent avant tout à combler ce dont ils manquent ou pourraient éventuellement manquer.

Au Sud-Ouest du graphique, la demande d'argent se fait modeste, elle est modulée et s'articule dans des énoncés complexes avec celle d'autres biens. Tout se passe comme si les individus demandaient de l'argent non avec la vigueur du désespoir mais pour éviter que son

¹⁵ Pour la notion de compétence linguistique, cf Basil Bernstein, *Langages et classes sociales*, Minuit.

absence ne provoque de trouble. La demande d'argent prendrait place en quelque sorte dans une conception stoïcienne du bonheur comme ataraxie, absence de trouble.

Dans le cadran Nord-Ouest du premier plan, les individus semblent produire des énoncés complexes à la fois individualisés (je, mes, me), mais aussi généralisés (faut), avec une forte importance de l'action (faire). Il semblerait donc que l'argent sous la forme des « moyens financiers » est bien conçu comme un moyen au service de l'action, du faire, qui s'apparente à la première conception épicurienne du bonheur comme *plaisir en mouvement*¹⁶ et se rapproche des philosophies romantiques de l'action et du devenir (Goethe, Hegel, puis Nietzsche) où l'agir plus que l'état permet de connaître la félicité.



Graphique n°2 : Analyse factorielle sur les mots des réponses utilisant le vocabulaire de l'argent à la question du bonheur (variables supplémentaires).

La projection des variables supplémentaires, même si la dispersion des points reste faible, permet de donner un sens social au premier plan lexical. Le fait de ne retenir pour l'analyse que les seules personnes ayant utilisé le vocabulaire de l'argent pour parler du bonheur explique peut-être la « mauvaise » répartition des modalités de certaines variables. Ainsi, la très curieuse répartition des classes de revenus est peut-être le résultat de cette opération de restriction.

A l'est du cadran se trouvent, les plus jeunes, les moins diplômés (sans diplôme, bac technique, les personnes hors du marché du travail (chômeurs, personnes au foyer), les basses classes (Agriculteurs, ONQ, employés) et les familles nombreuses. Ceux-là sont amenés à

¹⁶ Il existe aussi une deuxième conception épicurienne du bonheur (supérieure) comme *plaisir en repos* qui se rapproche de l'ataraxie stoïcienne.

revendiquer beaucoup plus souvent que la moyenne de « l'argent » sans modulation, de manière nette et crue, associé au Sud avec la santé et la famille (ONQ, femmes au foyer) et au nord pour les 25-29 ans, les chômeurs et les employés, de manière quelque peu « sacrilège », avec l'amour.

Au Nord-Ouest se trouvent les catégories qui se caractérisaient par une plus faible probabilité de citer le vocabulaire de l'argent : ainsi les plus diplômés, les professions intermédiaires, les cadres, les artisans-commerçants, et les célibataires. Non seulement ils ne parlent pas beaucoup d'argent, mais lorsqu'ils en parlent, ils utilisent un vocabulaire spécifique (« moyens », « financiers ») et l'énoncent sous des formes complexes où l'argent reste subordonné à l'action rendue possible.

Au Nord Est, se trouvent , les personnes âgées, les couples sans enfants et les retraités qui sont ceux qui modulent leur demande, comme s'ils cherchaient avant tout à éviter d'être troublés par une éventuelle pénurie.

On pourrait poursuivre la métaphore entamée au-dessus et, à partir de la présente répartition des variables supplémentaires, voir que les individus peu diplômés ont une conception du bonheur plutôt schopenhauerienne, les personnes âgées et les retraités, une conception du bonheur plutôt stoïcienne et les individus très diplômés seraient plutôt hegel -épïcuriens.

3. Exemple de phrases par catégories

Le logiciel SPADT permet de calculer pour des classes données d'individus, les mots les plus significatifs de la classe considérée (c'est-à-dire ceux dont la fréquence de citation diffère le plus de la fréquence moyenne des citations) et des phrases, qui, parce qu'elles contiennent les mots les plus significatifs, sont, selon un certain critère, les plus significatives de la classe considérée. Ces dernières sont importantes, car à titre d'exemples significatifs, elles permettent de vérifier si le sens produit par le simple rapprochement des mots significatifs se retrouve aussi dans les énoncés singuliers proposés par les individus de la classe en question. Pour éviter de produire des listings trop importants, seules les réponses pour trois catégories polaires de l'analyse factorielle sont proposées : les ouvriers non-qualifiés, les retraités et les cadres du public.

a) Les Ouvriers non qualifiés

	ONQ, Nb de réponses = 158 Nb de mots=1166	Pourcentage interne	Pourcentage global	Fréquence interne	Fréquence globale	V, TES T	Probabilité de non significativité
Les dix mots les plus significativement cités							
1	SALAIRE	1,01%	0,35%	10	24	3,111	0,001
2	ARGENT	12,98%	10,83%	128	753	2,247	0,012
3	SOUS	0,91%	0,49%	9	34	1,717	0,043
4	L	11,16%	9,87%	110	686	1,394	0,082
5	S	0,61%	0,37%	6	26	1,024	0,153
6	A	1,22%	0,91%	12	63	0,937	0,174
7	EST	1,01%	0,75%	10	52	0,862	0,194
8	BON	0,61%	0,40%	6	28	0,852	0,197
9	TOUT	0,61%	0,42%	6	29	0,769	0,221
10	ET	6,19%	5,64%	61	392	0,736	0,231
Les dix mots les plus significativement non-cités							
10	FAMILLE	1,22%	1,87%	12	130	-1,554	0,06
9	UNE	1,01%	1,64%	10	114	-1,589	0,056
8	REVENUS	0,41%	0,89%	4	62	-1,659	0,049
7	FINANCIERS	0,10%	0,46%	1	32	-1,678	0,047
6	JE	0,00%	0,29%	0	20	-1,678	0,047
5	SUFFISAMMENT	0,00%	0,29%	0	20	-1,678	0,047
4	-	0,30%	0,76%	3	53	-1,691	0,045
3	POUVOIR	0,00%	0,35%	0	24	-1,956	0,025
2	DES	0,71%	1,53%	7	106	-2,268	0,012
1	MOYENS	0,00%	0,50%	0	35	-2,6	0,005

Tableau n°4 : Mots sur-cités ou sous-cités par les ouvriers non qualifiés qui utilisent le vocabulaire de l'argent.

Les ouvriers non qualifiés se caractérisent par la mise en avant de l'argent sous la forme la plus « crue » et la plus concrète en utilisant pour 81% d'entre eux le mot argent, contre 73% pour l'ensemble de ceux qui parlent d'argent. Le mot salaire, peu fréquent dans l'ensemble (cité 24 fois) a été cité 10 fois par des ouvriers non qualifiés.

Réponses courtes (Critère de la fréquence)		Réponses longues (Critère du Chi-deux)	
1	ARGENT	1	AVOIR LA SANTE ET DE L'ARGENT
2	ARGENT	2	AVOIR LA SANTE ET DE L ARGENT SUFFISAMMENT
3	ARGENT	3	AVOIR DE L'ARGENT ET LA SANTE
4	L ARGENT	4	LA SANTE ET L'ARGENT
5	L'ARGENT	5	LA SANTE ET L ARGENT
6	L ARGENT	6	LA SANTE ET L'ARGENT
7	L'ARGENT	7	LA SANTE ET L ARGENT.
8	L ARGENT	8	L ARGENT ET LA SANTE
9	L'ARGENT	9	L'ARGENT ET LA SANTE
10	L ARGENT	10	LA SANTE ET L'ARGENT

Tableau n°5 : Réponses (courtes ou longues) les plus représentatives de celles des ouvriers non qualifiés qui utilisent le vocabulaire de l'argent.

Les réponses les plus caractéristiques confirment bien ce que nous avons établi au-dessus. L'argent, figure inversée du manque, est demandé tout seul ou associé à la santé qui permettrait de compenser les effets de l'usure au travail.

b) Les retraités

RETRAITÉS Nb de réponses = 199 Nb de mots =1756		Pourcentage interne	Pourcentage global	Fréquence interne	Fréquence globale	V, TES T	Probabilité de non significativité
Les dix mots les plus significativement cités							
1	VIVRE	3,15%	1,39%	45	101	5,628	0
2	POUR	3,43%	1,98%	49	144	4,012	0
3	SANTE	9,18%	6,89%	131	500	3,643	0
4	D	4,48%	2,95%	64	214	3,57	0
5	MOYENS	1,12%	0,48%	16	35	3,343	0
6	PEU	1,61%	0,92%	23	67	2,716	0,003
7	ASSEZ	0,91%	0,44%	13	32	2,569	0,005
8	AVOIR	6,80%	5,45%	97	396	2,376	0,009
9	LA	8,76%	7,41%	125	538	2,084	0,019
10	PLUS	1,12%	0,67%	16	49	2,022	0,022
Les dix mots les plus significativement non-cités							
10	ARGENT	9,04%	10,37%	129	753	-1,811	0,035
9	DE	4,13%	5,14%	59	373	-1,881	0,03
8	UNE	0,98%	1,57%	14	114	-1,952	0,025
7	QUI	0,07%	0,39%	1	28	-2,121	0,017
6	DU	0,49%	1,18%	7	86	-2,782	0,003
5	VIE	0,35%	1,13%	5	82	-3,302	0
4	L	7,01%	9,45%	100	686	-3,572	0
3	FAMILLE	0,56%	1,79%	8	130	-4,25	0
2	AMOUR	0,14%	1,20%	2	87	-4,719	0
1	TRAVAIL	0,49%	2,52%	7	183	-6,247	0

Tableau n°6 : Mots sur-cités ou sous-cités par les retraités qui utilisent le vocabulaire de l'argent.

Les retraités à qui il reste peu à vivre (relativement aux autres) demandent de manière assez caractéristique de vivre (VIVRE est cité 45 fois sur 200 réponses). L'argent, est un moyen modulé (Peu, assez) qui au même titre que la santé permet justement de vivre.

Retraité, réponses longues, Critère du Chi-Deux

1. LA SANTE ET UN PEU D ARGENT POUR VIVRE
2. LA SANTE SUFFISAMMENT D ARGENT POUR VIVRE ET PAYE LES CHARGES¹⁷
3. AVOIR LA SANTE ET LES MOYENS DE VIVRE CORRECTEMENT
4. AVOIR LA SANTE ET LES MOYENS DE VIVRE
5. EN VOILA UNE QUESTION LA SANTE POUR NOUS ET LA FAMILLE, LA TRANQUILITE POUR POUVOIR VIVRE IL ME SEMBLE ET PUIS L'ENTENTE ET PUIS LES MOYENS MATERIEL POUR VIVRE SUTOUT QUAND ON SE RETROUVE A LA RETRAITE
6. D'AVOIR DE L'ARGENT POUR VIVRE
7. LA SANTE ET AVOIR DES MOYENS FINANCIERS POUR VIVRE AGREABLEMENT
8. D'AVOIR LA SANTE ET L'ARGENT
9. LA SANTE ET DE VIVRE DIGNEMENT, D AVOIR LE MINIMUM POUR VIVRE.

¹⁷ Dans les réponses ci-dessous, l'orthographe des réponses est celle d'origine (saisie informatique du fichier).

10. AVOIR LA SANTE ET ASSEZ D ARGENT POUR VIVRE

c) Les cadres du public

Cadres du public Nb de réponses = 21 Nb de mots = 206		Pourcentage interne	Pourcentage global	Fréquence interne	Fréquence globale	V,TEST	Probabilité de non significativité
Les dix mots les plus significativement cités							
1	IL	2,68%	0,53%	4	37	2,421	0,008
2	MOYENS	2,01%	0,50%	3	35	1,77	0,038
3	GAGNER	1,34%	0,24%	2	17	1,642	0,05
4	Y	1,34%	0,26%	2	18	1,591	0,056
5	MES	1,34%	0,27%	2	19	1,542	0,062
6	FAMILIALE	1,34%	0,30%	2	21	1,45	0,074
7	FAUT	1,34%	0,33%	2	23	1,365	0,086
8	QUE	2,01%	0,71%	3	49	1,359	0,087
9	VIE	2,68%	1,18%	4	82	1,289	0,099
10	FAIRE	1,34%	0,37%	2	26	1,247	0,106
Les dix mots les plus significativement non-cités							
10	-	0%	0,76%	0	53	-0,49	0,312
9	DE	4,03%	5,37%	6	373	-0,512	0,304
8	LA	6,04%	7,74%	9	538	-0,604	0,273
7	ENFANTS	0%	0,86%	0	60	-0,621	0,267
6	D	1,34%	3,08%	2	214	-1,009	0,156
5	DU	0%	1,24%	0	86	-1,034	0,151
4	SANTE	4,70%	7,19%	7	500	-1,038	0,15
3	AVOIR	3,36%	5,70%	5	396	-1,081	0,14
2	L	6,71%	9,87%	10	686	-1,185	0,118
1	ARGENT	5,37%	10,83%	8	753	-2,176	0,015

Tableau n°7 : Mots sur-cités ou sous-cités par les cadres du public qui utilisent le vocabulaire de l'argent.

Étant donnée la faiblesse de la classe (21 réponses), il est plus difficile de dégager des tendances aussi nettes. Les cadres du public se caractérisent cependant par un déni de l'argent. L'argent est en effet très peu cité par rapport au taux de citation en vigueur dans le reste de la population sélectionnée.

Réponses longues, Critère du Chi-Deux

1. POUR ETRE HEUREUSE, IL FAUT FAIRE CE QUE L'ON AIME, TROUVER LES MOYENS DE LE FAIRE ET EN PLUS TROUVER L'AMOUR AUTREMENT DIT IL N'Y A PAS DE BONHEUR POSSIBLE MAIS QUE DES SATISFACTIONS PONCTUELLES.

2. IL Y A LE LOGEMENT, UNE BONNE VIE FAMILIALE REUSSIE + UN BON SALAIRE.

3. LA SECURITE FINANCIERE AVOIR CE QU IL FAUT POUR VIVRE, LA SANTE C'EST IMPORTANT AUSSI

4. FAIRE UN BAU METIER ET EN GAGNER SA VIE

5. UN TRAVAIL VALORISANT ET CORRECTEMENT REMUNERE ET UNE VIE FAMILIALE EQUILIBREE

6 . AVOIR DES MOYENS POUR VIVRE

7. L'EQUILIBRE ENTRE MES BESOINS ET MES RESSOURCES AU POINT DE VUE FINANCIER ET AFFECTIF

8. GAGNER A LOTERIE

9. L'AMOUR UN TRAVAIL QUI PLAISE BIEN PAYE

10. LA SANTE ET AVOIR DES MOYENS FINANCIERS POUR VIVRE AGREABLEMENT

La première réponse significative qui repose sur la polysémie du mot « moyens » rentre imparfaitement dans la classe de l'évocation du vocabulaire de l'argent. « Trouver les moyens de le faire [ce que l'on aime] » ne spécifie pas si les moyens financiers sont inclus ou exclus. Cette indétermination du vocabulaire qui montre les difficultés d'un classement rigoureux établi à partir de la seule présence de mots très souvent polysémiques, reste cependant intéressante, parce qu'il semble qu'elle soit caractéristique du vocabulaire des cadres du public portés à utiliser, lors des questions générales, plus souvent des mots abstraits dont le contenu n'est pas spécifié que des mots concrets. En outre, cette première réponse illustre parfaitement la philosophie implicite du bonheur que nous avons tenté de mettre en évidence lors du commentaire du graphique Nord-Ouest. L'argent est le moyen de l'action qui procure le plaisir en mouvement, et le bonheur dans l'agir. Toutefois les autres réponses ne confirment pas véritablement cette interprétation, aussi faut-il rester prudent, et considérer que cette conception « hegelo-épicurienne » n'est qu'une des tendances minoritaires sous la forme de laquelle s'énonce la relation de l'argent et du bonheur chez les personnes des classes dominantes.

4. Conclusion

Nous avons donc mis en évidence dans un premier temps que la probabilité de citer le vocabulaire de l'argent dans la question du bonheur dépendait de dispositions culturelles et sociales relatives à l'argent. L'argent est cité non seulement parce qu'il tend à manquer mais aussi parce que pour les individus qui possèdent le moins de capital culturel, il s'impose comme la principale manière d'exercer une puissance dans le monde. L'analyse factorielle portant sur ces seules personnes enrichit cette première approche en montrant qu'il n'existe pas une seule manière d'articuler demande d'argent et promesse de bonheur. Pour les plus démunis, l'argent fait le bonheur tout seul ou associé avec d'autres biens stéréotypés, parce que son manque présent ou potentiel est une source de souffrance et de malheur. Pour les plus âgés, une demande modeste et modulée d'argent est formulée, comme si sa satisfaction permettait d'éviter que les derniers jours de la vie ne soient troublés. Enfin pour les plus

dominants, l'argent est un moyen qui est mis au service de la vie et de l'action. A part pour les plus démunis, l'argent n'est pas directement le bonheur et il n'est que rarement le dernier terme de des séries téléologiques simmeliennes, il contribue au bonheur mais pas d'une manière indifférenciée, sa contribution à la félicité dépend de la position et des dispositions de ceux qui formulent cette association.

De même qu'il n'y a pas une manière unique d'associer l'argent et le bonheur, de même et à plus fortes raisons, ne doit-il pas y avoir une seule façon de *ne pas* proposer cette liaison. Aussi l'étude de la satisfaction à l'égard de l'argent ne doit pas s'arrêter à l'exploration de la première question et il faut prendre en compte toutes les variables qui ont trait à l'argent dans le questionnaire.

II. Orientation économique et satisfaction sociale

La question ouverte sur le bonheur n'est pas le seul lieu où les enquêtés peuvent parler spontanément – sans y être incité – sur l'argent. D'une part l'on posait aussi aux enquêtés deux questions ouvertes où ils devaient se comparer respectivement à la génération antérieure et à la génération ultérieure (questions n°32-33 et 61-62) – et un nombre important d'enquêtés ont utilisé le vocabulaire de l'argent – ; d'autre part l'on demandait s'ils en parlaient à leur proches (question 49). A cette classe de questions qui permettent de mesurer la centralité de l'argent dans les conversations s'ajoute une classe de questions sur l'orientation vers son acquisition (questions 3, 30-31, 37), et une classe de questions sur l'appréciation des conditions de rémunérations (questions 29, 39.2, 40.1). Ainsi, l'ensemble de ces questions permet de dessiner avec une certaine précision l'espace des orientations relatives à l'argent.

Questions de l'enquête *Bonheur et travail* sur la satisfaction et l'argent.

2. *Qu'est-ce qui pour vous est le plus important pour être heureux ? (Vocabulaire de l'argent)*

3. *Les aspects suivants du travail en général, vous semblent-ils importants ? 3. Avoir un revenu : 1. Oui, 2. Non.*

29. *Compte tenu du travail que vous fournissez, diriez-vous que vous êtes : 1. Très bien payé, 2. Plutôt bien payé, 3. Normalement payé, 4. Plutôt mal payé, 5. Très mal payé.*

30. *Vous impliquez-vous beaucoup dans votre travail professionnel ? 1. Peu 2. Juste ce qu'il faut 3. Beaucoup. 31. Si Beaucoup : 3. Pour gagner plus d'argent.*

32. *Seriez-vous heureux que l'un(e) de vos enfants s'engage dans la même activité que vous ? 1. Oui, 2. Non. 33. Pourquoi ? (Vocabulaire de l'argent)*

37. *Si un travail en cours réclame de rester plus longtemps sur votre lieu de travail : 1. Vous refusez, 2. Vous le faites parce que vous êtes obligé, 3. Vous le faites parce que vous allez récupérer ou serez payé en heures supplémentaires, 4. Vous le faites de plein gré.*

39.2 *Vous arrive-t-il d'éprouver dans votre travail l'impression d'être reconnu à votre juste valeur : 1. Oui, 2. Non.*

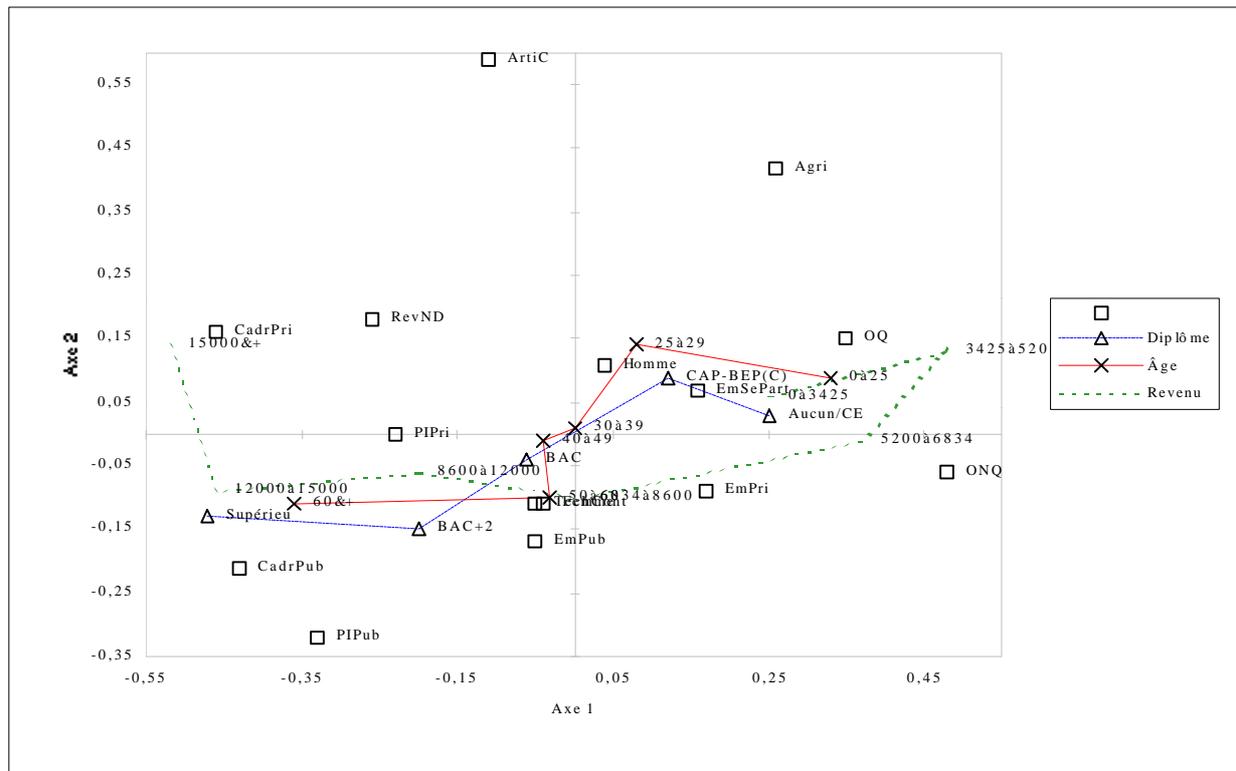
40.1 *Vous arrive-t-il au contraire d'éprouver dans votre travail le sentiment d'être exploité : 1. Oui, 2. Non.*

49. *La semaine dernière, avez-vous parlé avec vos proches de votre travail ? 1. Oui, un peu ; 2. Oui, Beaucoup ; 3. Non, pas du tout. 50. 3. Si Oui, du salaire : 1. Oui, 2. Non.*

61. *Et globalement, pensez-vous que votre situation professionnelle est : 1. Meilleure que celle de votre père/mère lorsqu'il/elle avait votre âge, 2. Équivalente, 3. Moins bonne, 4. Je n'arrive pas à comparer, 0. Sans objet. 62. Pourquoi ? (Vocabulaire de l'argent)*

Plutôt que de multiplier les tableaux croisés et vu le nombre de questions retenues, l'analyse factorielle, parce qu'elle permet de résumer la structure des écarts à l'indépendance de l'ensemble des tableaux croisés possibles et parce qu'elle offre un plan pour la projection de variables n'ayant pas participé à l'analyse, est retenue comme une base de réflexion descriptive et une forme de représentation heuristique.

sud-ouest, les exploités qui refusent l'orientation vers le profit et au sud-est les satisfaits qui dédaignent l'orientation vers le profit.



Graphique n°4 : Analyse factorielle sur l'orientation économique, variables supplémentaires 1.

L'importance de l'axe 1 dans l'analyse de la variance donne à la projection des variables tant actives que supplémentaires un caractère longiligne. Les trois grandes hiérarchies économiques fortement corrélées que sont le revenu, le diplôme et l'âge se projettent le long de l'axe 1 parallèlement à la distribution de la satisfaction procurée par le revenu du travail dans l'espace des variables actives.

La grille des CS qui comporte des catégories relativement différenciées non seulement par le volume de capital mais aussi par sa structure, permet une meilleure compréhension de l'axe des ordonnées.

Les CS d'indépendants, qui ne travaillent pas pour un salaire horaire dans un cadre collectif mais pour leur compte, s'investissent beaucoup dans leur travail pour gagner plus d'argent plus souvent que les autres (même s'ils n'y trouvent pas particulièrement du bonheur comme nous l'avons montré dans la première partie). La différence d'orientation économique entre les différentes CS n'est pas seulement due à la différence du mode de rémunération. Les cadres et les professions du public qui exercent souvent des métiers vocationnels (infirmière, instituteur, curé pour les professions intermédiaires et professeurs, chercheurs, artistes pour les « cadres du public ») et manipulent des biens publics (le savoir, le pouvoir, et les corps) et semble

s'orienter vers le bien public qui ne se laisse pas sans violence et immoralité réduire à des valeurs monétaires¹⁸. A l'opposé les cadres du privé, les artisans commerçants manipulent des biens privés (les choses). L'évaluation monétaire de leurs activités économiques n'est pas seulement le mode normal et légal de rémunération. Il est aussi un mode moral d'évaluation des activités économiques¹⁹. Comme le montre Max Weber, l'accumulation monétaire des premiers commerçants de l'âge capitaliste était aussi un signe de moralité au travail.

La différenciation des classes dominantes et des classes moyennes en fonction de la structure du capital était déjà connue. Par contre, la différenciation des classes populaires selon un même schéma peut apparaître plus surprenante. Dans *La Distinction*, les dominés, dominés dans les deux hiérarchies apparaissent comme un tout indifférencié²⁰. Jan CC. Rupp, dans son article « Les classes populaires dans un espace social à deux dimensions », « propose de remplacer la notion spécifique de volume de capital [économique et culturel] par la notion plus générale de volume de l'investissement économique et culturel »²¹. Les ouvriers qui se différencient peu dans leur commune absence de capital peuvent par contre se différencier par la nature de l'investissement. Jan Rupp montre que sous cet angle-là, en comparant les types de loisirs, de vacances, de rapport à l'école, les dockers à fort investissement économique et les ouvriers du livre à fort investissement culturel occupent des positions polaires.

Les données utilisées ici ne permettent pas vraiment de mesurer un phénomène du même ordre. Mais on peut voir que les ouvriers qualifiés se caractérisent par leur forte orientation économique. S'ils s'estiment mal payés, ils parlent souvent d'argent, non seulement ils parlent de leur salaire avec leur proches mais aussi quand ils doivent se comparer avec leurs enfants ou lorsqu'ils sont invités à développer leur conception du bonheur. Et plus souvent que les autres, ils font des heures supplémentaires pour pouvoir récupérer leur équivalent en monnaie ou en temps libre (la question, malheureusement, ne permet pas de différencier les deux cas, assez différents du point de vue de l'orientation économique au travail). Au contraire, les ouvriers non-qualifiés, également insatisfaits quant à leur salaire, se différencient des ouvriers qualifiés

¹⁸ Cf. sur ce point Simmel, le chapitre « L'équivalent monétaire des valeurs personnelles », *Op. Cit.*

¹⁹ On voit donc que même si les artisans commerçants ne se caractérisent pas par une propension à mentionner le vocabulaire de l'argent comme source possible du bonheur, ils se caractérisent par contre par l'orientation privilégiée de leur travail vers les chances de gains. Ceci confirme l'idée que l'argent agisse comme véritable tourment.

²⁰ A la différence des deux autres classes, aucune analyse factorielle ne leur est consacrée. Cette indifférenciation de la classe populaire est sans doute le résultat du parti pris scolaire des questions de l'enquête.

²¹ Rupp (Jan C. C.), 1995, « Les classes sociales dans un espace social à deux dimensions », *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, n°109, Octobre 1995, p. 93.

en exprimant cette insatisfaction en des termes plus politiques et moraux. Ils se sentent plutôt exploités et ne se sentent pas estimés à leur juste valeur. Si on peut parler ici d'investissement économique pour les ouvriers qualifiés, les ouvriers non-qualifiés se caractérisent plutôt par leur orientation politique. Comme le montrent les textes de Michel Pialoux et Stéphane Beaux sur les ouvriers spécialisés de Sochaux²², leur statut et leur travail sont tellement dévalorisés que les ouvriers – au moins les plus anciens – ne peuvent trouver de fierté que dans une culture collective du refus (défauts volontaires, culture collective, etc.). Ici, la fierté des ouvriers non-qualifiés serait, quand on leur propose des heures supérieures, et qu'ils ne sont pas obligés de les faire, de les refuser.

2. Orientation économique et structure du capital

Le parallélisme de la projection des hiérarchies de diplôme et de revenu pourrait faire croire que la différence d'orientation économique des diverses CS à volume de capital équivalent n'est pas tant le fruit de la différence de composition du capital que de la différence de conditions et de contrats de travail. Dans cette deuxième perspective, les CS seraient plus l'objectivation statistique de différents modes d'incitation au travail que celle de la différence de conformation de l'habitus. Ainsi, la rémunération aux pièces ou à la tâche pour les indépendants, la relative importance financière des heures supplémentaires pour les ouvriers qualifiés, voire même la différence d'intérêt du travail (ou de « désutilité » du travail pour reprendre le vocabulaire des économistes) qui pousse à mettre en avant ou non le facteur monétaire comme le principal motif de son accomplissement, seraient les données objectives qui pousseraient les individus à se positionner sur tel ou tel cadran du graphique.

De tels arguments ont sans doute leur part de vérité, mais nous pensons que la différence de conditions de travail n'explique pas tout, et nous rejetons l'idée que l'individu, d'un calcul optimal des peines et des plaisirs objectifs, des incitations et des désincitations, puisse déduire son degré d'orientation économique au travail. Au contraire, nous pensons que l'orientation économique dépend de la rencontre de dispositions économiques, résultats de l'incorporation de manières de penser, de l'accumulation de capital économique et culturel, et des conditions de travail réellement offertes.

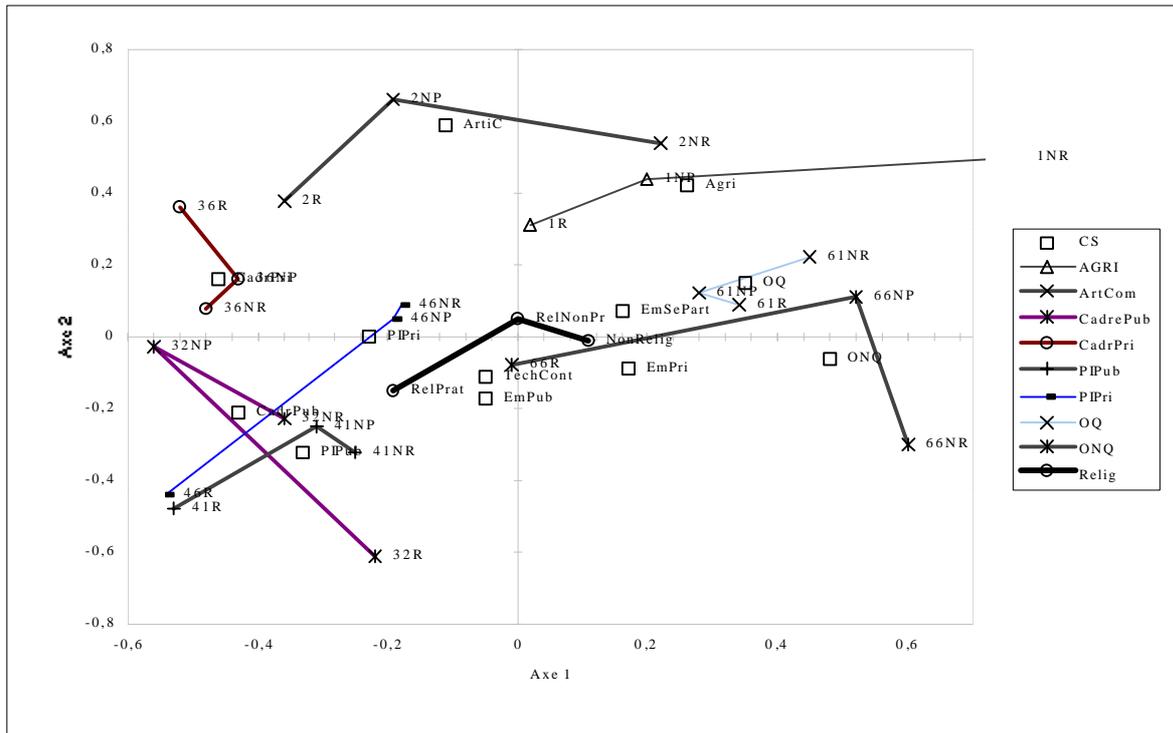
Il est souvent difficile de départager deux hypothèses comportementales différentes, surtout comme c'est souvent le cas, lorsqu'elles prétendent décrire les mêmes phénomènes objectifs (le

²² Pialoux (Michel), Beaud (Stéphane), « Permanents et temporaires » ; Pialoux (Michel), « Le vieil ouvrier et la nouvelle usine », *La misère du Monde*, Seuil, 1993.

présent des conditions objectives et des formes de socialisation culturelles passées nous rejoignons ici la préoccupation sociologique des pères fondateurs, lesquels, pris dans la concurrence avec certaines formes de développement de la discipline économique, ont essayé de retracer la genèse des comportements économiques. Ainsi parmi les phénomènes culturels susceptibles de déterminer les rapports avec l'activité économique, Max Weber a isolé les phénomènes religieux et a établi une interrelation entre les modes d'acquisition des biens de salut et les modes d'acquisition des biens sur terre : « L'influence d'une religion sur **la conduite de vie** et, en particulier, les conditions préalables d'une renaissance diffèrent beaucoup selon la *voie* du salut-délivrance et – les deux choses étant intimement liées – selon la qualité psychique de la possession du salut qui est recherchée »²³.

Les enquêtes par questionnaires de l'INSEE, en raison des contrôles exercés par la CNIL ne permettent pas d'avoir une approche très précise des différents modes de salut-délivrance. En effet les informations sur la religion sont obtenues ainsi : « Quelle est votre situation actuelle vis-à-vis de la religion ? Vous avez : 1. Ni sentiment d'appartenance ni pratique, 2. Un sentiment d'appartenance sans pratique, 3. A la fois sentiment d'appartenance et pratique, 9. Ne sait pas ou ne veut pas répondre. » On compte en France, environ quatre millions de musulmans, un million de protestants et un million de juifs au sens large (quel que soit le degré de pratique). Le reste de la population est soit catholique soit sans religion. À défaut de pouvoir différencier les conséquences de l'appartenance aux diverses communautés, l'on considérera que le sentiment religieux ici mesuré est un sentiment d'appartenance à l'Église catholique.

²³ Max Weber, *Sociologie des religions*, p. 177. Comme souvent chez Max Weber, la conduite de vie est entendue dans son sens économique.



Graphique n°6 : Analyse factorielle sur l'orientation économique, variables supplémentaires 3.

Sur le premier axe de l'analyse factorielle, l'effet de l'intensification de la pratique religieuse, toutes catégories sociales confondues, entraîne une augmentation de la satisfaction. Ainsi, comme Marx l'avait déjà remarqué « la religion est la théorie générale de ce monde, son compendium encyclopédique, sa logique sous une forme populaire, son *point d'honneur* spiritualiste, son enthousiasme, sa sanction morale, son complément cérémoniel, son universel motif de consolation et de justification »²⁴. A ce premier effet de diminution du sentiment de l'exploitation avec l'augmentation de la pratique religieuse se surajoute un deuxième effet d'orientation différenciée vers le profit : les religieux non pratiquants s'orientent plus vers le profit que les irréligieux et a fortiori que les religieux pratiquants.

L'absence de sentiment religieux et encore plus l'athéisme a historiquement une signification politique. Le refus d'adopter la vision religieuse du monde traduit souvent une position politique de gauche et une défiance à l'égard des institutions qui assurent l'imposition de l'ordre légitime, que ce soit les institutions religieuses proprement dites ou les institutions économiques – le marxisme en général et le PCF ont longtemps fait de la lutte contre la domination religieuse une propédeutique à la lutte contre la domination économique. Aussi l'irréligion, est-elle associée à la fois à un fort sentiment d'insatisfaction et à une orientation économique qui refuse la perspective de l'enrichissement individualiste.

²⁴ Karl Marx, *Pour une critique de la philosophie du droit de Hegel. Introduction, Oeuvres III. Philosophie*, Gallimard, La Pléiade, p. 383.

La religion catholique incite chacun à prendre l'ordre économique légal pour un ordre légitime et à trouver dans l'attente du salut des motifs de satisfaction. Aussi, les religieux sont-ils les plus satisfaits. La religion catholique a cependant, contrairement à la religion protestante calviniste, la caractéristique de ne pas inciter tellement à une conduite de vie individualiste et rationnelle. En effet puisque le mode d'accès au salut-délivrance ne dépend pas de la prédestination divine, dont il faut chercher les signes de confirmation individuelle par une vie éthique irréprochable et par une conduite de vie toute investie dans la profession-vocation, mais de la grâce distribuée par une voie médiate, tant par l'institution que par l'héroïsme religieux des virtuoses, la pratique religieuse, comme l'amour divin des paraboles bibliques, ne rentre pas dans les cadres de la stricte comptabilité individualiste économique. Les plus religieux sont ainsi amenés à obtenir le salut non seulement pour eux-mêmes mais aussi pour les autres. De même que leur acquisition des biens de salut échappe à une comptabilité strictement économique, de même leur conduite de vie au travail ne peut se subordonner uniquement aux impératifs de la recherche pure et simple du gain monétaire.

Les religieux non-pratiquants se trouvent dans une situation intermédiaire. Les rudiments de la croyance religieuse les aident à supporter leur condition et ils se déclarent plus satisfaits que les irréligieux. Mais ni la pratique religieuse, ni l'humeur anti-institutionnelle des athées ne viennent les détourner de l'accumulation individuelle du gain monétaire. Cette catégorie est donc celle des trois dont les membres s'orientent le plus vers le profit monétaire.

Comme la coordonnée des variables supplémentaires sur le plan est un simple barycentre (une moyenne) des coordonnées des individus détenteurs de la caractéristique, la position des points, n'est pas une position « toutes choses égales par ailleurs » et les effets mis en évidence au-dessus pourraient être dus uniquement à la répartition sociale des pratiques religieuses. Pour confirmer les effets dégagés, et pour connaître la déclinaison de ces effets pour différents groupes, les diverses modalités de la pratique religieuse ont été projetées pour chaque CS.

Le triangle de la religiosité se reproduit et se déplace d'un groupe à l'autre, en conservant son allure générale notamment pour les ouvriers non qualifiés, les artisans commerçants, les professions intermédiaires du public et les agriculteurs. Pour certains groupes (ouvriers qualifiés, professions intermédiaires du privé), l'orientation vers le profit des irréligieux est un peu plus élevée que celle des non-pratiquants, pour d'autres comme les ouvriers qualifiés et les cadres du public, la satisfaction des religieux non-pratiquants est supérieure à celle des religieux pratiquants. Un point commun concerne cependant l'ensemble des groupes sociaux :

la pratique religieuse contribue à une moindre orientation vers le profit, sauf pour les cadres du privé !

Tout se passe donc comme si les religieux pratiquants cadres du privé, contrairement aux autres religieux pratiquants plus conformes aux préceptes du catholicisme, avaient une éthique religieuse de type protestant. Même si les protestants sont historiquement surreprésentés au sein des professions libérales²⁵, cette surreprésentation n'est pas suffisante – sauf miracle du sondage par grappe – pour modifier sensiblement la confession religieuse du groupe. Cette spécificité doit être éclairée par l'opposition des deux fractions de la classe dominante pour l'imposition de l'idéologie dominante en matière économique et religieuse (les dominants de la classe dominante objectivés grossièrement par la catégorie cadres du privé ainsi définie et les dominés de la classe dominante objectivés imparfaitement par la catégorie cadres du public). Les virtuoses de l'institution religieuse qui définissent la doxa religieuse font ici partie des professions intermédiaires du public (CS44) ou des cadres de la fonction publique (évêques). Ils tiennent en main l'institution religieuse et réussissent à orienter la plupart des fidèles non pas tellement vers une conduite économique irrationnelle mais plutôt vers une perception de la conduite de vie où l'intérêt économique réel passe après l'intérêt spirituel, c'est-à-dire après une production - distribution de la grâce qui ne rentre pas dans les cadres stricts de la pareto-optimalité.

Tout se passe comme si les cadres du privé, classe qui domine la vie économique et qui affiche son autonomie à l'égard des institutions d'état, avaient poursuivi cette autonomisation dans la sphère religieuse. Soucieux de mettre en accord les pratiques économiques et spirituelles, les cadres du privé pratiquants assez engagés dans une desintermédiation religieuse sont alors capables de mettre en œuvre de leur propre chef cette transmutation des valeurs et d'adopter une éthique religieuse²⁶ où le gain monétaire n'est plus le signe de cupidité mais devient au contraire celui de la moralité.

Alors que Max Weber avait montré, dans *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, que le protestantisme calviniste en favorisant une conduite de vie rationnelle était la doctrine

²⁵ Les cadres du privé contiennent ici les chefs d'entreprises, les professions libérales, les cadres administratifs et commerciaux d'entreprises et les ingénieurs et cadres techniques d'entreprises, cf. Annexes, La grille de CS utilisée.

²⁶ On ne peut connaître ici la teneur de la doctrine religieuse qui soutient cette réévaluation de l'orientation vers le profit. Il peut s'agir peut-être d'une nouvelle forme de prédestination à la manière des protestants calvinistes mais aussi d'un libre-arbitre rationalisé où l'acquisition de la grâce est la conséquence directe des actions morales et immorales. Il ne s'agit pour l'instant que d'hypothèses qui demanderaient à être confirmées par d'autres sources.

religieuse la plus favorable au développement du capitalisme, nous montrons ici que les classes dominantes de la société capitaliste ont développé une éthique religieuse, au sein d'un groupe très largement catholique, qui se rapproche le plus de l'éthique protestante. Ceci permet d'enrichir la nature des affinités électives qui s'établissent entre la bourgeoisie capitaliste et le protestantisme.

4. Un test sur la spécificité des cadres du privé religieux

Un tel développement peut reposer sur un effet médiocre ou précaire, lié à d'autres causes. En effet la faiblesse de l'effectif des cadres du privé religieux pratiquants limite un peu la portée de la démonstration. Dans l'enquête, il n'y a que 36 cadres du privé religieux-pratiquants, et parmi ceux-ci 12 seulement s'impliquent beaucoup dans leur travail pour gagner beaucoup d'argent. On atteint donc là les limites de la taille de l'échantillon et cet effet demanderait à être confirmé par d'autres enquêtes ou d'autres méthodes.

S'implique beaucoup pour gagner plus	Non	Oui
Cadres du privé Religieux-Pratiquants	24	12
Autres Cadres du privé	190	57

Tableau n°8 : Nombre de cadres du privé qui déclarent ou non s'impliquer beaucoup dans leur travail professionnel pour gagner plus d'argent en fonction de la religion.

En outre, il est possible que cet effet ne soit pas dû à la pratique religieuse elle-même mais à une variable cachée qui explique à la fois la différence de pratique et la différence d'orientation économique. Pour vérifier si tel était le cas, nous avons procédé à une régression logistique sur la variable qui contribue le plus au deuxième axe de l'analyse factorielle à savoir le fait de s'impliquer beaucoup dans son travail pour gagner beaucoup d'argent.

Tableau n°9 : Probabilité brute et nette de s'impliquer beaucoup dans leur travail professionnel pour gagner plus d'argent.

Variables et modalités	% Brut	Proba Nette	Paramètres	Pr > Chi-Square
Constante	16%	+14% ***	-1,7825	0,0001
Diplôme : Aucun/CE	17%	+7% *	0,4698	0,0704
CAP/BEP	19%	+5% p	0,3463	0,1504
BEPC	17%	+6% p	0,4494	0,119
Bac Technique	21%	+7% p	0,4842	0,1098
Bac Général	17%	+7% *	0,5043	0,0586
Bac+2	12%	+2% d	0,1341	0,5995
<i>Supérieur</i>	<i>12%</i>	<i>réf</i>		
Salaire : 0 à 5200 F/mois	16%	+1% d	0,0583	0,797
5200 à 6834 F	16%	+1% d	0,0827	0,7069
6834 à 8600 F	13%	-1% d	-0,0581	0,7874
8600 à 12000 F	16%	+4% p	0,2976	0,124
12000 F & +	17%	<i>réf</i>		
Salaire ND	30%	+3% p	0,2407	0,333
CS : Agricult.	50%	+27% ***	1,451	0,0001

Artisans Comm	53%	+27%	***	1,4267	0,0001
Cadres du Pub.	4%	-12%	***	-1,8218	0,0001
Cadres du Privé Pratiquants Religieux	33%	+20%	**	1,1541	0,0097
<i>Autres Cadres du Privé</i>	23%	<i>réf</i>			
Prof Inter. du Public	4%	-12%	***	-1,9145	0,0001
Prof. Inter. du Privé	21%	-1%	d	-0,0858	0,7535
Techniciens Contremait.	14%	-7%	*	-0,7545	0,0163
Employé du Public	7%	-10%	***	-1,4079	0,0001
Employé du Privé	12%	-7%	**	-0,7687	0,0054
Employé Service Partic.	9%	-8%	*	-0,8996	0,0201
Ouvriers Qualifiés	18%	-5%	*	-0,5114	0,062
Ouvriers non Qualifiés	13%	-7%	*	-0,7565	0,0134
Âge : 18 à 24 ans	13%	-1%	d	-0,0845	0,7823
25 à 29 ans	20%	+10%	***	0,662	0,0005
30 à 39 ans	18%	+3%	*	0,2378	0,0906
<i>40 à 49 ans</i>	16%	<i>réf</i>			
50 à 59 ans	13%	-5%	*	-0,4465	0,0133
60 ans & plus	16%	-6%	p	-0,5604	0,1405
Sexe : Homme	21%	<i>réf</i>			
Femme	12%	-4%	**	-0,3857	0,0032
Type de Ménage : Seul	14%	+0%	d	0,0342	0,8532
Couple Sans Enfant	17%	+2%	p	0,1815	0,3047
<i>Couple 1Enfant</i>	16%	<i>réf</i>			
Couple 2 Enfants	18%	+1%	d	0,1024	0,5398
Couple>2Enf	19%	+4%	p	0,2632	0,2033
Famille Monoparentale	14%	+3%	p	0,226	0,3293
Religion : Non Religieux	16%	<i>réf</i>			
Religieux Non Pratiquants	18%	+0%	0	0,00475	0,97
Religieux Pratiquants	13%	-5%	*	-0,447	0,0374
Religieux ND	17%	-1%	d	-0,0887	0,7606
Cat. Comm : Rurale	16%	+1%	d	0,1037	0,5319
<20 000 hab.	16%	+3%	p	0,2194	0,212
20à100000 hab	17%	+6%	**	0,4058	0,0028
<i>>100 000 hab.</i>	13%	<i>réf</i>			
Actif : Normal	17%	<i>réf</i>			
Temporaire	11%	-1%	d	-0,127	0,6022

Concordant	76,80%
Chi-Square	409 avec 41 DF
N	2926

La régression confirme un certain nombre d'effets que nous avons déjà mis en évidence à partir de l'analyse factorielle, à savoir l'importance de la classe d'appartenance en matière d'orientation économique. Elle met en outre en évidence la plus grande orientation vers le profit des hommes relativement aux femmes, des jeunes relativement aux vieux, et des habitants des villes moyennes relativement à ceux des grandes villes.

L'effet global de la religion pour l'ensemble des enquêtés est bien significativement conforme à celui que nous avons établi à partir de l'analyse factorielle. Toutes choses égales par ailleurs la pratique religieuse entraîne une diminution de 5 points de l'orientation vers le

profit par rapport aux groupes des irréligieux. Même si l'effet de l'appartenance religieuse sans pratique n'est pas tellement significatif sur l'orientation économique, il est conformément à l'analyse factoriel légèrement positif.

Pour tester plus particulièrement l'effet de la pratique religieuse des cadres, nous avons créé en sus de l'introduction de la pratique religieuse pour l'ensemble des personnes, deux groupes de cadres, les cadres du privé pratiquants religieux et les autres cadres du privé. On procède ensuite au test suivant, on teste l'hypothèse nulle « les cadres du privé religieux pratiquants sont moins enclins à s'impliquer beaucoup dans leur travail pour gagner beaucoup d'argent que les autres cadres du privé » contre l'hypothèse alternative « les cadres du privé religieux pratiquants sont plus enclins à s'impliquer beaucoup dans leur travail que les autres cadres du privé ».

Formellement :

$$H_0 : b_1 \leq 0$$

$$H_A : b_1 > 0$$

Dans la régression,

$$\hat{b}_1 = 1,1541 \text{ et } \hat{SE}_1 = 0,446, \text{ paramètre et écart type des cadres religieux pratiquants}$$

La probabilité de refuser H_0 à tort est de $T((\hat{b}_1 - 0)/\hat{SE}_1) = 0,00486$, où T est une loi de Student à 2885 degrés de liberté. On rejette donc sans difficulté l'hypothèse selon laquelle les cadres du privé religieux pratiquants seraient moins enclins que les cadres du privé à s'orienter vers le profit.

Conclusion

On aurait pu penser, à la suite de Weber, que l'un des effets du développement de l'économie capitaliste est de rationaliser et d'uniformiser le rapport des agents aux objets de l'activité économique. En partant de l'interrogation d'un dicton populaire (« l'argent ne fait pas le bonheur »), on a pu montrer ainsi que l'éthique économique des agents reste diversifiée et différenciée et qu'elle est loin de se fondre avec la seule éthique économique utilitariste de la communauté de marché²⁷. En effet, la diversité du rapport à l'argent rencontrée dans cette étude ressemble à celle que l'on trouve lorsque l'on étudie le rapport aux objets culturels. Les attitudes à l'égard de l'argent, objet central de l'activité économique, ne se différencient pas seulement en fonction des seules contraintes de position (et parmi celles-ci la contrainte

budgétaire), mais au contraire elles se différencient en fonction des dispositions, du passé incorporé des agents. Parmi ces dispositions, le poids de la religion, sans doute moindre que lors des débuts du capitalisme, est loin d'être nul et il renforce avec ses effets propres ceux dus à l'appartenance de classe.

Annexes

1. Aides à l'interprétation de la première analyse factorielle

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENTAGE	POURCENTAGE CUMULE
1	0,4009	4,92	4,92
2	0,3189	3,92	8,84
3	0,3044	3,74	12,57
4	0,27	3,32	15,89
5	0,2582	3,17	19,06

1. Variables actives

	COORD1	COORD2	CTR1	CTR2	CO2/1	CO2/2	Masse	Disto
-	-0,27	0,21	0,1	0,1	0	0	0,007	28,58
A	0,72	0,61	1,1	1	0,04	0,03	0,009	12,16
AMOUR	-1,42	0,41	6	0,6	0,16	0,01	0,012	12,29
ARGENT	-0,75	-0,05	14,4	0,1	0,51	0	0,104	1,1
ASSEZ	0,62	-1,06	0,4	1,6	0,01	0,04	0,004	28,03
AVEC	0,83	0,17	0,9	0	0,04	0	0,005	18,55
AVOIR	0,44	-0,34	2,7	2	0,11	0,06	0,055	1,82
BIEN	0,64	0,12	1,1	0	0,04	0	0,011	10,29
BON	0,75	-1,42	0,5	2,4	0,02	0,06	0,004	31,51
BONHEUR	-0,31	0,75	0,1	0,5	0	0,01	0,003	44,07
BONNE	0,41	-0,45	0,5	0,7	0,02	0,02	0,012	8,89
C	0,78	1,19	0,9	2,6	0,04	0,1	0,006	14,6
CA	0,76	1,28	0,3	1,1	0,01	0,03	0,002	49,69
CE	0,99	1,8	1	4,3	0,05	0,17	0,004	18,52
COUPLE	-0,02	-0,02	0	0	0	0	0,006	16,56
D	0,46	-0,75	1,6	5,3	0,06	0,15	0,029	3,7
DANS	0,31	0,01	0,2	0	0,01	0	0,007	14,19
DE	0,09	0,1	0,1	0,2	0	0,01	0,051	2,01
DES	0,98	0,44	3,5	0,9	0,1	0,02	0,015	9,58
DU	0,1	-0,25	0	0,2	0	0,01	0,012	9,02
EN	0,71	0,15	1,4	0,1	0,07	0	0,012	7,52
ENFANTS	0,18	0,68	0,1	1,2	0	0,03	0,008	14,12
ENTENTE	-0,27	-0,37	0,1	0,3	0	0,01	0,006	17,37
EST	0,79	1,06	1,1	2,5	0,05	0,1	0,007	11,74
ET	-0,14	-0,12	0,2	0,2	0,01	0,01	0,054	1,77
ETRE	0,7	0,21	1,7	0,2	0,05	0	0,014	9,14
FAIRE	1,12	1,12	1,1	1,4	0,04	0,04	0,004	29,11
FAMILIALE	-0,38	-0,51	0,1	0,2	0	0,01	0,003	40,25
FAMILLE	-0,21	-0,09	0,2	0	0,01	0	0,018	6,9
FAUT	0,79	1,15	0,5	1,3	0,02	0,05	0,003	26,92

²⁷ Max Weber, *Économie et société II*, « La communauté de marché », p. 400.

FINANCIERS	0,61	0,38	0,4	0,2	0,01	0,01	0,004	28,39
GAGNER	1,26	-0,44	0,9	0,1	0,02	0	0,002	76,66
HEUREUX	0,72	0,7	0,3	0,3	0,01	0,01	0,002	36,29
IL	0,8	1,12	0,8	2	0,04	0,08	0,005	15,54
JE	0,73	1,73	0,4	2,6	0,01	0,08	0,003	37,07
L	-0,94	0,26	21	2,1	0,59	0,05	0,094	1,52
LA	-0,49	-0,01	4,5	0	0,18	0	0,074	1,38
LE	-0,2	0,25	0,2	0,4	0,01	0,01	0,019	6,27
LES	0,27	0,8	0,3	2,8	0,01	0,05	0,014	13,11
MENAGE	0,04	-0,44	0	0,1	0	0	0,002	39,07
MES	-0,01	1,14	0	1,1	0	0,02	0,003	53,5
MINIMUM	0,51	-0,89	0,2	0,7	0,01	0,02	0,003	38,81
MOYENS	0,71	0,33	0,6	0,2	0,02	0	0,005	23,29
N	0,98	1,75	0,6	2,4	0,03	0,1	0,002	31,82
NE	0,79	0,81	0,9	1,2	0,04	0,04	0,006	15,72
ON	0,84	1,07	1,3	2,6	0,05	0,08	0,007	14,6
PAS	0,77	0,9	1,5	2,6	0,06	0,08	0,01	9,62
PEU	0,5	-1,41	0,6	5,7	0,02	0,15	0,009	13,37
PLUS	0,84	-1,09	1,2	2,5	0,03	0,06	0,007	21,11
POUR	0,63	-0,42	2	1,1	0,09	0,04	0,02	4,58
POUVOIR	0,76	-0,1	0,5	0	0,02	0	0,003	29,04
QU	1,08	1,53	0,8	2	0,03	0,07	0,003	35,92
QUE	0,74	1,21	0,9	3,1	0,05	0,13	0,007	11,27
QUI	0,45	0,38	0,2	0,2	0,01	0	0,004	31,2
REVENU	0,82	-1,53	0,6	2,4	0,02	0,05	0,003	43,28
REVENUS	0,59	-0,04	0,8	0	0,02	0	0,009	19,73
S	0,77	0,63	0,5	0,4	0,02	0,02	0,004	25,52
SA	0,97	0,38	1	0,2	0,04	0,01	0,004	22,43
SALAIRE	1,26	-1,9	1,3	3,7	0,03	0,07	0,003	54,1
SANTE	-0,5	-0,1	4,3	0,2	0,18	0,01	0,069	1,42
SE	1,02	-0,19	0,6	0	0,03	0	0,002	41,01
SON	0,73	0,02	0,3	0	0,01	0	0,003	60,56
SOUS	1,5	2,17	2,6	6,9	0,05	0,1	0,005	48,8
SUFFISAMMENT	0,72	-0,88	0,4	0,7	0,01	0,02	0,003	43,4
TOUT	0,61	1,07	0,4	1,4	0,02	0,05	0,004	23,71
TRAVAIL	-0,12	-0,29	0,1	0,7	0	0,02	0,025	4,77
UN	0,62	-1,18	2,8	12,6	0,09	0,32	0,029	4,38
UNE	0,36	-0,45	0,5	1	0,02	0,03	0,016	7,48
VIE	0,2	-0,15	0,1	0,1	0	0	0,011	9,17
VIVRE	0,7	-0,58	1,7	1,5	0,06	0,04	0,014	7,84
Y	0,48	1,1	0,1	0,9	0,01	0,03	0,002	36,53

2. Variables supplémentaires

IDEN	LIBELLE	EFF,	P,ABS	Axe 1	Axe 2	VTEST1	VTEST2	DISTO,
REL1	SansReligion	303	1959	-0,09	0,1	-4,6	5,1	2,71
REL2	RelNonPrat	547	3906	0,02	-0,05	2,2	-5	0,86
REL3	RelPrat	154	1181	0,06	-0,03	2,3	-1,1	5,15
RELND	RELND	37	214	0,04	0,25	0,7	3,7	32,93
Sex1	Homme	494	3311	0,03	-0,03	2,1	-2,1	1,19
Sex2	Femme	547	3949	-0,02	0,02	-2,1	2,1	0,84
AGE1	<25ans	61	400	-0,18	-0,07	-3,8	-1,4	17,15
AGE2	25-29ans	111	765	-0,19	0,11	-5,5	3,1	8,49
AGE3	30-39ans	236	1586	-0,08	0	-3,6	0	3,58

AGE4	4049ans	255	1751	-0,06	0,08	-3,1	3,9	3,15
AGE5	5059ans	179	1345	0,16	-0,04	6,4	-1,5	4,4
AGE6	>60ans	199	1413	0,17	-0,11	7,2	-4,4	4,14
CS10	Agri	38	275	-0,11	-0,41	-1,8	-6,9	25,4
CS20	ArtiCom	52	386	0,17	0,15	3,5	3	17,81
CS32	CadrPub	21	149	0,44	0,29	5,4	3,6	47,72
CS36	CadrPri	51	364	0,25	0,04	4,8	0,8	18,95
CS42	PIPub	69	526	0,22	0,04	5,2	1	12,8
CS46	PIPri	51	361	-0,02	0	-0,4	-0,1	19,11
CS47	TechCont	43	308	0,22	-0,04	4	-0,7	22,57
CS51	EmpPub	119	806	-0,09	0,17	-2,6	5	8,01
CS54	EmpPri	136	1014	-0,07	-0,04	-2,3	-1,3	6,16
CS56	EmpSerPat	65	488	0,1	-0,03	2,2	-0,6	13,88
CS61	OQ	192	1287	-0,03	-0,02	-1,3	-1	4,64
CS66	ONQ	158	986	-0,14	-0,05	-4,8	-1,9	6,36
CSND	CSND	46	310	-0,32	-0,02	-5,7	-0,4	22,42
Dip1	SsDiplo/Ce	404	2640	-0,01	-0,06	-0,9	-4	1,75
Dip2	BEP(C)/CAP	382	2804	-0,03	0,03	-1,9	1,9	1,59
Dip3	BacTec	54	327	-0,22	-0,19	-4,2	-3,4	21,2
Dip4	BacGen	68	480	0,16	0,05	3,7	1,1	14,13
Dip5	Bac+2	76	585	0,11	0,14	2,8	3,5	11,41
Dip6	Superieur	53	407	0,16	0,1	3,3	2,1	16,84
DIPND-	DipND	4	17	-1,24	0,17	-5,1	0,7	426,06
Rev1	<60KF	122	908	0,08	-0,07	2,4	-2,2	7
Rev2	60-80KF	116	775	-0,02	-0,13	-0,6	-3,7	8,37
Rev3	80-100KF	121	859	0,15	0,23	4,6	7,2	7,45
Rev4	100-120KF	136	928	0,01	0	0,4	-0,1	6,82
Rev5	120-150KF	162	1077	-0,16	-0,08	-5,5	-2,7	5,74
Rev6	150-180KF	124	884	-0,01	-0,09	-0,2	-2,9	7,21
Rev7	180-240KF	116	814	-0,1	0,12	-3,1	3,5	7,92
Rev8	>240KF	107	781	0,1	0,04	3,1	1,1	8,3
RevND	RevND	37	234	-0,06	0,01	-1	0,2	30,03
Que1	ActifCDI	562	3962	-0,02	0,04	-2	3,7	0,83
Que2	ActifCDD	63	447	0,13	0,02	2,8	0,5	15,24
Que3	Chomeur	111	715	-0,13	0,14	-3,6	4	9,15
Que4	Retraite	199	1427	0,2	-0,15	8,3	-6,3	4,09
Que5	Foyer	106	709	-0,23	-0,08	-6,4	-2,3	9,24
Rar1	Argent/Parents	144	1010	-0,02	0,06	-0,7	2	6,19
Rar2	NArgentParents	436	3131	0,01	0,03	0,7	2,1	1,32
RARND	RARND	461	3119	0	-0,05	-0,1	-3,5	1,33
Par1	Argent/Enfant	110	782	-0,06	0,02	-1,8	0,6	8,28
Par2	NArgent/Enfant	727	5159	0,04	-0,01	4,9	-1,6	0,41
PARND	PARND	204	1319	-0,11	0,03	-4,3	1,4	4,5
Men1	Seul	159	1194	0,27	0,07	10	2,5	5,08
Men2	CoupSsEnf	277	2028	0,02	-0,15	1,2	-7,8	2,58
Men3	Coup1Enf	205	1333	-0,01	0,09	-0,4	3,6	4,45
Men4	Coup2Enf	161	1077	-0,21	0,02	-7,6	0,8	5,74
Men5	Coup>2Enf	125	847	-0,15	0,08	-4,6	2,3	7,57
Men6	Mono&Aut	114	781	0,01	0,01	0,3	0,4	8,3

2. Aides à l'interprétation de la deuxième analyse factorielle

N°	VAL.PR.	DIFF.	PCT	CUM
1	0,1940	,	12,95	12,95
2	0,1202	0,0739	8,02	20,97
3	0,1126	0,0075	7,52	28,49
4	0,1061	0,0065	7,08	35,57

1. Variables actives

VARIABLE	MODALITE	CONT R	POIDS	COORD 1	CTR1	RCTR1	CO2/1	QLT/1	V,TES T/1	CTR 2	RCTR 2	CO2 2	QLT 2	V,TES T 2
HTTARG	VocArgBonh	5,26	2,11	0,56	3,3	11	8,2	8,2	15,38	5,8	7	8,9	17,1	15,99
	NHTtarg	1,4	7,89	-0,15	0,9	17	8,2	8,2	-15,38	1,6	14	8,9	17,1	-15,99
PTTARG	NPTtarg	0,45	9,33	-0,09	0,4	19	11,7	11,7	-18,35	0,3	23	4,8	16,5	-11,77
	VocArgEnf	6,23	0,67	1,28	5,6	8	11,7	11,7	18,35	3,7	9	4,8	16,5	11,77
RTTARG	NRTtarg	1,32	8,03	0	0	25	0	0	0,47	0,7	19	4,2	4,2	-11,01
	VocArgPar	5,36	1,97	-0,02	0	24	0	0	-0,47	2,8	10	4,2	4,2	11,01
_ASPEC3	AspRev	0,13	9,81	0,01	0	23	0,7	0,7	4,41	0,2	25	11,5	12,1	18,15
	NAspRev	6,55	0,19	-0,59	0,3	20	0,7	0,7	-4,41	9,3	3	11,5	12,1	-18,15
_IPOURQ3	BcpArg	5,56	1,66	0,17	0,3	21	0,6	0,6	4,14	26,8	1	38,6	39,2	33,32
	NBcpArg	1,11	8,34	-0,03	0,1	22	0,6	0,6	-4,14	5,3	8	38,6	39,2	-33,32
_NEGAT1	NSentExp	2,55	6,17	-0,56	10,1	3	51,3	51,3	-38,33	1,2	17	3,7	55	10,23
	SentExpl	4,1	3,83	0,91	16,2	1	51,3	51,3	38,33	1,9	12	3,7	55	-10,23
_PAYE	ABPayé	6,01	0,98	-0,73	2,7	14	5,8	5,8	-12,91	0,5	20	0,7	6,5	4,34
	AMPayé	4,43	3,34	0,6	6,3	7	18,3	18,3	22,93	0,2	24	0,4	18,7	-3,19
	NorPayé	3,54	4,68	-0,54	7	5	25,5	25,5	-27,03	0,4	21	0,8	26,3	-4,83
	TBPayé	6,58	0,14	-0,97	0,7	18	1,3	1,3	-6,1	0,9	18	1,1	2,3	5,5
_POSIT2	TMPayé	6,08	0,87	1,55	10,8	2	22,9	22,9	25,66	1,3	16	1,7	24,7	7,07
	NSentJus	4,51	3,24	0,62	6,4	6	18,5	18,5	23,04	13,1	2	23,3	41,7	-25,86
_RESTER	SentJusV	2,16	6,76	-0,3	3,1	12	18,5	18,5	-23,04	6,3	5	23,3	41,7	25,86
	HSupObligé	5,45	1,83	0,73	5	9	11,8	11,8	18,43	1,9	11	2,8	14,6	-8,96
	HSupPleinGré	2,48	6,29	-0,38	4,6	10	24	24	-26,28	0,3	22	1	25	5,32
	HSupRefuser	6,56	0,17	1,14	1,2	16	2,3	2,3	8,16	6,4	4	7,9	10,2	-15,04
_SALA	HSupRécupere	5,53	1,71	0,49	2,1	15	5	5	11,96	1,4	15	2	7	7,6
	NParlSal	1,51	7,74	-0,27	2,9	13	25,2	25,2	-26,92	1,8	13	9,4	34,7	-16,44
	ParlSal	5,15	2,26	0,93	10	4	25,2	25,2	26,92	6	6	9,4	34,7	16,44

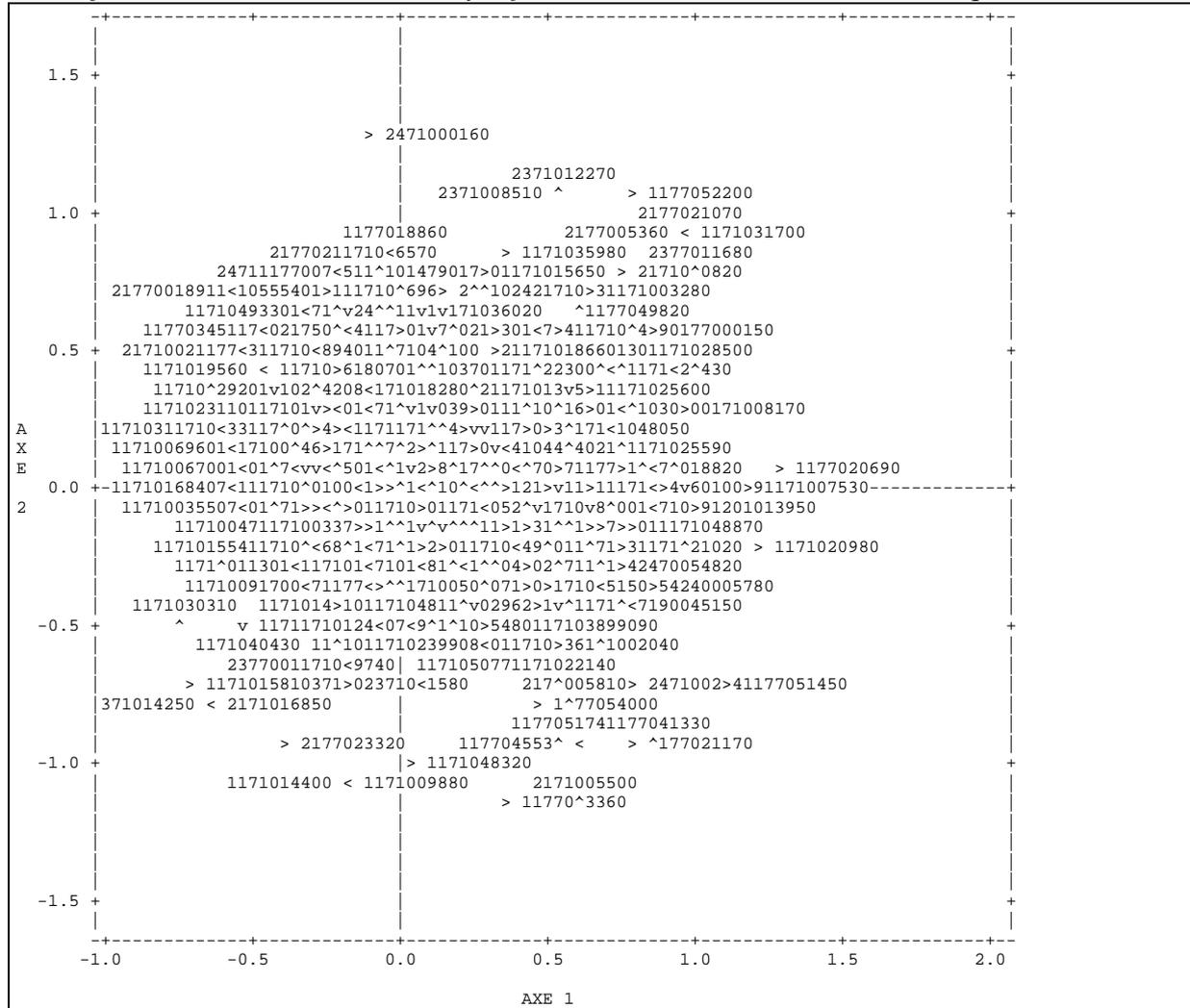
2. Variables supplémentaires

VARIABLE	MODALITE	POIDS	COORD D_1	COORD_1	RCO2_1	QLT_1	V,TES T_1	COORD D_2	COORD_2	RCO2_2	QLT_2	V,TES T_2
AGE	0à25	4,8	0,33	0,5	40	0,5	3,93	0,09	0	72	0,6	1,14
	25à29	11,85	0,08	0,1	85	0,1	1,53	0,14	0,3	32	0,3	2,71
	30à39	29,58	0	0	109	0	0,14	0,01	0	106	0	0,38
	40à49	32,85	-0,04	0,1	87	0,1	-1,42	-0,01	0	108	0,1	-0,32
	50à60	18,56	-0,03	0	95	0	-0,72	-0,1	0,2	35	0,2	-2,57
	60&+	2,36	-0,36	0,3	53	0,3	-3,01	-0,11	0	87	0,3	-0,94
CS	Agri	3,3	0,26	0,2	59	0,2	2,6	0,42	0,6	8	0,8	4,16
	ArtiC	6,88	-0,11	0,1	84	0,1	-1,55	0,59	2,6	1	2,7	8,63
	CadrPri	8,48	-0,46	2	9	2	-7,51	0,16	0,2	34	2,2	2,59
	CadrPub	5,7	-0,43	1,1	22	1,1	-5,62	-0,21	0,3	31	1,4	-2,71
	EmPri	13	0,17	0,4	44	0,4	3,55	-0,09	0,1	52	0,5	-1,78
	EmPub	11,54	-0,05	0	94	0	-1,03	-0,17	0,4	15	0,4	-3,38
	EmSePart	4,59	0,16	0,1	76	0,1	1,84	0,07	0	92	0,1	0,82
	ONQ	9,45	0,48	2,4	5	2,4	8,26	-0,06	0	81	2,4	-1
	OQ	14,04	0,35	2	7	2	7,61	0,15	0,4	16	2,4	3,34
PIPri	5,77	-0,23	0,3	52	0,3	-3,07	0	0	115	0,3	-0,06	

	PIPub	12,03	-0,33	1,5	15	1,5	-6,56	-0,32	1,4	4	2,9	-6,29
	TechCont	5,21	-0,05	0	98	0	-0,64	-0,11	0,1	65	0,1	-1,44
CS6RELI	1NP	1,84	0,2	0,1	86	0,1	1,47	0,44	0,4	19	0,4	3,25
	1NR	0,63	0,77	0,4	49	0,4	3,29	0,5	0,2	44	0,5	2,14
	1R	0,83	0,02	0	112	0	0,08	0,31	0,1	62	0,1	1,5
	2NP	4,28	-0,19	0,2	70	0,2	-2,15	0,66	1,9	2	2,1	7,44
	2NR	1,74	0,22	0,1	82	0,1	1,6	0,54	0,5	13	0,6	3,83
	2R	0,87	-0,36	0,1	78	0,1	-1,79	0,38	0,1	47	0,2	1,93
	32NP	2,64	-0,56	0,9	24	0,9	-4,95	-0,03	0	110	0,9	-0,26
	32NR	2,05	-0,36	0,3	57	0,3	-2,78	-0,23	0,1	51	0,4	-1,82
CS6RELI	32R	1,01	-0,22	0	92	0	-1,17	-0,61	0,4	18	0,4	-3,28
	36NP	4,1	-0,43	0,8	26	0,8	-4,76	0,16	0,1	54	0,9	1,73
	36NR	3,13	-0,48	0,7	28	0,7	-4,58	0,08	0	93	0,8	0,78
	36R	1,25	-0,52	0,3	50	0,3	-3,14	0,36	0,2	43	0,5	2,19
	41NP	5,35	-0,31	0,6	39	0,6	-3,98	-0,25	0,3	22	0,9	-3,14
	41NR	4,41	-0,25	0,3	55	0,3	-2,92	-0,32	0,5	14	0,8	-3,7
	41R	2,26	-0,53	0,6	33	0,6	-4,29	-0,48	0,5	11	1,2	-3,9
	46NP	3,2	-0,19	0,1	77	0,1	-1,82	0,05	0	103	0,1	0,47
	46NR	1,81	-0,18	0,1	89	0,1	-1,29	0,09	0	98	0,1	0,65
	46R	0,76	-0,54	0,2	61	0,2	-2,56	-0,44	0,2	45	0,4	-2,09
	478NP	2,47	-0,16	0,1	88	0,1	-1,4	-0,16	0,1	67	0,1	-1,34
	478NR	2,19	0,06	0	100	0	0,49	-0,03	0	109	0	-0,26
	478R	0,56	0,01	0	114	0	0,02	-0,24	0	84	0	-0,98
	51NP	5,98	0,02	0	107	0	0,21	-0,09	0,1	71	0,1	-1,28
	51NR	4,21	-0,09	0	93	0	-1,03	-0,16	0,1	49	0,2	-1,85
	51R	1,7	-0,24	0,1	79	0,1	-1,7	-0,41	0,3	26	0,4	-2,92
	54NP	7,02	0,15	0,2	67	0,2	2,18	-0,12	0,1	50	0,3	-1,83
	54NR	4,31	0,31	0,4	45	0,4	3,52	-0,02	0	111	0,4	-0,24
	54R	1,32	-0,04	0	104	0	-0,23	-0,16	0	85	0	-0,97
	56NP	2,78	0,24	0,2	66	0,2	2,21	0,08	0	96	0,2	0,71
	56NR	1,11	0,04	0	105	0	0,23	0,18	0	80	0	1,03
	56R	0,7	0	0	115	0	-0,02	-0,14	0	97	0	-0,65
	61NP	6,88	0,28	0,6	38	0,6	4,04	0,12	0,1	58	0,7	1,7
	61NR	5,53	0,45	1,2	21	1,2	5,81	0,22	0,3	28	1,5	2,84
	61R	1,63	0,34	0,2	62	0,2	2,34	0,09	0	99	0,2	0,64
	66NP	4,94	0,52	1,4	18	1,4	6,35	0,11	0,1	70	1,5	1,29
	66NR	3,23	0,6	1,2	20	1,2	5,91	-0,3	0,3	27	1,5	-2,9
	66R	1,29	-0,01	0	113	0	-0,04	-0,08	0	102	0	-0,52
DIPLO	Aucun/CE	22,07	0,25	1,7	11	1,7	7,02	0,03	0	83	1,7	0,99
	BAC	13,42	-0,06	0,1	91	0,1	-1,25	-0,04	0	90	0,1	-0,85
	BAC+2	13,97	-0,2	0,7	31	0,7	-4,36	-0,15	0,4	21	1	-3,2
	CAP-BEP(37,33	0,12	0,8	25	0,8	4,82	0,09	0,5	12	1,3	3,88
	Supérieur	13,21	-0,47	3,3	1	3,3	-9,75	-0,13	0,2	33	3,5	-2,62
DIPREV	Di0Re1	7,51	0,41	1,3	19	1,3	6,2	0,07	0	76	1,4	1,1
	Di0Re2	5,28	0,51	1,5	17	1,5	6,5	-0,08	0	82	1,5	-1
	Di0Re35	7,58	-0,04	0	96	0	-0,65	0,09	0,1	66	0,1	1,39
	Di1Re1	7,65	0,43	1,5	14	1,5	6,66	0,11	0,1	53	1,6	1,77
	Di1Re2	8,83	0,4	1,6	13	1,6	6,74	0,09	0,1	60	1,7	1,55
	Di1Re3	8,13	0,03	0	102	0	0,44	-0,07	0	73	0,1	-1,13
	Di1Re4	7,09	-0,13	0,1	75	0,1	-1,93	0,07	0	77	0,2	1,09
	Di1Re5	3,44	-0,42	0,6	34	0,6	-4,24	0,24	0,2	40	0,8	2,41
	Di2Re12	4,41	0,32	0,5	43	0,5	3,64	0,03	0	105	0,5	0,39
	Di2Re3	2,68	-0,02	0	106	0	-0,22	-0,19	0,1	59	0,1	-1,69

	Di2Re45	5,67	-0,33	0,7	30	0,7	-4,38	-0,05	0	100	0,7	-0,6
	Di3Re13	4,83	0,02	0	108	0	0,18	-0,09	0	79	0	-1,04
	Di3Re4	5,39	-0,22	0,3	56	0,3	-2,88	-0,26	0,4	17	0,7	-3,29
	Di3Re5	3,23	-0,43	0,6	36	0,6	-4,19	-0,11	0	74	0,7	-1,12
	Di4Re13	2,68	-0,35	0,3	51	0,3	-3,12	-0,19	0,1	56	0,4	-1,72
	Di4Re4	3,3	-0,35	0,4	46	0,4	-3,48	-0,25	0,2	38	0,6	-2,5
	Di4Re5	6,36	-0,55	2	6	2	-7,68	-0,04	0	101	2,1	-0,52
DIPREV	Di9Re9	5,94	-0,25	0,4	48	0,4	-3,37	0,19	0,2	37	0,6	2,51
RELIG	NonRelig	30,31	0,11	0,5	41	0,5	3,89	-0,01	0	107	0,5	-0,35
	RelNonPr	51,48	0	0	111	0	-0,09	0,05	0,3	25	0,3	2,93
	RelNrp	4,03	-0,14	0,1	83	0,1	-1,56	-0,08	0	88	0,1	-0,89
	RelPrat	14,18	-0,19	0,6	37	0,6	-4,12	-0,15	0,4	20	1	-3,22
SALAIR3	0à3425	9,42	0,25	0,6	32	0,6	4,31	0,06	0	78	0,7	1,09
	12000à15	8,48	-0,46	2	8	2	-7,53	-0,09	0,1	64	2	-1,48
	15000&+	8,45	-0,52	2,5	4	2,5	-8,52	0,14	0,2	41	2,7	2,28
	3425à520	10,11	0,48	2,5	3	2,5	8,55	0,13	0,2	42	2,7	2,25
	5200à683	18,25	0,37	3	2	3	9,29	-0,01	0	112	3	-0,23
	6834à860	18,67	0,01	0	103	0	0,28	-0,1	0,2	36	0,2	-2,54
	8600à120	20,89	-0,2	1,1	23	1,1	-5,55	-0,06	0,1	55	1,2	-1,72
	RevND	5,74	-0,26	0,4	47	0,4	-3,47	0,18	0,2	39	0,6	2,42
SEXE	Femme	49,53	-0,04	0,2	65	0,2	-2,31	-0,11	1,2	5	1,4	-5,86
	Homme	50,47	0,04	0,2	64	0,2	2,31	0,11	1,2	6	1,4	5,86

3. Projection des individus de l'analyse factorielle sur l'orientation économique



3. La grille de CS utilisée

Agriculteurs : petits agriculteurs (11), moyens agriculteurs (12), gros agriculteurs (13).

Artisans - commerçants : Artisans (21), commerçants (22).

Cadres du Public : Cadres de la fonction publique (33), Professeurs-Scientifiques (34), Profession de l'information, des arts et des spectacles (35).

Cadres du privé : Industriels (23), Professions libérales (31), Cadres administratifs d'entreprises (37), Ingénieurs (38).

Professions intermédiaires du Public : Instituteurs (42), professions intermédiaires de la Santé (43), Clergé (44), professions intermédiaires de la fonction publique (45).

Professions intermédiaires du privé : professions intermédiaires d'entreprise (46)

Techniciens-contremaîtres : techniciens (47), contremaîtres (48)

Employé du public : Employés et agents de la fonction publique (52), Policiers et militaires (53)

Employé du privé : Employés administratifs d'entreprise (54), Employés de commerce (55)

Employé des services aux particuliers : 56

Ouvriers qualifiés : ouvriers qualifiés de type artisanal (62), ouvriers qualifiés de type industriel (63), Chauffeurs (64), ouvriers qualifiés de la manutention (65)

Ouvriers non qualifiés : ouvriers non qualifiés de type industriel (67), ouvriers non qualifiés de type artisanal, ouvriers agricoles (69).

4. Le sentiment d'être exploité

La question « *Vous arrive-t-il au contraire d'éprouver dans votre travail le sentiment d'être exploité ?* » est la question qui contribue le plus à la construction de l'axe 1 de la deuxième analyse factorielle. Une régression logistique sur les réponses à cette question permet de confirmer l'analyse proposée dans la deuxième partie. Le sentiment d'être exploité diminue significativement en fonction du revenu, de l'élévation sociale (CSP) et de la religion.

Variables et modalités	% Brut	Proba Nette	Paramètres	Pr > Chi-Square
Constante	38%	60% *	0,402	0,030
Diplôme : Aucun/CE	45%	1% d	0,063	0,587
<i>CAP/BEP</i>	41%	<i>réf.</i>		
BEPC	39%	0% 0	-0,004	0,982
Bac Technique	40%	2% d	0,063	0,736
Bac Général	36%	2% d	0,102	0,540
Bac+2	33%	-1% d	-0,025	0,867
Supérieur	26%	-5% p	-0,191	0,294
Salaire : 0 à 5200 F/mois	47%	-2% d	-0,069	0,600
<i>5200 à 6834 F</i>	49%	<i>réf.</i>		
6834 à 8600 F	36%	-12% ***	-0,469	0,000
8600 à 12 000 F	34%	-11% **	-0,434	0,002
12 000 F & +	28%	-17% ***	-0,680	0,000
Salaire ND	21%	-26% ***	-1,067	0,000
CS : Agricult.	39%	-5% p	-0,200	0,415
Artisans Comm	25%	-21% ***	-0,841	0,000
Cadres du Pub.	26%	-15% *	-0,620	0,016
Cadres du Privé	30%	-9% *	-0,385	0,078
Prof Inter. du Public	27%	-19% ***	-0,764	0,000
Prof. Inter. du Privé	36%	-9% p	-0,346	0,102
Techniciens Contremait.	42%	-2% d	-0,076	0,713
Employé du Public	35%	-15% ***	-0,626	0,000
Employé du Privé	44%	-7% p	-0,268	0,104
Employé Service Partic.	39%	-14% *	-0,562	0,013
<i>Ouvriers Qualifiés</i>	49%	<i>réf.</i>		
Ouvriers non Qualifiés	55%	2% d	0,092	0,587
Âge : 18 à 24 ans	46%	-4% p	-0,176	0,391
25 à 29 ans	40%	-3% p	-0,127	0,380
30 à 39 ans	38%	-1% d	-0,026	0,804
<i>40 à 49 ans</i>	37%	<i>réf.</i>		
50 à 59 ans	39%	3% p	0,133	0,275
60 ans & plus	27%	-6% p	-0,250	0,386
Sexe : Homme	39%	<i>réf.</i>		
Femme	37%	-1% d	-0,035	0,717
Type de Ménage : Seul	31%	-10% **	-0,410	0,002
Couple Sans Enfant	40%	-3% p	-0,123	0,338
<i>Couple 1Enfant</i>	43%	<i>réf.</i>		
Couple 2 Enfant	38%	-4% p	-0,151	0,208
Couple>2Enf	33%	-11% **	-0,443	0,004
Famille Monoparentale	43%	-1% d	-0,038	0,809
Religion : Non Religieux	42%	<i>réf.</i>		
Religieux Non Praticants	37%	-4% *	-0,160	0,078

Religieux Praticants	33%	-7% *	-0,277	0,038
Religieux ND	37%	-3% d	-0,115	0,585
Cat. Comm : Rurale	41%	5% *	0,217	0,062
<20 000 hab.	38%	3% p	0,113	0,371
20 à 100 000 hab.	41%	7% **	0,290	0,003
>100 000 hab.	35%	réf.		
Actif : Normal	37%	réf.		
Temporaire	50%	8% *	0,366	0,021

Bibliographie

Aristote, *Éthique à Nicomaque*, Garnier-Flammarion, « GF ».

Aristote, *Les politiques*, Garnier-Flammarion, « GF » (Livre I).

Baudelot (Christian), Gollac (Michel), 1997, « Faut-il travailler pour être heureux ? », *INSEE Première*, n°560, décembre 1997.

Baudelot (Christian), Gollac (Michel) dir., 1998, *Bonheur et Travail. Premiers résultats d'une campagne d'entretiens*, École Normale Supérieure, Département des Sciences Sociales, Rapport de recherche à destination de la DARES.

Bernstein (Basil), *Langages et classes sociales*, Minuit, « Le sens commun ».

Bessière (Céline), Houseaux (Frédérique), 1998, « Suivre des enquêteurs », *Genèses*, n°...

Bourdieu (Pierre), 1979, *La distinction*, Minuit.

Cañada Vicinay (Juan A.), 1997, « Les équations hédoniques de salaires et la perception subjective des conditions de travail », *Économie et prévision*, n°131, 1997-5.

Durkheim (Émile), 1901, « « Philosophie » de l'argent et sciences sociales selon Simmel », *Notes critiques. Sciences sociales, 2*, repris dans *Textes 1. Éléments d'une théorie sociale*, Minuit, 1975.

Glaude (Michel), 1987, « Les structures des salaires en 1985 », *Données Sociales*, INSEE.

Lhéritier (Jean-Louis), 1993, « Les déterminants du salaire », *Données Sociales*, INSEE.

Marx (Karl), 1968, *Le capital I*, Gallimard, « La Pléiade », Économie I.

Marx (Karl), 1968, *Économie et philosophie. Manuscrits parisiens (1844)*, Gallimard, « La Pléiade », Économie II.

Rupp (Jan C. C.), 1995, « Les classes sociales dans un espace social à deux dimensions », *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, n°109, Octobre 1995.

Pialoux (Michel), Beaud (Stéphane), « Permanents et temporaires », *La misère du Monde*, Seuil, 1993.

Pialoux (Michel), « Le vieil ouvrier et la nouvelle usine », *La misère du Monde*, Seuil, 1993.

Spinoza, *L'Éthique*, Flammarion, « GF ».

Simmel, *Philosophie de l'argent*, PUF, « Le sociologue ».

Weber (Max), 1995, *Économie et société*, Presses Pocket, « Agora ».

Weber (Max), 1997, *Sociologie des religions*, Gallimard, « Sciences Humaines ».

Weber (Max), 1967, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Presses Pocket, « Agora ».

Étude n°2 : **A la recherche du bon salaire**²⁸

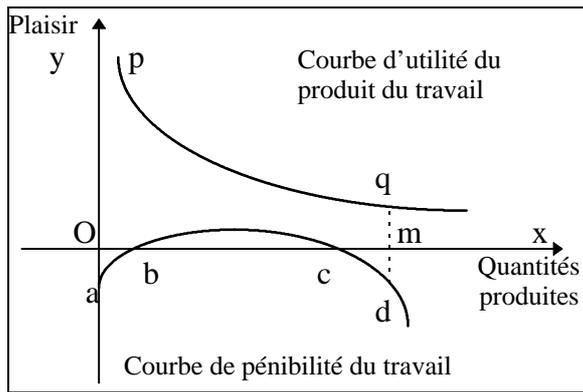
L'enquête « Bonheur et travail » posait la question suivante : « *Compte tenu du travail que vous fournissez, diriez-vous que vous êtes : 1. Très bien payé, 2. Plutôt bien payé, 3. Normalement payé, 4. Plutôt mal payé, 5. Très mal payé ?* ». Cette question, en invitant les enquêtés à comparer le montant de leur revenu et leur travail, les oblige à concevoir le revenu normal qu'ils attendent conditionnellement aux caractéristiques de leur poste et à le comparer au revenu qu'ils perçoivent effectivement. En faisant certaines hypothèses économétriques nécessairement restrictives, il est possible à partir de la variation des réponses de calculer un niveau collectif d'attente salariale. De quoi dépend alors cette attente salariale ? Du seul revenu perçu, des dispositions sociales ou des caractéristiques du travail ? L'idée d'un salaire subjectif, concept central de l'économie, peut aussi intéresser la sociologie, puisqu'il permet d'explorer les notions d'attente et d'évaluer la divergence éventuelle entre l'ordre des attentes et l'ordre de la réalité.

Après l'exploration des fondements économiques et sociaux possibles, trois modèles seront proposés. Le modèle qui permet d'étudier dans le détail l'écart entre les attentes subjectives et les rémunérations objectives est ensuite approfondi.

1. La notion de salaire subjectif : une construction centrale de l'économie politique.

Pour construire un marché du travail dont le fonctionnement ne diffère pas des autres marchés, l'économie politique néoclassique a construit, contrairement à l'économie classique qui considère l'offre de travail plutôt comme une donnée démographique, une courbe d'offre de travail qui dépend d'un calcul des individus, où sont comparés l'utilité du revenu du travail et la désutilité du travail. C'est Jevons le premier qui propose une schématisation d'un tel arbitrage, schématisation qui a le mérite de la clarté :

²⁸ Je remercie Marc Gurgand et Michel Gollac pour leurs nombreuses suggestions au cours de l'avancement de ce travail.



« La pénibilité du travail par rapport au produit est représentée par une courbe telle que abcd... Au début, le travail est habituellement plus pénible que lorsque l'esprit et le corps sont bien tendus sur l'ouvrage. Ainsi, au début, l'effort est mesuré par Oa. En b, il n'y a ni plaisir ni effort. Entre b et c, il y a un excès de plaisir dû à l'effort lui-même, mais après c, l'énergie commence à être épuisée et l'effort résultant est représenté par l'allure de la courbe cd. Nous pouvons en même temps représenter le degré final du produit par une courbe telle que pq, la quantité du produit étant mesurée suivant la ligne Ox. Le travailleur cessera évidemment de travailler

au point m. Il serait incompatible avec la nature humaine qu'un homme travaillât lorsque l'effort de travail excède le désir de posséder, qui comporte toutes les causes d'épuisement. »²⁹

La microéconomie néoclassique contemporaine, plus abstraite et plus rigoureuse, propose une formulation plus générale mais aussi moins explicite. Le programme habituel s'écrit ainsi :

$$\begin{cases} \text{Max}_h U(C, L_o - h) \\ \text{s.c. } p.C - w.h \leq R \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} \frac{-U'_h(C, L_o - h)}{U'_C(C, L_o - h)} = \frac{w}{p} \\ p.C = w.h + R \end{cases}$$

Avec h le temps de travail, L_o la dotation en loisir, C la consommation, p son prix, w le salaire, R le revenu de la propriété.

Dans cette dernière formulation, l'utilité de l'individu dépend de deux paramètres, la consommation et le loisir. Le travail est le temps qui est soustrait au loisir. L'individu équilibre sous la contrainte de son budget, le rapport de la désutilité marginale du temps soustrait au loisir et de l'utilité marginale de sa consommation, au revenu réel du travail. Dans une telle formulation, la référence au travail est implicite. Ce n'est pas tant le loisir qui est un manque à gagner, mais le travail qui est conçu comme « manque à loisir ». Il pourrait être possible dans une telle perspective économique d'affirmer que le « manque à loisir » est d'autant plus pénible que le travail l'est, mais ceci voudrait dire que la fonction d'utilité se modifie en fonction des caractéristiques du travail et qu'elle n'est pas une donnée permanente d'individus non socialisés et qui sont encore sous « un voile d'ignorance ». Cette abstraction a surtout été construite pour établir une fonction d'offre de travail très générale et qui possède de bonnes propriétés pour la détermination de l'équilibre entre l'offre et la demande³⁰, mais, comme elle considère que le travail est un bien homogène, elle est incomplète pour permettre d'étudier les

²⁹Jevons, *La théorie de l'économie politique*, trad. française 1909, p. 252-253.

³⁰ En général, l'on présente la courbe d'offre de travail, comme une courbe croissante en fonction du salaire réel. Il s'agit en fait d'un cas particulier. Par exemple, si l'on prend une fonction de d'utilité de type Cobb-Douglas et si les richesses personnelles sont nulles ($R=0$), alors la courbe d'offre est verticale. Les effets de

attentes de revenu et il faudrait rajouter d'une manière ou d'une autre les paramètres d'évaluation de l'intérêt du travail dans la fonction d'utilité pour la compléter. Celle adoptée par la plupart des études économiques sur la satisfaction au travail et sur la compensation des conditions pénibles de travail, comme le rappelle Marta San Martín³¹, est la suivante : $U(y, h, i)$, où y est le revenu, h le temps de travail et i sont les caractéristiques des individus et du travail.

Dans une telle perspective, l'individu peut calculer, pour n'importe quel temps de travail et pour n'importe quelles conditions de travail, le salaire qu'il accepte de recevoir. Il est donc capable d'évaluer le salaire « qu'il attend » et pour lequel il est prêt à travailler.

En outre, si les individus ont à peu près le même jugement sur la hiérarchie des pénibilités du travail, alors pour obtenir la même quantité de travail, l'employeur sera obligé de payer une compensation, un surcroît de salaire pour cette condition de travail défavorable.

Enfin, si le marché est libre et parfait, quelles que soient les conditions de travail et de salaire, l'individu égalise utilité marginale du revenu et désutilité du travail, si bien que s'il est amené à effectuer une comparaison entre l'utilité marginale du revenu et la désutilité marginale du travail, il doit se sentir toujours « normalement payé » lorsqu'il répond à la question proposée dans l'enquête. Ce n'est pas 48% des enquêtés qui devraient se sentir normalement payés, mais tout le monde... En effet, dans un tel marché, si l'individu se sent bien payé, il peut travailler plus, jusqu'à épuisement de cet avantage, et dans le cas contraire, il peut travailler moins ou aller travailler ailleurs. La diversité des réponses vient alors, soit des biais de subjectivité et des variations d'énonciation de la norme, soit d'imperfections du marché du travail.

La sociologie, même s'il est encore délicat de parler d'une seule voix en son nom, diffère de l'analyse économique néoclassique sur le processus de construction des attentes salariales et sur le fonctionnement du marché du travail mais peut s'accorder avec elle sur l'existence d'attentes salariales collectives. En effet, moins tenu d'énoncer ses propositions sous forme mathématique, elle n'adhère pas à la proposition anthropologique sous-jacente à l'individualisme méthodologique des économistes, celle d'un individu rationnel, bon mathématicien, non socialisé. Au contraire le processus de construction des attentes salariales

revenu et de substitution se compensent exactement, si bien que l'utilité marginale de la consommation et la désutilité marginale du loisir s'égalisent pour n'importe quel niveau de salaire.

est un processus collectif et historique. Marx, en établissant que le salaire de l'ouvrier était « la somme des biens socialement nécessaires à la reproduction de la force de travail », insistait sur le caractère historiquement, socialement construit de cette norme sociale. Ainsi, la nature des attentes dépend du rapport d'exploitation, de l'état de développement des forces productives, mais aussi des normes de consommation.

Dire qu'il y a des attentes en terme de salaire, c'est souligner le fait que les individus effectuent des comparaisons. Or pour la sociologie, la comparaison n'est pas une égalisation de paramètres à une fonction d'utilité toujours-déjà-là mais un processus intersubjectif. Les individus confirment leurs attentes salariales en fonction de ce que gagnent leurs proches (parents, frères, soeurs, beaux-frères, belles soeurs, etc.), de ce que gagne l'ensemble des personnes confrontées au même genre de situation de travail, ou bien encore de ce qu'il semble juste de gagner dans la société en général (salaires véhiculés par les journaux, les médias...).

Enfin, si elle ne méconnaît pas les mécanismes de marché, l'approche sociologique souligne, outre les imperfections du marché du travail déjà signalées par l'économie du travail, que la forme apparemment égalitaire du contrat de travail n'élimine pas du rapport salarial les relations de pouvoir, d'autorité, de prestige ou de violence.

Difficile à estimer

L'approche micro-économique permet d'établir un certain nombre de propriétés de la courbe d'offre de travail, c'est-à-dire l'agrégation collective des attentes individuelles de salaire, que, sous un certain nombre d'hypothèses, l'économétrie peut estimer. Si le marché fonctionne parfaitement, alors la différence de rémunération entre deux emplois différant, toutes choses égales par ailleurs, d'une condition de travail, permet d'estimer la variation collective des attentes associées à cette condition spécifique de travail. Considérant que les agents ressentent naturellement une certaine aversion pour des conditions de travail pénibles (en général celles pour lesquelles le chercheur a de l'aversion), l'économiste-économètre qui met en évidence des compensations monétaires positives pour ces conditions de travail tend à montrer l'adéquation entre l'ordre des attentes et les rémunérations effectives, et donc la relative perfection du fonctionnement du marché du travail.

³¹ Marta San Martin propose d'ailleurs d'enrichir cette fonction d'utilité avec la forme suivante, $U(y, c, v, h, i)$, où c représentent des compensations extra-monétaires, et v l'adéquation de la qualification du poste et de celle de son occupant, cf. « Job satisfaction an Education ».

L'on comprend pourquoi le débat sur le fonctionnement du marché du travail s'est ainsi focalisé aux États-Unis sur l'estimation économétrique des différences compensatoires. Aux tenants des différences compensatoires, partisans de l'économie classique, s'opposent les tenants de la segmentation du travail, pour lesquels le marché du travail est divisé en un segment primaire – les insiders qui cumulent haut salaire et bonnes conditions de travail – et un segment secondaire – les outsiders qui cumulent bas salaires et mauvaises conditions de travail. Les résultats empiriques sont cependant assez contradictoires et dépendent fortement des modèles économétriques utilisés.

En effet, l'estimation est particulièrement complexifiée du fait de la multiplicité des biais qui peuvent influencer les résultats. Tout d'abord, il n'est pas sûr que la hiérarchie des pénibilités du chercheur soit celle de l'ensemble des individus. Il peut y avoir un *biais de sélection* qui pousse les personnes qui s'accommodent le mieux de telle ou telle situation de travail à la rechercher sur le marché du travail. Adam Smith signale ainsi le cas des matelots³² et des soldats particulièrement risquophiles qui courent au devant du danger sans obtenir la moindre compensation salariale.

Juan Cañada Vicinay³³ montre quant à lui que les biais de subjectivité peuvent aussi déformer la nature des réponses. Ainsi, les personnes qui ont les plus bas salaires, mécontentes (en terme de niveau d'utilité), seraient plus incitées à voir les mauvaises conditions de travail que les autres et à les surdéclarer.

La prise en compte de tous ces biais, et ici seuls quelques-uns sont cités, a entraîné le développement de modèles économétriques de plus en plus sophistiqués. Comme le montrent Christian Baudelot et Michel Gollac³⁴, la perfection formelle de la modélisation économique et l'utilisation de modèles économétriques dans le cadre d'une épistémologie instrumentaliste se sont faites tant au détriment de l'analyse concrète et détaillée des conditions de travail qui font l'objet de compensations financières positives ou négatives que de l'analyse de la genèse

³² « Cette vie, pleine d'aventures et de périls, où l'on se voit sans cesse à deux doigts de la mort, loin de décourager les jeunes gens, semble donner à la profession un attrait de plus pour eux. Dans les rangs inférieurs du peuple, une mère tremble souvent d'envoyer son fils à l'école dans une ville maritime, de peur que la vue des vaisseaux et le récit des aventures des matelots ne l'excitent à se mettre en mer. La perspective lointaine de ces hasards, dont nous espérons triompher par courage et adresse, n'a rien de désagréable pour nous, et elle ne fait nullement hausser les salaires dans un emploi ». Smith (Adam), 1991, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Flammarion, « GF ».

³³ Cañada Vicinay (Juan A.), 1997, « Les équations hédoniques de salaires et la perception subjective des conditions de travail », *Économie et prévision*, n°131, 1997-5.

³⁴ Baudelot (Christian), Gollac (Michel), « Salaires et conditions de travail », *Économie et statistiques*, N°265, 1993, 5.

sociale et juridique des compensations lorsqu'elles sont positives (réglementations, droit du travail, conventions collectives, etc.).

L'objet de ce texte n'est pas d'apporter des éléments nouveaux sur l'effet positif ou négatif des conditions de travail sur le salaire. L'enquête « Bonheur et travail », compte tenu du faible échantillon et du faible degré de détail des questions sur les conditions de travail, ne permet pas d'apporter des éléments nouveaux par rapport aux enquêtes utilisées par Christian Baudelot et Michel Gollac. Par contre, à partir de la question sur le sentiment d'être bien ou mal payé, on tentera d'estimer un salaire subjectif implicite, qui ne soit pas le simple décalque du salaire perçu (ce que permet dans l'axiomatique néoclassique l'hypothèse de perfection du marché du travail), mais dont on peut mesurer l'écart avec le salaire objectif.

Par salaire subjectif, il faut entendre salaire collectivement subjectif. La variation des réponses à une question subjective (le sentiment d'être bien ou mal payé) permet de calculer une fonction qui est assignée à l'ensemble des individus et ceux-ci diffèrent les uns des autres de la somme des paramètres de leurs catégories respectives d'assignation. Il y a donc comme dans beaucoup de procédures statistiques une mise en équivalence des individus – beaucoup plus brutale ici, puisque l'on met en équivalence des attentes subjectives qui ne sont mesurées qu'indirectement – et assignation d'une fonction d'attente, ou « d'utilité »³⁵ pour les économistes, identique pour tous à une constante près.

La démarche est ici exploratoire et cherche, en proposant des interprétations alternatives tant économiques que sociologiques d'un même modèle économétrique, à établir autant une méthode que de nouveaux résultats.

2. Trois modèles d'attentes.

1. Comparaison au salaire de la classe de catégories d'assignation

Dans une perspective néoclassique, si les individus devaient, comme Jevons, comparer l'utilité marginale du revenu et la pénibilité marginale du travail, ils devraient dans un marché du travail parfait s'estimer tous normalement payés. Or l'enquête montre que ce n'est pas le cas.

On peut supposer qu'il existe deux types d'imperfections, d'une part une réglementation du temps de travail, qui empêche de moduler sa charge pour arriver à l'équilibre, d'autre part des

coûts d'entrée et de sortie d'un même travail. Dans ce cas, l'équilibre entre l'utilité marginale du revenu et la pénibilité marginale du travail, s'effectue en moyenne mais pas pour tout le monde. Alors, la satisfaction vis-à-vis du salaire dépend de l'écart entre le salaire perçu et celui de sa classe de catégories d'assignation. Si l'écart est positif le salarié se sent bien payé, c'est-à-dire que l'utilité marginale de son revenu est supérieure à la pénibilité du travail, mais les contraintes réglementaires (tarification des heures supérieures, etc.) ne lui donnent pas tellement la possibilité de modifier sa charge de travail pour établir l'équilibre, de même si l'écart est négatif, alors les coûts de départ, décourage le salarié de partir.

D'un point de vue sociologique, on peut penser que les enquêtés, même s'ils n'ont pas des équations de Mincer³⁶ dans la tête, connaissent des confrères qui exercent dans le même type de métier, de branche, etc., et ont une idée du salaire qu'ils pourraient toucher sachant l'ensemble de leurs caractéristiques individuelles et celles de leur travail. S'ils apprennent qu'ils sont mieux payés que des personnes dans le même cas alors ils se sentent bien payés, sinon ils se sentent mal payés. Une autre possibilité est que la vulgarisation des équations de Mincer, par les services télématiques comme 36 17 Salaire, ou par les numéros spéciaux des magazines du type « Calculez votre salaire ! » soit telle que celles-ci fassent partie du savoir collectif (« common knowledge ») et qu'elles soient érigées en norme du juste et de l'injuste. Dans ce cas-là l'écart entre le salaire perçu et le salaire calculé par une équation de Mincer expliquerait le sentiment de satisfaction.

Il est possible de tester cette spécification. Dans un premier temps, on estime des équations de salaire. La méthodologie utilisée tant pour l'estimation que pour le choix des variables pertinentes s'inspire essentiellement de Glaude [1987].

$$\ln(w) = Xb_{obj} + u_{obj} \quad (1)$$

Ensuite, on estime le pouvoir explicatif du résidu de l'équation. Ceci revient à estimer l'équation suivante.

$$\begin{aligned} P(\text{SentimentBienMalPayé}=i) &= P(\text{Satisfaction} > S_i) \\ &= P(-C_i + a(\ln(w) - E(\ln(w)/Xb_{obj})) + u_a > 0) \end{aligned} \quad (2)$$

où S_i représente les quatre seuils de satisfaction (Très bien payé/bien payé-Très mal payé, Très Bien-Bien Payé/Normalement payé- Très mal payé, Très bien payé-

³⁵ La micro-économétrie, qui cherche à estimer des fonctions d'utilité, est en rupture sur ce point, sauf éventuellement sur des données de panel, avec l'axiomatique néoclassique qui essaye justement de ne rien dire sur l'ordre des préférences de chaque individu.

³⁶ Mincer est le premier économiste à estimer par des méthodes économétriques une équation de salaire, cf. Mincer (J), 1974, *Schooling, Experience and earnings*, NBER & Columbia U.P..

Normalement payé/ Mal Payé-Très mal payé et Très bien payé-Mal payé/Très mal payé) et P est une loi normale de probabilité (modèle Probit).

Cependant on prendra bien garde de la comparer à l'équation suivante :

$$P(\text{Satisfaction} > S_i) = P(-C_i + a_1(\ln(w)) - a_2 E(\ln(w)/Xb_{obj})) + u_b > 0)$$

pour laquelle il faut vérifier que a_2 n'est pas significativement différent de a_1 .

Pour tester cette spécification, l'on estime la forme suivante :

$$P(\text{Satisfaction} > S_i) = P(-C_i + (a_1 - a_2) \cdot \ln(w) + a_2 (\ln(w) - E(\ln(w)/Xb_{obj})) + u_b > 0) \quad (3)$$

où l'on rejette la spécification (2) si $(a_1 - a_2)$ est significativement différent de zéro.

2. Comparaison en niveau

Lorsque les enquêtés ont eu à répondre à la question, il est possible qu'ils aient effectué une comparaison non entre l'utilité marginale de la consommation et la desutilité marginale du travail compte tenu de ses caractéristiques, mais qu'ils aient uniquement évalué le niveau d'utilité que leur procure leur revenu.

Dans ce cas-là, le revenu est alors le principal déterminant de la satisfaction. Et il existe des niveaux de revenu pour lesquels l'on se sent plus ou moins payé.

D'un point de vue sociologique, il est possible que les enquêtés se réfèrent à une norme du bon revenu qui ne soit pas dépendante de la nature du travail, pour deux raisons alternatives, soit qu'ils considèrent qu'il est juste que tout le monde gagne autant quelle que soit la nature du travail et des caractéristiques personnelles, soit qu'ils considèrent que l'on ne peut se sentir satisfait qu'à partir d'un seuil C_0 de revenu.

$$P(\text{Satisfaction} > S_i) = P(a(\ln(w) - C_0) + u_a > C_i)$$

$$P(\text{Satisfaction} > S_i) = P(a \cdot \ln(w) + u_a > C_i + aC_0)$$

3. Comparaison complexe : attentes spécifiques non rémunérées par le marché du travail.

Dans un marché du travail fortement imparfait, marqué par une pénurie d'emplois, avec des réglementations, des normes, des asymétries d'information, voire même une segmentation etc., rien n'assure que l'arbitrage de Jevons soit possible. La structure des salaires n'est donc pas forcément un reflet des attentes et de la productivité collective des uns et des autres. Au lieu de débattre sans fin sur la nature positive ou négative des compensations salariales des caractéristiques du travail comme preuve de la perfection ou de la segmentation du travail, il peut être intéressant de pointer les caractéristiques pour lesquelles les attentes sont ou ne sont

pas rémunérées par le marché du travail. Ainsi, telle caractéristique peut sembler être compensée positivement et aller dans le sens de la théorie de la perfection du marché du travail, alors que les individus se satisferaient de beaucoup plus. A l'inverse une caractéristique peut être compensée positivement, mais les individus se satisferaient de beaucoup moins (c'est le cas d'une réglementation obligeant les entreprises à compenser un risque difficilement observable).

Dans une perspective sociologique, on peut penser qu'il existe des attentes salariales qui sont en relation avec la distribution des salaires. Il existe des normes salariales, comme par exemple la règle de l'avancement avec l'âge qui influe sur les attentes des individus et sur la probabilité qu'ils se sentent bien ou mal payés. Mais la causalité des probables ne joue pas d'une manière univoque. Chaque mode statistique n'a la force d'une norme dans les attentes que si elle est mesurable à l'aune d'un étalon de grandeur qui permet de préciser la nature du juste de l'injuste dans les rémunérations du travail. Contrairement au modèle 1 qui postulait que les enquêtés avaient des équations de Mincer dans la tête, ici nous supposons que sur un certain nombre de points leurs attentes sont conformes à la rémunération probable, et pour un certain nombre de caractéristiques, elles ne le sont pas.

On suppose que les individus ont une attente salariale qui peut s'exprimer sous la forme fonctionnelle suivante :

$$\ln(w_{\text{subj}}) = Xb_{\text{subj}} + u_{\text{subj}} \quad (4)$$

avec $b_{\text{subj}} \neq b_{\text{obj}}$

On suppose que la satisfaction dépend uniquement de la différence du logarithme du salaire perçu et du logarithme du salaire attendu.

$$P(\text{Satisfaction} > S_i) = P(-C_i + a(\ln(w) - \ln(w_{\text{subj}})) > 0)$$

Sachant que $\ln(w) = Xb_{\text{obj}} + u_{\text{obj}}$, l'on remplace le salaire par ses déterminants objectifs (équations de Mincer).

$$\begin{aligned} P(\text{Satisfaction} > S_i) &= P(-C_i + a(Xb_{\text{obj}} + u_{\text{obj}} - Xb_{\text{subj}} - u_{\text{subj}}) > 0) \\ &= P((-C_i + a.X.(b_{\text{obj}} - b_{\text{subj}})) > u) \quad \text{où } u = u_{\text{subj}} - u_{\text{obj}} + v \\ &= P((-C_i + a.(b_{\text{obj}0} - b_{\text{subj}0}) + \sum_j (a(b_{\text{obj}j} - b_{\text{subj}j}))x_j > u) \end{aligned}$$

L'estimation de la régression d'où l'on supprime le salaire (forme réduite) permet de mesurer non pas un modèle biaisé mais l'écart $a.(b_{\text{obj}} - b_{\text{subj}})$ entre les paramètres de l'équation de Mincer (rémunération la plus probable d'où objective) et ceux de l'équation de salaire « subjective ». Comme dans ces modèles, il faut choisir une situation de référence, l'on compare la rémunération « objective » et rémunération « subjective » pour un niveau de

satisfaction donné, celui de la modalité de référence. En outre en faisant l'hypothèse supplémentaire que $a=1$, on peut, à partir de l'équation objective, calculer tous les paramètres de la fonction de salaire subjectif associés aux différents niveaux de satisfaction (mais l'interprétation des constantes $(-C_i+a.(b_{obj0}-b_{subj0}))$ reste plus délicat).

Un tel modèle reste cependant fragile puisqu'il est en grande partie dépendant des formes fonctionnelles adoptées³⁷. Rien ne dit que les attentes salariales soient loglinéaires et que la satisfaction dépende d'une différence du logarithme du salaire perçu et du logarithme du salaire attendu. Ces critiques sont entièrement justes, mais il s'agit sans doute de l'approche la plus simple et la moins improbable, certes critiquable, mais peut-être préférable à une absence d'estimation.

3. Comparaison des résultats et essai d'estimation d'un salaire subjectif.

1. Présentation de la base de données.

L'enquête « travail et mode de vie » a été réalisée par l'INSEE en Janvier 1997 auprès d'un échantillon d'environ 6000 personnes représentatif de la population française. À la fin de l'enquête, la base de donnée contient finalement 5151 réponses. Pour poser aux enquêtés des questions plus pertinentes, ce n'est pas un seul questionnaire qui a été soumis à tout le monde, mais cinq questionnaires : un pour les retraités, un pour les personnes au foyer, un pour les chômeurs, un pour les actifs occupés dans des emplois à statut temporaire, et un dernier pour les actifs occupés dans des emplois à durée indéterminée. Pour la présente étude, nous avons uniquement retenu des personnes appartenant à cette dernière catégorie. En outre pour étudier la nature des attentes salariales, il a fallu supprimer de la base de donnée les non-salariés et des non-réponses, en particulier les personnes qui n'avaient pas répondu à la question portant sur le montant des revenus du travail. L'échantillon final est constitué de 2231 personne, 1091 hommes et 1140 femmes. Dans cet échantillon, 1% des enquêtés se sentent très bien payés, 10% plutôt bien payés, 48% normalement payés, 34% plutôt mal payés, et 7% très mal payés. Le mode (et quasiment la majorité) est la normalité, suivi par l'insatisfaction, la satisfaction est assez minoritaire.

³⁷ Une représentation plus complète des liaisons possibles serait $P(\text{Satisfaction} > S_i) = P(-C_i + (a_1 \cdot \ln(w) + a_2 \cdot X \cdot (b_{obj} - b_{subj/S_i}) + Zb_3) > u)$ où Z représente en outre des variables culturelles qui influent sur la probabilité de se dire satisfait ou insatisfait. Mais un tel modèle est difficile à identifier tant les variables de positions et de dispositions sont semblables (par exemple, la CS).

Il est possible de comparer ces résultats-là avec ceux de l'enquête « Étude des conditions de vie » de 1986-1987, rapportés dans les articles de Carole Galindo³⁸. La question de l'enquête de 1986 (« Diriez-vous que votre travail est plutôt bien, moyennement, ou mal payé ? ») est légèrement différente de celle utilisée dans l'enquête de 1997. Elle ne propose que trois items de réponses contre 5 en 1997, elle invite moins les enquêtés à comparer la rémunération et le travail (en 1997 on leur demande de « tenir compte du travail qu'ils fournissent » pour éviter une interprétation du mot travail comme celui d'un poste occupé), et l'item central fait moins appel à une conception de la norme. En 1987 les 4512 salariés ont répondu ainsi : 25,02% s'estimaient mal payés, 57,96% moyennement payés, et 17,02% bien payés. La baisse de la satisfaction entre 1987 et 1997 est unilatérale et importante : six pour cent de bien payés en moins, 10% de moins dans la catégorie médiane et 16% de mal payés en plus. Celle-ci n'est à notre avis pas due seulement à la différente formulation de la question, ni même à la différence de conjoncture économique et politique au moment de l'enquête ; elle ne peut-être due non plus à une baisse du revenu puisque les salaires ont continué à légèrement augmenter au cours de cette période ; elle est due sans doute d'une part à l'aggravation de certaines conditions de travail (augmentation de la concurrence, des cadences, du stress, instabilité accrue, etc.), à la diminution des perspectives d'amélioration et d'autre part à l'augmentation des exigences salariales non-satisfaites par le marché du travail.

Si la différence entre hommes et femmes est très faible, on remarque en revanche que la proportion des bien payés et des mal payés varie en fonction de la profession occupée. Même s'il y a tout de même parmi eux plus de mal payés que de bien payés, les cadres du privé sont les plus satisfaits. Les ouvriers non qualifiés, dont la majorité (54%) s'estiment plutôt mal payés ou très mal payés sont les plus insatisfaits.

³⁸ Carole Galindo, 1997, « Équité et inéquité salariales en France : une analyse empirique par sexe », *Mimeo* et Carole Galindo, Anne Pascal, 1997, « La satisfaction dans l'emploi : une analyse empirique sur données russes et françaises », *Cahiers de recherche du Lamia*, vol 3.

	Très bien payé	Plutôt bien payé	Normalement Payé	Plutôt mal payé	Très mal payé
Cadres du Public	3%	14%	51%	29%	4%
Cadres du Privé	4%	18%	53%	25%	2%
Prof. Inter. du Public	1%	10%	57%	29%	2%
Prof. Inter. du Privé	1%	16%	51%	29%	3%
Techniciens Contremait.	3%	4%	49%	38%	7%
Employé du Public	1%	10%	52%	32%	5%
Employé du Privé	2%	8%	45%	37%	9%
Employé Service Partic.	1%	4%	48%	36%	11%
Ouvriers Qualifiés	1%	10%	38%	38%	13%
Ouvriers non Qualifiés	1%	5%	40%	44%	10%
Hommes	1%	10%	47%	34%	8%
Femmes	1%	10%	49%	35%	6%
Ensemble (n=2231)	1%	10%	48%	34%	7%

Tableau n°1 : Proportion des personnes se sentant de très bien à très mal payées en fonction de la CS et du sexe.

Dépendant de la situation socioprofessionnelle, la proportion respective des bien payés et des mal payés dépend aussi du revenu du travail perçu : ceux qui se déclarent très bien payés gagnent en moyenne 12 628 Francs pour les hommes, 9 078 Francs pour les femmes et 10 707 Francs pour l'ensemble des hommes et des femmes ; de même les très mal payés ont du mal à se contenter de 6581 Francs par mois pour les hommes, 4993 Francs pour les femmes et 5861 francs pour l'ensemble. Alors que les hommes et les femmes se disent presque aussi satisfaits, les femmes gagnent pourtant nettement moins.

Moyenne géométrique des salaires	Hommes	Femmes	Ensemble
Très bien payé	12 628 F	9 078 F	10 707 F
Plutôt bien payé	12 071 F	8 576 F	10 150 F
Normalement payé	10 016 F	6 948 F	8 281 F
Plutôt mal payé	8 366 F	6 012 F	7 049 F
Très mal payé	6 581 F	4 993 F	5 861 F

Tableau n°2 : Moyenne géométrique des salaires perçus par les enquêtés en fonction de leur déclaration de satisfaction et de leur sexe.

Ces quelques tableaux descriptifs montrent le lien entre attentes, revenus et positions socioprofessionnelles. Mais qu'en est-il précisément de ce lien ? Peut-on calculer un salaire attendu et quels en sont les déterminants ?

2. Rejet de la comparaison au seul revenu objectif.

Conformément au modèle 1, nous calculons une équation de Mincer avec les déterminants classiques du salaire. La modélisation du salaire des femmes est de bien meilleure qualité que celle du salaire des hommes. Le R² des femmes est semblable à ceux obtenus lors des enquêtes précédentes, mais celui des hommes est étonnamment faible pour des raisons complexes, qu'il faudrait tenter d'élucider (mauvaise qualité des données, sous-déclaration, baisse de la pertinence des variables habituelles ?).

Modélisation du logarithme du salaire		
	Hommes	Femmes
R2	0,4304	0,6247
R2 ajusté	0,4070	0,6100
N	1091	1140
DL	43	43

Tableau n°3 : Qualité de la modélisation du salaire par sexe à partir des caractéristiques individuelles classiques.

Il est possible de calculer à partir de ces deux équations de salaire le résidu, c'est-à-dire la différence entre le salaire perçu et le salaire moyen de la classe de catégories d'assignation. Une première régression utilisant ce résidu comme variable explicative du sentiment d'être bien ou mal payé donne des résultats légèrement significatifs mais le modèle n'est pas de très bonne qualité.

Pour tester la première hypothèse, à savoir les individus se sentent bien payés s'ils sont au-dessus de leur salaire « objectif », mal payés, s'ils sont en dessous, l'on régresse le sentiment avec deux variables explicatives, le salaire perçu et le résidu de l'équation de Mincer.

	Hommes		Femmes	
	Paramètres	Prob	Paramètres	Prob
Constante TBP/BP-TMP	-7,3149	0,0001	-4,8815	0,0001
Constante TB-BP/N-TMP	-6,2876	0,0001	-3,857	0,0001
Constante TB-NP/M-TMP	-4,8018	0,0001	-2,3406	0,0001
Constante TB-MP/TMP	-3,5579	0,0001	-0,968	0,0982
$(a_1 \cdot a_2) \cdot \ln(w)$	0,5486	0,0001	0,2944	0,0001
$a_2(\ln(w) - E(\ln(w)/X_{b_{obj}}))$	0,0183	0,8848	0,2244	0,0385

Tableau n°4 : La satisfaction salariale est-elle expliquée par le seul résidu de l'équation de Mincer ? Résultats d'une régression test.

Le résultat d'une telle régression montre que pour les hommes comme pour les femmes (même si c'est moins net pour ces dernières), le revenu est une variable bien plus pertinente que le résidu. En outre si notre premier modèle avait été exact, nous aurions dû avoir un paramètre $(a_1 \cdot a_2)$ égal à zéro. Or la probabilité qu'une telle valeur soit nulle est dans les deux cas extrêmement faible. Nous rejetons donc l'idée que les salariés, pour se déclarer bien ou mal payés, comparent uniquement salaire perçu et salaire « objectif ».

3. L'effet du seul revenu reste fort mais n'explique pas tout.

Dans le deuxième modèle, nous supposons que les individus se déclaraient satisfaits uniquement en fonction du niveau de leur revenu perçu. Une régression ayant pour seule variable explicative le revenu tend plutôt à confirmer ce modèle, puisque le paramètre du salaire perçu est positif et très significatif. Dans une certaine mesure, le sentiment d'être bien ou mal payé dépend donc du niveau absolu de revenu perçu.

Il est difficile de spécifier un test qui permette de rejeter ce modèle. Tout ce que l'on peut dire, c'est que la qualité d'un tel modèle n'est pas très bonne (cf. synthèse) et qu'il est possible en rajoutant des variables d'améliorer l'estimation.

	Hommes		Femmes	
	Paramètres	Prob	Paramètres	Prob
Constante TBP/BP-TMP	-7,411	0,0001	-5,6069	0,0001
Constante TB-BP/N-TMP	-6,3839	0,0001	-4,5884	0,0001
Constante TB-NP/M-TMP	-4,8982	0,0001	-3,0763	0,0001
Constante TB-MP/TMP	-3,6542	0,0001	-1,7046	0,0002
ln(w)	0,5592	0,0001	0,3779	0,0001

Tableau n°5 : La satisfaction salariale expliquée par le seul revenu ? Résultats d'une régression.

4. Estimation du revenu subjectif.

Comme nous l'avons montré lors de la présentation du troisième modèle, en régressant le sentiment d'être bien ou mal payé sur l'ensemble des variables qui déterminent le salaire (« objectif »), nous estimons l'écart entre le salaire « objectif » (celui d'une équation de Mincer) et le salaire subjectif (celui qui est attendu par les individus). Ainsi dans la colonne du paramètre de la régression probit intitulé paramètre, le paramètre calculé est l'écart entre le paramètre entre l'équation du salaire « objectif » et du salaire « subjectif ». Lorsqu'il est positif, les enquêtés pourraient se satisfaire de moins, et lorsqu'il est négatif, ils seraient satisfaits avec plus, s'ils devaient avoir le même degré de satisfaction que les individus à la situation de référence.

En faisant quelques hypothèses supplémentaires ($\alpha=1$), il est possible de calculer l'équation de salaire subjectif ainsi que l'écart en pourcentage pour chaque caractéristique entre le salaire subjectif et objectif. Pour obtenir toutes choses égales par ailleurs le salaire objectif des cadres du public, il faut multiplier par 1,30 la constante (et ne pas oublier de donner une valeur à toutes les variables continues comme l'âge, l'ancienneté...) et par 1,09 si l'on veut obtenir le salaire subjectif du cadre public. Pour le modèle du salaire subjectif, il existe quatre constantes qui correspondent aux quatre seuils de satisfactions (seuil très bien payé - plutôt bien payé, etc.). On notera toutefois que cette explicitation monétaire du salaire subjectif vaut plus pour son caractère heuristique que pour son réalisme.

Hommes Variables et modalités	Salaire objectif F/mois exp(b _{obj})	Paramètre [a.(b _{obj} -b _{subj})]	Proba	Salaire (a=1) subjectif F/mois exp(b _{subj})	Ecart Subj/Obj
Constante TBP/BP-TMP		-2,6904	0,0004	16 468 F ***	
Constante TB-BP/N-TMP		-1,6599	0,0282	5 876 F *	
Constante TB-NP/M-TMP		-0,1707	0,8211	1 325 F d	
Constante TB-MP/TMP		1,0845	0,1512	378 F p	
Constante Régression	1 117 F ***				
CS : cadres du Public	1,30 ***	0,1696	0,3779	1,09 p	-16%
Cadres du Privé	1,49 ***	0,6401	0,0001	0,78 ***	-47%
Prof. inter. du public	1,02 d	0,2121	0,1597	0,82 p	-19%
Prof. inter. du privé	1,25 ***	0,363	0,0171	0,87 *	-30%
Techniciens Contremaîtres	1,17 **	0,1263	0,3241	1,03 p	-12%
Employé du Public	1,09 *	0,1045	0,4154	0,98 p	-10%
Employé du Privé	0,87 *	0,121	0,4209	0,78 p	-11%
Employé Service Part.	0,92 p	-0,1702	0,5754	1,09 d	19%
Ouvriers non Qualifiés	0,89 *	-0,1239	0,3165	1,01 p	13%
Diplôme : Aucun/CE	0,91 **	-0,0436	0,6453	0,95 d	4%
BEPC	1,16 **	0,2098	0,1326	0,94 p	-19%
Bac Technique	0,98 d	-0,1172	0,4648	1,10 p	12%
Bac Général	1,24 ***	0,0247	0,8687	1,21 d	-2%
Bac+2	1,34 ***	0,043	0,7407	1,28 d	-4%
Supérieur	1,39 ***	0,00264	0,9857	1,39 0	0%
Ancienneté : en années	1,02 **	0,0127	0,3316	1,00 p	-1%
Ancienneté au Carré	1,00 *	-0,00016	0,6734	1,00 d	0%
Horaires : Nb Heures	1,02 *	-0,00741	0,6982	1,02 d	1%
Nb Heures au Carré	1,00 d	0,000048	0,8233	1,00 d	0%
Nb Heures ND	2,25 ***	0,1188	0,82	2,00 d	-11%
Congés : Nb semaines	1,05 *	0,1154	0,0706	0,94 *	-11%
Nb semaines au carré	1,00 *	-0,00412	0,1647	1,00 p	0%
Congés atypiques	0,99 0	-0,1971	0,6905	1,20 d	22%
Âge : en années	1,05 ***	-0,00699	0,83	1,06 d	1%
âge carré	1,00 **	0,000069	0,8626	1,00 d	0%
Type de ménage : Seul	0,88 **	0,1783	0,102	0,74 p	-16%
Couple sans enfant	0,93 *	-0,1653	0,1306	1,10 p	18%
Couple avec 2 enfants	0,97 p	-0,04	0,6826	1,01 d	4%
Couple avec 3 & + enfants	0,95 p	-0,0764	0,5231	1,03 d	8%
Famille Monoparentale	0,93 p	-0,0561	0,7296	0,98 d	6%
Pays Nais : Europe du Sud	1,01 0	-0,3493	0,0904	1,43 *	42%
Maghreb	0,93 p	-0,1444	0,447	1,08 p	16%
Autre pays	0,92 p	-0,0562	0,7722	0,98 d	6%
Région : Bassin Parisien	0,89 **	0,1652	0,1214	0,75 p	-15%
Nord	0,90 p	0,1076	0,516	0,81 d	-10%
Nord-est	1,00 0	0,3764	0,0033	0,68 **	-31%
Ouest	0,86 **	0,1877	0,1993	0,71 p	-17%
Sud-ouest	0,92 p	0,2583	0,0543	0,71 *	-23%
Est	0,91 *	-0,024	0,8506	0,93 d	2%
Sud-est	0,87 *	0,1824	0,1713	0,73 p	-17%
Cat. Commune :Rurale	1,04 p	-0,1282	0,2013	1,19 p	14%
<20 000 hab.	0,99 d	-0,1056	0,3449	1,10 p	11%
20 à 100 000 hab.	1,01 d	-0,2361	0,0121	1,28 *	27%

Tableau n°6 : Paramètres du salaire objectif et du salaire subjectif pour les hommes.

Pour les hommes, le diplôme, l'âge, l'ancienneté, le temps de travail et même la situation familiale sont rémunérés sur le marché du travail de manière fort proche de ce qu'ils attendent. Par contre, une situation professionnelle élevée dans le privé (cadres et professions intermédiaires du privé) est rémunérée plus que ce que les enquêtés attendraient (pour le niveau de satisfaction de la situation de référence : ouvriers qualifiés). La situation géographique entraîne des attentes qui ne correspondent pas aux rémunérations sur le marché du travail : au nord-est et au sud-ouest, l'on pourrait se satisfaire de moins ; dans les communes de 20 à 100 000 habitants ou lorsque l'on est né en Europe du Sud, il faudrait beaucoup plus pour être satisfait. Enfin la semaine de vacances supplémentaire contribue aussi à la satisfaction salariale.

FEMMES Variables et modalités	Salaire objectif F/mois $\exp(b_{obj})$	Paramètre [a.(b _{obj} -b _{subj})]	Proba	Salaire subjectif F/mois $\exp(b_{subj})$	avec a=1	Ecart Subj/Obj
Constante TBP/BP-TMP		-2,4176	0,0003	9 317 F	***	
Constante TB-BP/N-TMP		-1,3533	0,0392	3 214 F	*	
Constante TB-NP/M-TMP		0,2036	0,7560	677 F	d	
Constante TB-MP/TMP		1,6295	0,0131	163 F	*	
Constante Régression	830 F				***	
CS : Cadres du Public	1,42	0,6573	0,0150	0,74	*	-48%
Cadres du Privé	1,42	0,9719	0,0001	0,54	***	-62%
Prof Inter. du Public	1,18	0,6804	0,0026	0,60	**	-49%
Prof. Inter. du Privé	1,14	0,9158	0,0001	0,46	***	-60%
Techniciens contremaîtres	1,12	0,2884	0,3384	0,84	p	-25%
Employé du Public	1,06	0,6474	0,0017	0,55	**	-48%
Employé du Privé	0,94	0,3784	0,0619	0,65	*	-32%
Employé services particuliers	0,69	0,3424	0,1184	0,49	p	-29%
Ouvriers non Qualifiés	0,85	0,2286	0,2994	0,67	p	-20%
Diplôme : Aucun/CE	0,85	-0,0810	0,4605	0,92	p	8%
BEPC	0,97	-0,0657	0,6071	1,04	d	7%
Bac Technique	1,13	0,0160	0,9216	1,11	0	-2%
Bac Général	1,14	0,0845	0,5133	1,05	d	-8%
Bac+2	1,15	-0,1005	0,4096	1,27	p	11%
Supérieur	1,29	0,2371	0,1304	1,02	p	-21%
Ancienneté : en années	1,02	0,0177	0,1692	1,00	p	-2%
Ancienneté au Carré	1,00	-0,0002	0,6440	1,00	d	0%
Horaires : Nb heures	1,06	-0,0075	0,5629	1,07	d	1%
Nb heures au carré	1,00	0,0001	0,7848	1,00	d	0%
Nb heures ND	5,17	-0,1231	0,7575	5,85	d	13%
Congés : Nb semaines	1,03	-0,0584	0,2107	1,09	p	6%
Nb semaines au carré	1,00	0,0028	0,2035	1,00	p	0%
Congés atypiques	1,00	0,0697	0,7911	0,94	d	-7%
Âge : en années	1,02	-0,0028	0,9247	1,02	0	0%
âge carré	1,00	-0,0001	0,7016	1,00	d	0%
Type de ménage : Seul	1,07	0,2029	0,0605	0,87	*	-18%
Couple sans enfant	1,06	0,3687	0,0008	0,74	***	-31%
Couple avec 2 enfants	0,99	0,0329	0,7508	0,95	d	-3%

Couple avec 3 & + enfants	0,92 *	0,1540	0,2740	0,79 p	-14%
Famille Monoparentale	1,03 p	0,0014	0,9908	1,03 0	0%
Pays Nais : Europe du Sud	1,18 *	0,2629	0,1693	0,90 p	-23%
Maghreb	1,07 p	-0,4518	0,0469	1,68 *	57%
Autre pays	1,00 0	-0,1996	0,3221	1,22 p	22%
Région : Bassin Parisien	0,87 ***	-0,0143	0,8987	0,89 d	1%
Nord	0,88 *	-0,0453	0,7782	0,92 d	5%
Nord Est	0,87 **	-0,0560	0,6638	0,92 d	6%
Ouest	0,85 ***	0,0967	0,4990	0,77 p	-9%
Sud Ouest	0,85 ***	0,0739	0,5606	0,79 d	-7%
Est	0,91 *	-0,1926	0,1213	1,10 p	21%
Sud Est	0,91 *	-0,2277	0,1015	1,14 p	26%
Cat. Commune :Rurale	0,98 d	0,1337	0,2144	0,86 p	-13%
<20 000 hab.	0,98 d	0,0798	0,4731	0,91 p	-8%
20 à 100 000 hab.	0,99 d	-0,0344	0,7116	1,02 d	3%

Tableau n°7 : Paramètres du salaire objectif et du salaire subjectif pour les femmes.

Comme pour les hommes, les attentes salariales féminines ne sont pas tellement différentes des rémunérations probables en ce qui concerne le diplôme, l'âge, l'ancienneté, le temps de travail ; on peut ajouter pour les femmes la catégorie de commune, la région, et l'importance des congés. Par contre la situation familiale joue. Pour être aussi satisfaites que les personnes de référence (femme en couple avec un enfant), les femmes seules et les femmes en couple sans enfant devraient gagner respectivement 18% et 31% de moins (si nos hypothèses sont justes). On peut remarquer d'ailleurs que les attentes ne correspondent pas entièrement à celles généralement postulées par les économistes : si à la manière de Becker, l'on considère le revenu des femmes comme un revenu d'appoint à l'intérieur du ménage, les femmes qui sont seules (célibataires ou femmes à la tête d'une famille monoparentale) devraient être beaucoup moins satisfaites que les autres (parce qu'elles toucheraient sur le marché du travail comme principal un appoint).

La situation professionnelle contribue fortement au sentiment d'être bien ou mal payé. Or comme celle-ci engendre aussi une forte variation de salaire, on peut en déduire selon notre modèle que les femmes ne s'attendent pas à des différences de salaire aussi importantes en fonction de la profession occupée. Elles sont surprises positivement ou négativement. Si dans le tableau, elles semblent pour quasiment toutes les professions pouvoir se contenter de moins, c'est parce que nous avons pris comme situation de référence les ouvrières qualifiées qui sont la catégorie socioprofessionnelle de femmes la plus insatisfaite ; en prenant une autre catégorie comme modalité de référence, c'est-à-dire un autre niveau d'utilité, l'on aurait pu montrer au contraire que ce sont les ouvrières qualifiées qui demanderaient beaucoup pour être satisfaites.

Il serait tentant d'essayer de tester ce salaire subjectif pour voir si la différence du salaire subjectif et du salaire perçu explique mieux que le salaire total la probabilité de se sentir bien ou mal payé. Mais comme cette question est celle qui a permis de construire le salaire subjectif, un tel test serait redondant et hors de propos. Il est possible toutefois de tester la valeur explicative du résidu de l'équation de salaire subjectif en prenant comme variable expliquée une variable proche du sentiment d'être bien ou mal payé : nous avons choisi ici le sentiment de ne pas être exploité (cf. AFC de l'argent fait-il le bonheur ?).

Sentiment de ne pas être exploité	Hommes		Femmes	
	Paramètres	Prob	Paramètres	Prob
INTERCPT	0,8822	0,4532	0,3390	0,6356
$(a_1 - a_2) \cdot \ln(w)$	-0,0805	0,5393	-0,0165	0,8424
$a_2(\ln(w) - E(\ln(w_{\text{subj}})/Xb_{\text{subj}}))$	0,5228	0,0001	0,4276	0,0001

Tableau n°8 : Le résidu de l'équation de salaire subjectif explique-t-il bien le sentiment d'être exploité ? Une régression test.

Une telle régression montre, pour les hommes comme pour les femmes, que l'écart entre le revenu perçu et le revenu subjectif explique beaucoup mieux que le revenu perçu le sentiment de ne pas être exploité. Le paramètre $(a_1 - a_2)$ n'est pas significativement différent de zéro ce qui confirme le fait qu' $a_1 = a_2$, c'est-à-dire que c'est seulement l'écart entre le revenu perçu et le revenu subjectif qui explique le sentiment de ne pas être exploité et non une quelconque combinaison de ce résidu et du revenu perçu.

5. Vue d'ensemble.

Un tableau d'ensemble permet de comparer les mérites respectifs des trois modèles envisagés. Le modèle du résidu est le moins pertinent de tous. Pour les hommes l'apport du modèle « revenu subjectif » est mince par rapport au modèle où c'est principalement le revenu qui explique le sentiment d'être bien ou mal payé. Pour les femmes, au contraire, le modèle améliore sensiblement l'explication de la satisfaction salariale.

Indicateurs	Hommes (n=1091)			Femmes (n=1140)		
	I. $\ln(w) - E(\ln(w)/Xb_{\text{obj}})$	II. $\ln(w)$	III. $[Xb_{\text{obj}} - Xb_{\text{subj}}]$	I. $\ln(w) - E(\ln(w)/Xb_{\text{obj}})$	II. $\ln(w)$	III. $[Xb_{\text{obj}} - Xb_{\text{subj}}]$
Chi-Square	50,979	87,655	96,445	35,689	50,992	117,254
Concordant	59,5%	61,90%	59,0%	54,1%	58,00%	60,5%
Discordant	28,3%	27,80%	32,9%	32,1%	31,70%	31,8%
Tied	12,1%	10,20%	8,0%	13,8%	10,30%	7,7%
Somers'D	0,312	0,341	0,261	0,220	0,262	0,287
Gamma	0,355	0,381	0,283	0,255	0,292	0,311
Tau-a	0,203	0,222	0,170	0,139	0,165	0,181
c	0,656	0,671	0,630	0,610	0,631	0,644
DF	1	1	43	1	1	43

Tableau n°9 : Indicateurs de la qualité des différents modèles proposés.

Le modèle III reste relativement fragile et il ne serait pas étonnant que le niveau absolu de salaire contribue aussi à la détermination du sentiment d'être bien ou mal payé. Mais le modèle III a le mérite de permettre les comparaisons entre les attentes et la réalité. C'est pourquoi il va être développé dans deux directions, le rôle de la comparaison familiale dans la satisfaction salariale et la compensation réelle ou attendue des mauvaises conditions de travail.

4. Comparaison personnelle ou au groupe

Le modèle III montre bien que les individus ont des attentes salariales spécifiques qui ne sont pas nécessairement réalisées. Mais tel qu'il a été développé ci-dessus il ne dit pas grand-chose sur la genèse des attentes. Les attentes salariales reposent selon nous sur des comparaisons de salaires et sur des jugements sur la valeur du travail fourni. D'une part comme l'ont montré les travaux de Luc Boltanski et de Laurent Thévenot³⁹, les modèles de justice sous-jacents à ces évaluations éthiques peuvent être très différents. Selon que le discours d'évaluation repose sur modèle de l'intérêt général, de la compétence, du marché, ou de l'inspiration, l'évaluation de la justesse de la rémunération ne va pas être la même. D'autre part l'exercice du jugement dépend aussi des occasions de comparaison des salaires. Même si la structure des salaires n'est pas inconnue d'une grande partie des agents, nous pensons que la construction de l'attente salariale dépend de comparaison entre des cas concrets de salaire. La comparaison est donc interpersonnelle et il est probable que l'agent dispose essentiellement comme comparé du salaire de ses proches : parents, frères, sœurs, beaux-frères, belles-sœurs, collègues de travail, etc..

Reprenant les travaux précurseurs de Duesenberry sur la consommation en fonction du groupe de référence, l'économiste Clark⁴⁰ a proposé une spécification de la fonction d'utilité qui se rapproche un peu des théories sociologiques. Selon lui, la fonction d'utilité qui permet de représenter le mieux les comportements des individus, n'est pas une fonction d'utilité absolue qui dépend uniquement de paramètres donnés, individuels et stables, mais une fonction d'utilité relative qui dépend de la satisfaction passée, et surtout du niveau d'utilité des membres de la communauté d'appartenance. Si, à l'intérieur du ménage, les autres membres du ménage ont des salaires plus élevés et qu'ils connaissent des augmentations, alors il est probable que

³⁹ Boltanski (Luc), Thévenot (Laurent), 1991, *De la justification, Les économies de la grandeur*, Gallimard et Boltanski (Luc), Thévenot (Laurent), 1990, *Justesse et justice au travail*, PUF.

⁴⁰ Comme nous n'avons pas eu le temps de lire ses articles nous nous reportons au résumé de ses travaux contenu dans l'article suivant, Carole Galindo, Anne Pascal, 1997, « La satisfaction dans l'emploi : une analyse empirique sur données russes et françaises », *Cahiers de recherche du Lamia*, vol 3.

l'individu qui a un salaire faible et stagnant se sente frustré et soit insatisfait. Cette analyse permet d'avoir une approche plus complexe du rapport des femmes à leur salaire que celle proposée par la théorie du salaire d'appoint développée dans le courant des travaux de Gary Becker. Une étude empirique menée par l'auteur confirme la pertinence de la comparaison des salaires à l'intérieur de la famille comme déterminant de la satisfaction.

Avec les données disponibles dans le cadre de l'enquête *Travail et mode de vie*, il est difficile de vérifier l'importance de la comparaison interpersonnelle dans la construction des attentes salariales. Il est toutefois possible d'observer les effets de l'origine sociale sur la satisfaction salariale. Cependant l'on n'est pas sûr que l'effet de l'origine sociale sur la satisfaction salariale traduise uniquement un processus de comparaison explicite entre le salaire perçu par l'individu et celui perçu par son père, car il est possible que l'origine sociale influence aussi la probabilité de se dire satisfait ou insatisfait (« se contenter de ce que l'on a », « en vouloir plus »).

	Hommes				Femmes			
	b _{obj}	Proba	[a.(b _{obj} -b _{subj})]	Proba	b _{obj}	Proba	[a.(b _{obj} -b _{subj})]	Proba
...								
Père Agriculteur	-0,0883	0,0519	0,0653	0,5712	-0,0106	0,7902	0,1616	0,1543
Père Arti-Com	0,0541	0,2630	0,0602	0,6238	0,0550	0,1829	0,0368	0,7536
Père Cadre Sup	0,1442	0,0069	0,1556	0,2507	0,0826	0,0575	0,0651	0,5986
Père PI Employé	0,0085	0,8138	0,1840	0,0459	0,0542	0,0845	-0,0790	*0,3762
Père CS ND	0,0747	0,3344	0,2994	0,1279	-0,0418	0,4835	0,0547	0,7472
R2 Ajusté/Chi2	0,4128		102,164		0,6273		121,768	

* Significativement différent de Père agriculteur.

Tableau n°10 : Effets de la CSP du père sur le salaire perçu et sur la satisfaction salariale.

Dans la régression suivante, on reprend le modèle III auquel l'on rajoute la catégorie socioprofessionnelle du père (seule cette dernière est figurée, pour ne pas alourdir le texte). Avoir un père employé ou profession intermédiaire n'a pas le même effet sur la satisfaction salariale pour les hommes et pour les femmes. Les hommes qui ont un père employé ou profession intermédiaire ont bénéficié par rapport au salaire de ce dernier de la hausse du niveau de vie et surtout ils ont souvent connu une ascension sociale importante : il est un peu plus facile à ces fils de salarié de connaître une ascension vers les postes de professions intermédiaires ou de cadres qu'aux fils de professions indépendantes des classes moyennes ou qu'aux fils des classes populaires salariées plus immobiles. Aussi sont-ils plus contents de leur salaire que les autres. Les filles de ces employés et professions intermédiaires connaissent un peu moins cette possibilité d'ascension sociale et en ressentent une légère frustration.

Cette régression ne permet donc pas d'infirmer l'idée que l'attente salariale dépend d'une comparaison interpersonnelle. Toutefois une étude reposant sur des données plus adéquates permettrait de mieux confirmer cette hypothèse et d'affiner les résultats.

5. La compensation salariale, salaire subjectif étendu aux conditions de travail

À défaut de pouvoir mieux déterminer les termes de la comparaison qui contribuent le plus à la formation des attentes salariales, le modèle III permet de jeter un nouveau regard sur les compensations salariales. Outre la présence et l'absence de compensations objectives, l'on peut étudier avec ce modèle III, la présence - absence de compensations salariales attendues. Aussi pour effectuer une telle étude, nous nous examinerons les cinq propositions sur la détermination du salaire formulées par Adam Smith⁴¹, l'initiateur du débat.

Label	Hommes				Femmes			
	b _{obj}	Proba	[a.(b _{obj} -b _{subj})]	Proba	b _{obj}	Proba	[a.(b _{obj} -b _{subj})]	Proba
Constante TBP/BP-TMP			-2,2078	0,0057			-1,5800	0,0237
Constante TB-BP/N-TMP			-1,1319	0,1535			-0,5052	0,4661
Constante TB-NP/M-TMP			0,4494	0,5706			1,1089	0,1098
Constante TB-MP/TMP			1,8142	0,0223			2,6176	0,0002
Constante Régression	7,0693	0,0001			6,4651	0,0001		
CS : Cadres du Public	0,1418	0,0836	-0,1487	0,4834	0,3139	0,0011	0,6018	0,0318
Cadres du Privé	0,2614	0,0001	0,2659	0,1149	0,2984	0,0009	0,8272	0,0016
Prof Inter. du Public	-0,0531	0,4082	-0,0472	0,7766	0,1649	0,0427	0,6028	0,0112
Prof. Inter. du Privé	0,1340	0,0383	0,1003	0,5493	0,1004	0,2332	0,8084	0,0010
Techniciens Contrem.	0,0550	0,3186	-0,1152	0,4205	0,0699	0,5117	0,1820	0,5582
Employé du Public	0,0692	0,2157	-0,0441	0,7609	0,0706	0,3463	0,5006	0,0225
Employé du Privé	-0,1675	0,0085	-0,1289	0,4344	-0,0347	0,6321	0,3127	0,1402
Employé Service Part.	-0,1028	0,4003	-0,2700	0,3955	-0,2742	0,0006	0,2325	0,3196
Ouvriers non Qualifiés	-0,0803	0,1026	-0,1390	0,2768	-0,1202	0,1229	0,2240	0,3248
Diplôme : Aucun/CE	-0,0717	0,0595	-0,0694	0,4817	-0,1553	0,0001	-0,0614	0,5862
BEPC	0,1570	0,0046	0,2062	0,1505	-0,0290	0,5211	-0,0171	0,8964
Bac Technique	-0,0446	0,4818	-0,1685	0,3059	0,1247	0,0316	0,0093	0,9560
Bac Général	0,1726	0,0041	-0,0546	0,7257	0,1297	0,0050	0,0511	0,7032
Bac+2	0,2771	0,0001	-0,0227	0,8667	0,1329	0,0022	-0,1469	0,2444
Supérieur	0,3182	0,0001	-0,0154	0,9197	0,2424	0,0001	0,2391	0,1410
Ancienneté	0,0116	0,0272	0,0028	0,8407	0,0153	0,0007	0,0145	0,2722
Ancienneté au Carré	-0,0002	0,1511	0,0000	0,9312	-0,0002	0,1226	-0,0002	0,6171
Nb Heures	0,0375	0,1447	0,0971	0,1446	0,0302	0,0713	-0,0834	0,0861
Nb Heures au Carré	-0,0012	0,3038	-0,0028	0,3687	-0,0006	0,4200	0,0042	0,0696
Nb Heures ND	-0,0355	0,8579	-0,0685	0,8944	0,0415	0,6607	-0,0174	0,9494
Congés : Nb Sem	0,0154	0,0433	-0,0063	0,7498	0,0553	0,0001	-0,0073	0,5844
Nb Sem Carré	0,0000	0,6134	0,0001	0,7818	-0,0005	0,0001	0,0001	0,7945
Congés atypiques	0,7565	0,0003	0,1962	0,7161	1,6231	0,0001	-0,1886	0,6463
Âge	0,0436	0,0008	-0,0133	0,6908	0,0176	0,0894	-0,0178	0,5543

⁴¹ Smith (Adam), 1991, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Flammarion, « GF », livre I, chapitre X, pp. 174-180.

Âge Carré	-0,0004	0,0072	0,0002	0,6812	-0,0002	0,1471	0,0000	0,9198
Type de ménage : Seul	-0,1020	0,0191	0,2058	0,0678	0,0553	0,1491	0,2364	0,0343
Couple sans enfants	-0,0628	0,1474	-0,1185	0,2915	0,0521	0,1754	0,3590	0,0014
Couple avec 2 enfants	-0,0210	0,5906	0,0554	0,5845	-0,0205	0,5752	0,0697	0,5122
Couple avec 3 & + enf.	-0,0557	0,2376	-0,0737	0,5466	-0,0985	0,0472	0,1563	0,2792
Famille Monoparentale	-0,0628	0,3307	0,0417	0,8036	0,0238	0,5748	0,0071	0,9543
Pays Nais : Europe du Sud	0,0031	0,9697	-0,3047	0,1505	0,2074	0,0022	0,3670	0,0626
Maghreb	-0,0743	0,3240	-0,0629	0,7479	0,0613	0,4433	-0,4079	0,0813
Autre pays	-0,0555	0,4737	-0,0684	0,7337	0,0136	0,8485	-0,1538	0,4571
Région : Bassin Parisien	-0,1293	0,0024	0,1578	0,1518	-0,1261	0,0014	-0,0490	0,6695
Nord	-0,1265	0,0548	0,1204	0,4809	-0,1447	0,0105	0,0143	0,9309
Nord Est	-0,0083	0,8720	0,2847	0,0331	-0,1295	0,0042	-0,0705	0,5912
Ouest	-0,1394	0,0174	0,2053	0,1764	-0,1665	0,0011	0,0741	0,6171
Sud Ouest	-0,0924	0,0849	0,3314	0,0173	-0,1538	0,0006	0,0679	0,6031
Est	-0,0873	0,0847	-0,0466	0,7227	-0,0854	0,0520	-0,1803	0,1584
Sud Est	-0,1161	0,0289	0,1846	0,1805	-0,0734	0,1338	-0,1889	0,1852
Cat. Commune :Rurale	0,0446	0,2636	-0,1714	0,0976	0,0058	0,8786	0,1422	0,1950
<20 000 hab.	-0,0093	0,8339	-0,1270	0,2709	-0,0025	0,9490	0,1271	0,2649
20 à 100 000 hab.	0,0085	0,8211	-0,2183	0,0250	-0,0146	0,6543	-0,0026	0,9779
Trajet : temps heure	0,0203	0,7209	0,0802	0,5882	0,1441	0,0091	-0,0760	0,6355
Temps Carré	0,0003	0,9871	-0,0186	0,7052	-0,0379	0,0781	0,0361	0,5639
Trajet Atypique	0,0545	0,3801	0,1528	0,3434	0,2926	0,0003	0,3064	0,1875
Possibilité de s'interrompre : Jamais	-0,0504	0,2437	-0,1920	0,0872	0,0110	0,7572	-0,2526	0,0146
Très Rarement	-0,0080	0,8617	0,0730	0,5398	-0,0067	0,8753	-0,4126	0,0010
Parfois	-0,0293	0,3972	-0,0722	0,4207	0,0134	0,6659	-0,1922	0,0331
Choisi l'ordre des tâches	0,0494	0,1653	-0,0512	0,5794	-0,0434	0,1522	-0,0736	0,4042
Choisi le rythme du travail	0,0037	0,9133	0,0464	0,5992	0,0486	0,1026	-0,0557	0,5205
Travaille sur ordinateur	0,0150	0,6508	-0,0125	0,8839	0,0606	0,0451	-0,0444	0,6139
A des subordonnés	0,1147	0,0002	0,1709	0,0328	0,0738	0,0139	0,0393	0,6524
Évaluation : Entretien	0,0227	0,4548	0,0832	0,2897	0,0629	0,0218	0,1933	0,0155
Notation	0,0672	0,0421	0,2055	0,0165	0,0355	0,2544	0,1169	0,1976
Critères Mesurables	0,0350	0,2549	0,2155	0,0070	0,0044	0,8915	-0,0179	0,8488
Autres Evaluation	0,0557	0,0679	0,1023	0,1955	-0,0241	0,4064	-0,1016	0,2284
Rythme élevé : Ts Tps	0,0290	0,5274	-0,4377	0,0002	0,0800	0,0370	-0,1703	0,1270
>1/2Tps	0,0309	0,4890	-0,4352	0,0002	0,0988	0,0073	-0,1699	0,1125
1/2Tps	-0,0196	0,6616	-0,2284	0,0489	0,1087	0,0054	0,0627	0,5804
<1/2Tps	0,0374	0,4300	-0,0655	0,5933	0,0490	0,2693	-0,1048	0,4164
Travail : Horaires Variables	0,0210	0,5181	-0,0871	0,3006	0,0537	0,0561	0,1246	0,1278
Tension Nerveuse	0,0804	0,0100	-0,0598	0,4591	0,0510	0,0601	-0,0900	0,2535
Promiscuité	0,0162	0,6937	-0,3032	0,0047	-0,0245	0,4653	0,0036	0,9709
Bruit	0,0136	0,6767	0,1606	0,0578	0,0000	0,9995	0,1267	0,1242
Amplitude Thermique	-0,0433	0,2165	0,0616	0,4980	0,0353	0,2568	-0,1386	0,1263
Saleté	-0,0505	0,1771	-0,3478	0,0004	0,0031	0,9309	-0,1074	0,3062
Inhalation Dangereuse	0,0756	0,0274	0,0372	0,6757	0,0135	0,6617	-0,0802	0,3726
Posture Fatigante	-0,0239	0,4600	-0,0684	0,4141	0,0131	0,6454	-0,1338	0,1066
Probabilité Accidents	0,0108	0,7446	-0,2030	0,0185	-0,0132	0,7124	0,0264	0,7995
>1 dimanche par mois	0,0059	0,9072	0,0861	0,5110	-0,0130	0,7724	-0,0027	0,9838
>1 samedi par mois	-0,0709	0,0459	-0,0429	0,6414	-0,0020	0,9465	-0,1314	0,1301
>1 nuit par mois	0,0793	0,0881	-0,1156	0,3383	-0,0076	0,8991	0,0847	0,6275
Intérêt : S'ennuie	-0,0057	0,8816	-0,1983	0,0474	0,0175	0,5935	-0,0474	0,6196

Travaille Bcp par intérêt	0,0087	0,7709	0,0673	0,3857	0,0346	0,2084	0,0014	0,9857
Profession : Bien Vue	0,0064	0,8193	-0,0403	0,5800	0,0453	0,0721	0,1026	0,1607
Mal Vue	-0,0378	0,5181	-0,3028	0,0470	0,0095	0,8244	-0,1546	0,2150
Avenir : Licenciement probable	0,0058	0,8963	-0,2966	0,0110	0,0291	0,5133	-0,3272	0,0120
Promotion probable	0,0152	0,6830	0,0133	0,8909	-0,0220	0,5455	-0,1146	0,2798
R2 Ajusté / Chi2	0,4253		225,279		0,6240		198,63	

Tableau n°11 : Salaire objectif et salaire subjectif étendus aux conditions de travail des hommes et des femmes.

- « Les salaires du travail varient suivant que l'emploi est aisé ou pénible, propre ou malpropre, honorable ou méprisé. »

Cette première proposition est celle qui a été le plus étudiée et qui a soulevé le plus de débats, en particulier la pénibilité. Pour les hommes, seules deux pénibilités attachées au poste de travail font l'objet de compensations financières réelles : les inhalations dangereuses et la tension nerveuse ; pour les femmes on trouve aussi la tension nerveuse et le travail à l'ordinateur. Cependant ce dernier n'est pas forcément une pénibilité physique. Même s'il provoque une certaine fatigue visuelle, la présence de ce dernier témoigne aussi du relatif confort des activités professionnelles. Si les femmes ne semblent pas avoir pour les conditions de travail d'attentes spécifiques par rapport à leur rémunération effective⁴², les hommes au contraire considèrent que les conditions de travail sont mal rémunérées : la promiscuité, la saleté et le risque d'accidents. Le bruit, alors même qu'il fait l'objet d'un supplément de rémunération très faible et peu significatif, est considéré collectivement par les hommes comme une caractéristique bien rémunérée. Ce paradoxe tient peut-être au fait que les hommes qui subissent des conditions de travail bruyantes sont plus nombreux dans l'industrie lourde, secteur où ils sont plutôt satisfaits de leur salaire⁴³.

La pénibilité physique n'est pas la seule pénibilité qui doit pour les hommes faire l'objet d'une compensation, la pénibilité psychique doit être rémunérée aussi. Les hommes qui s'ennuient à leur travail ne reçoivent rien pour les dédommager de cet ennui, alors qu'ils aimeraient recevoir 20% de plus pour cette gêne psychique (avec $a=1$).

⁴² On notera que le paramètre négatif des postures fatiguantes (signifiant l'infériorité de la rémunération objective par rapport aux attentes) est à la limite de la significativité ici retenue 10%. Dans d'autres versions de cette régression, il passait sous le seuil fatidique.

⁴³ Dans les annexes de son article, « Équité et inéquité salariales en France : une analyse empirique par sexe », Carole Galindo, présente une régression probit très proche de celle que nous effectuons. Elle dispose en outre de l'appartenance sectorielle des individus. Dans cette régression, pour les hommes, deux secteurs diminuent significativement la probabilité d'être mal payée : ce sont le secteur de l'énergie et celui des biens d'équipement.

Le rythme soutenu et l'horaire atypique sont peu compensés. Pour les hommes seul le travail de nuit, en raison de la réglementation, est compensé. La rémunération du travail le week-end au contraire semble plutôt confirmer la théorie de la segmentation, puisque ceux qui travaillent un samedi par mois (souvent dans les commerces et les services) cumulent le week-end escamoté et le salaire moins élevé. Si elles sont soumises à des horaires atypiques et à l'obligation de travailler plus de la moitié du temps à un rythme élevé, les femmes gagnent sensiblement plus. En ce qui concerne les horaires et le rythme de travail, les attentes différentes de leur rémunération effective sont assez nombreuses. Si les hommes souhaitent surtout une compensation pour avoir à travailler plus de la moitié du temps à un rythme élevé, les femmes aimeraient, elles, que l'impossibilité de s'arrêter soit mieux payée.

De même qu'ils désirent que la saleté soit mieux compensée, les hommes souhaitent comme Adam Smith que l'absence d'honorabilité, par exemple une profession mal vue, le soit aussi. Effectivement les professions mal vues ne reçoivent aucune compensation, et chez les femmes, c'est même celles qui ont une profession bien vue qui reçoivent une prime.

- « Secondement, les salaires du travail varient suivant la facilité et le bon marché de *l'apprentissage*, ou la difficulté et la dépense qu'il exige ».

Comme nous l'avons déjà montré au-dessus, la rémunération augmente très fortement en fonction du niveau de diplôme et les enquêtés trouvent cela normal. Il n'y a effectivement pas de différence significative quelque soit le niveau de diplôme entre le revenu objectif et le revenu subjectif. Si l'on suit Adam Smith, ce n'est pas tant la rareté ou la productivité du diplôme qui entraîne une prime mais le coût global de son acquisition qu'il faut compenser pendant l'exercice de la profession. Dans une telle perspective, il peut être intéressant de se fonder non sur le nombre d'années d'études mais sur le produit de leur durée et de l'intensité des efforts intellectuels et financiers qu'elles exigent. Avec des données adaptées, l'on pourrait connaître la compensation financière de l'enfermement symbolique dans les classes préparatoires.

- « Troisièmement, les salaires du travail varient dans les différentes professions, suivant la constance ou *l'incertitude* de l'occupation ».

La prime de risque compensant une forte probabilité de chômage est très faible : elle est quasiment nulle pour les hommes et relativement faible pour les femmes. Hommes comme femmes semblent la trouver notoirement insatisfaisantes et demanderaient, pour accepter un tel risque, à être payés beaucoup plus que ceux qui n'y sont pas exposés.

- « Quatrièmement, les salaires du travail peuvent varier suivant la plus ou moins grande confiance qu'il faut accorder à l'ouvrier. »

Avec cette proposition, Adam Smith devance la théorie moderne de l'agence. Il s'agit moins d'une pénibilité à compenser qu'une prime à accorder pour maintenir un investissement minimal du salarié. La seule variable qui permette d'objectiver une telle proposition, c'est la question, « avez-vous des subordonnés ? ». Cette caractéristique fait l'objet d'une prime sur le marché du travail pour les hommes comme pour les femmes. Cette prime dépasse d'ailleurs les attentes des hommes. Avoir des subordonnés est déjà pour ces derniers une prime symbolique et ils sont prêts pour cela à gagner moins non seulement que ce qu'ils gagnent mais aussi (avec $a=1$) que ce que gagnent les personnes qui n'ont pas de subordonnés.

- « Cinquièmement, les salaires du travail dans les différentes occupations varient suivant la *chance de succès*. »

Smith donne un exemple assez éclairant d'une telle proposition, qui est d'ailleurs fondé sur la répartition des gains dans un jeu de roulette équilibrée : « dans une profession où vingt personnes échouent pour une qui réussit, celle-ci doit gagner tout ce qui aurait pu être gagné par les vingt qui échouent. L'avocat, qui ne commence peut-être qu'à l'âge de quarante ans à tirer parti de sa profession, doit recevoir la rétribution, non seulement d'une éducation longue et coûteuse, mais encore de celle de plus de vingt autres étudiants, à qui probablement cette éducation ne rapportera jamais rien »⁴⁴.

Il n'existe pas dans l'enquête de variables qui permettent de vérifier une telle proposition. Celle qui s'en rapproche le plus, est la probabilité de promotion. Mais en général la prime financière pour le succès suit la promotion. Au vu de la régression, la prime reçue n'est d'ailleurs pas significative et les personnes qui ont cette chance ne semblent pas attendre à l'instant t une prime significative.

- Les résultats empiriques permettent d'établir qu'il existe des situations pour lesquelles les agents attendent une prime salariale qui n'est pas fournie par le marché du travail. Les attentes des hommes se rapprochent plus de celles d'Adam Smith que celles des femmes. Pour un grand nombre de pénibilités physiques alors même qu'elles ne reçoivent aucune prime, elles ne semblent pas en attendre véritablement une. Les hommes ont peut-être sur le marché du travail

⁴⁴ Adam Smith, *Op. cit.*, p. 180. Il rajoute cependant quelques nuances : « Quelques exorbitants que semblent quelquefois les honoraires des avocats, leur rétribution réelle n'est jamais égale à ce résultat. »

un comportement plus « économique », en ce sens que leurs attentes sont plus proches de celles proposées par l'économie. En effet ils acceptent en général les hiérarchies des professions, des diplômes, de l'âge et de l'ancienneté, et ils demandent généralement des compensations pour des pénibilités physiques, morales, ou sociales qui ne sont pas rémunérées. Une grande partie de la variation de la satisfaction salariale des femmes tient à la place dans la hiérarchie socioprofessionnelle, comme si en s'insérant dans une hiérarchie des salaires qu'elles trouvent exagérées, elles éprouvent une forte surprise positive ou négative.

La satisfaction plus grande vis-à-vis de leur salaire qu'éprouvent les individus lorsqu'ils sont évalués, les hommes sur un mode plus quantitatif et plus impersonnel (notations, critères mesurables), les femmes sur un mode plus personnel (entretiens), montre bien que l'attente salariale est un problème de justice. Certes pour les hommes et femmes soumis à certains de ces modes d'évaluations reçoivent une petite prime salariale de l'ordre de 5-6%, mais le contentement salarial éprouvé annule les effets de la prime. Parce que l'évaluation rapporte une quantité de travail à un ordre de grandeur, elle a la forme de la justice. Même si les individus ne s'accordent pas sur la grandeur légitime, ils semblent s'accorder sur le caractère juste de l'évaluation et préfèrent, pour se déclarer satisfaits, une évaluation à son absence.

Conclusion

Au prix d'une certaine gymnastique intellectuelle – transformation des résultats d'une régression sur la satisfaction en une équation de salaire –, ce travail, exposé aux risques de l'intersection disciplinaire entre la sociologie et l'économie, propose une méthode pour repérer les attentes salariales mal satisfaites par le marché du travail et montre empiriquement que celles-ci existent et qu'elles diffèrent pour les hommes et les femmes. Les hommes s'attendent à être rémunérés conformément aux grandes hiérarchies de salaires que sont la hiérarchie professionnelle, le diplôme, l'âge, l'ancienneté, mais ils souhaitent que des mauvaises conditions de travail, des fortes cadences, l'ennui ou l'ingratitude soient mieux rémunérés qu'ils ne le sont. Les femmes sont surprises par l'ampleur des différences salariales socioprofessionnelles, elles aimeraient être mieux payées lorsqu'elles ont des enfants ou lorsqu'elles ne peuvent pas s'interrompre dans leur travail.

Cependant ces résultats « significatifs » ne doivent pas faire oublier l'importance des résultats non-significatifs. Il existe de nombreuses pénibilités non compensées, pour lesquelles il n'y a pas non plus d'attentes de compensation. D'où viennent ces absences de réactions ? De même que Clark montre qu'un salaire considéré comme injuste au début du contrat de travail

peut être érigé avec les années (lors d'une baisse de salaire) comme norme de justesse, il est possible que la « causalité du probable » soit responsable de l'absence d'attentes de compensation. Ces résultats invitent donc à étudier, éventuellement avec d'autres méthodes – par exemple, des entretiens – la genèse des attentes salariales, attentes qui reposent sur des modèles de justice diversifiés, diversité que voile quelque peu la mise en équivalence économétrique pratiquée ici.

Annexes : Fréquence des situations et situation de référence dans les régressions.

Dans ce tableau descriptif, on trouvera les moyennes pour les variables continues, et les fréquences pour les modalités des variables discrètes. La situation de référence utilisée lors des régressions est marquée par des caractères en italique pour les variables polytomiques. Pour les variables dichotomiques (marquées par une étoile), la situation de référence est le fait de ne pas avoir déclaré la caractéristique.

	Hommes	Femmes
Salaire (moyenne géométrique)	9302,50	6640,53
CS : Cadre Public	6%	6%
Cadre Privé	10%	5%
PI Public	9%	17%
PI Privé	7%	7%
Technicien Contremaître	10%	2%
Employé Public	9%	17%
Employé Privé	6%	23%
Employé Service Part	1%	9%
<i>Ouvrier Qualifié</i>	30%	3%
ONQ	10%	10%
Diplôme : Aucun/CE	22%	20%
<i>CAP/BEP</i>	35%	26%
BEPC	7%	9%
Bac Technique	5%	5%
Bac Général	7%	9%
Bac+2	12%	18%
Supérieur	13%	13%
Ancienneté (moyenne)	13,47	12,62
Nb Heures (moyenne)	41,03	34,82
Nb Heures ND	1%	1%
Nb semaine de congés (moyenne)	5,81	6,16
Congés Atypique	1%	3%
Âge (moyen)	40,45	40,36
Situation famille : Seul	17%	20%
Couple sans enfant	19%	18%
<i>Couple 1enfant</i>	21%	20%
Couple 2 Enfant	25%	21%
Couple > 2 Enfant	12%	8%
Famille Monoparentale	5%	13%
Pays de naissance : France	90%	91%
Europe du Sud	3%	3%
Maghreb	3%	2%
Autre Pays	3%	3%
Région : Île France	21%	24%
Bassin parisien	19%	16%
Nord	6%	6%
Nord-est	10%	10%
Ouest	7%	7%
Sud-ouest	9%	10%
Est	11%	11%
Sud-est	10%	9%
CS Père : Agriculteur	11%	11%
Artisan Commerçant	10%	11%

Cadre Sup	9%	11%
Employé PI	22%	25%
<i>Ouvrier</i>	45%	38%
CS ND	3%	5%
Temps Trajet (moyenne en h.)	0,72	0,66
Trajet Atypique	7%	2%
Possibilité de s'interrompre : Jamais	17%	25%
Très Rarement	11%	11%
Parfois	24%	26%
<i>Tout le Temps</i>	48%	38%
Choisir Ordre	60%	65%
Choisir Rythme	60%	58%
Travaille sur Ordinateur	49%	50%
A des subordonnés	39%	26%
* Évaluation par : Entretien	40%	38%
* Notation	40%	44%
* Critère Mesurable	31%	19%
* Autres évaluations	27%	20%
Rythme élevé : Tout le Temps	24%	26%
>1/2 Temps	24%	26%
1/2Temps	20%	17%
<1/2 Temps	15%	10%
<i>Jamais</i>	17%	21%
Conditions de Travail : * Horaires Variables	29%	30%
* Tension Nerveuse	60%	62%
* Promiscuité	13%	16%
* Bruit	34%	29%
* Amplitude Thermique	45%	24%
* Saleté	35%	17%
* Inhalation Dangereuse	43%	24%
* Posture Fatigante	46%	41%
* Probabilité Accident	44%	18%
Horaires : * >1Dim/Mois	13%	13%
* >1Sam/Mois	31%	36%
* >1Nuit/mois	11%	5%
* S'ennuie au travail	15%	16%
* Travail beaucoup car intéressé	64%	69%
Profession : Bien Vue	45%	44%
<i>Moyennement Vue</i>	49%	47%
Mal Vue	6%	9%
* Probabilité de chômage	11%	8%
* Probabilité de promotion	16%	13%

Bibliographie

- Adams (James D.), 1985, « Permanent differences in unemployment and permanent wage differentials », *The quarterly journal of Economics*, Février, pp. 29-54.
- Baudelot (Christian), Gollac (Michel), « Salaires et conditions de travail », *Économie et statistiques*, N°265, 1993, 5.
- Boltanski (Luc), Thévenot (Laurent), 1991, *De la justification, Les économies de la grandeur*, Gallimard
- Cañada Vicinay (Juan A.), 1997, « Les équations hédoniques de salaires et la perception subjective des conditions de travail », *Économie et prévision*, n°131, 1997-5.
- Clark (A.), 1995, « L'utilité est-elle relative ? Analyse à l'aide de données sur les ménages », *Économie et prévision*, n°121, 151-164.
- Clark (A.), 1997, « Job Satisfaction and Gender : Why are Women so happy at work ? », *Labour Economics*, 4, 341-372.
- Galindo (Carole), Pascal (Anne), 1997, « La satisfaction dans l'emploi : une analyse empirique sur données russes et françaises », *Cahiers de recherche du Lamia*, vol 3..
- Galindo (Carole), 1997, « Équité et inéquité salariales en France : une analyse empirique par sexe », *Miméo*.
- Glaude (Michel), 1987, « Les structures des salaires en 1985 », *Données Sociales*, INSEE.
- Hamermesh (Daniel S.), Wolfe (John R.), 1990, « Compensating Wage Differentials and the Duration of Wage Loss », *Journal of Labor Economics*, vol. 8, n°1.
- Jevons (Stanley), 1871, *The Theory of Political Economy*, trad. *La théorie de l'économie politique*, 1909, Giard & Brière.
- Lhéritier (Jean-Louis), 1993, « Les déterminants du salaire », *Données Sociales*, INSEE.
- Kostiuk (Peter F.), « Compensating Differentials for Shift Work », *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, n°5, p. 1054-1075.
- Mincer (J), 1974, *Schooling, Experience and earnings*, NBER & Columbia U.P..
- San Martin (Marta), « Job satisfaction and Education », *Miméo*.
- Smith (Adam), 1991, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Flammarion, « GF ».

Table des graphiques et des tableaux

I. L'argent fait-il le bonheur ?

Tableau n°1 : Création d'une variable indicatrice pour le vocabulaire de l'argent.	8
Tableau n°2 : Probabilité brute et nette d'utiliser le vocabulaire de l'argent dans la question sur le bonheur.....	8
Graphique n°1 : Analyse factorielle sur les mots des réponses utilisant le vocabulaire de l'argent à la question du bonheur (variables actives).....	12
Tableau n°3 : Mots contribuant le plus à la détermination des deux premiers axes de l'analyse factorielle.....	13
Graphique n°2 : Analyse factorielle sur les mots des réponses utilisant le vocabulaire de l'argent à la question du bonheur (variables supplémentaires).....	14
Tableau n°4 : Mots sur-cités ou sous-cités par les ouvriers non qualifiés qui utilisent le vocabulaire de l'argent.	16
Tableau n°5 : Réponses (courtes ou longues) les plus représentatives de celles des ouvriers non qualifiés qui utilisent le vocabulaire de l'argent.	16
Tableau n°6 : Mots sur-cités ou sous-cités par les retraités qui utilisent le vocabulaire de l'argent.....	17
Tableau n°7 : Mots sur-cités ou sous-cités par les cadres du public qui utilisent le vocabulaire de l'argent.	18
Graphique n°3 : Analyse factorielle sur l'orientation économique, variables actives.....	22
Graphique n°4 : Analyse factorielle sur l'orientation économique, variables supplémentaires 1.....	23
Graphique n°5 : Analyse factorielle sur l'orientation économique, variables supplémentaires 2.....	26
Graphique n°6 : Analyse factorielle sur l'orientation économique, variables supplémentaires 3.....	28
Tableau n°8 : Nombre de cadres du privé qui déclarent ou non s'impliquer beaucoup dans leur travail professionnel pour gagner plus d'argent en fonction de la religion.....	31
Tableau n°9 : Probabilité brute et nette de s'impliquer beaucoup dans leur travail professionnel pour gagner plus d'argent.	31

II. À la recherche du bon salaire

Tableau n°1 : Proportion des personnes se sentant de très bien à très mal payées en fonction de la CS et du sexe.....	54
Tableau n°2 : Moyenne géométrique des salaires perçus par les enquêtés en fonction de leur déclaration de satisfaction et de leur sexe.	54
Tableau n°3 : Qualité de la modélisation du salaire par sexe à partir des caractéristiques individuelles classiques.	55
Tableau n°4 : La satisfaction salariale est-elle expliquée par le seul résidu de l'équation de Mincer ? Résultats d'une régression test.....	55
Tableau n°5 : La satisfaction salariale expliquée par le seul revenu ? Résultats d'une régression.....	56
Tableau n°6 : Paramètres du salaire objectif et du salaire subjectif pour les hommes.....	57
Tableau n°7 : Paramètres du salaire objectif et du salaire subjectif pour les femmes.....	59
Tableau n°8 : Le résidu de l'équation de salaire subjectif explique-t-il bien le sentiment d'être exploité ? Une régression test.	60
Tableau n°9 : Indicateurs de la qualité des différents modèles proposés.	60
Tableau n°10 : Effets de la CSP du père sur le salaire perçu et sur la satisfaction salariale.....	62
Tableau n°11 : Salaire objectif et salaire subjectif étendus aux conditions de travail des hommes et des femmes.....	65