



ENS, 48 Boulevard Jourdan, 75014 PARIS Tel : 01 43 13 63 53 Fax : 01 43 13 63 52

## Editorial

PARIS-Jourdan : la Fédération a déjà plus d'une année d'existence et agit d'ores et déjà, comme son nom, si l'on veut, l'indique, Pour l'Animation de la Recherche Intercentres sur le Site Jourdan de l'Ecole Normale Supérieure.

L'arrivée en octobre dernier de Hamid Ouahioune permettra la montée en puissance des activités "fédérées" et tout d'abord la mise en place des collaborations prévues par le contrat initial : documents de travail, site Web, etc.

L'heureuse initiative de Thomas Piketty, qui a pris en charge et conçu ce premier bulletin de la Fédération, doit être saluée. Cette livraison inaugure ce qui doit devenir une publication régulière, dont le contenu et la périodicité vont être progressivement précisés. La présentation résulte de choix encore provisoires. Les textes illustrent diverses facettes de la recherche en sciences économiques et sociales conduite sur le site Jourdan et soulignent les synergies entre centres et disciplines que la Fédération s'est donnée pour mission de développer.

Le premier numéro trace la voie. Le bulletin a vocation à devenir un forum d'échanges entre les équipes et un lien avec les chercheurs, les institutions et le monde extérieurs. Suggestions bienvenues !

Roger Guesnerie

## Présentation

La fédération Paris-Jourdan est une fédération de centres de recherches en sciences sociales (économie, sociologie, anthropologie, histoire) localisée sur le Campus Jourdan de l'Ecole Normale Supérieure (48 boulevard Jourdan, Paris 14<sup>ème</sup>).

La fédération comprend à ce jour 5 centres de recherches : le CEPREMAP, le CERAS, le DELTA, le LEA, le LSS. Elle est dirigée par Roger Guesnerie.

La fédération est en outre le siège de deux formations doctorales de l'EHESS : la formation « Analyse et politiques économiques » (économie théorique et appliquée, histoire économique), et la formation « Sciences sociales » (sociologie, anthropologie, histoire).

Ce bulletin a pour objectif de présenter des recherches réalisées au sein de la fédération Paris-Jourdan. Dans ce numéro, deux recherches qui illustrent bien ce que les différentes disciplines des sciences sociales peuvent s'apporter mutuellement. Marie Cartier, sociologue, auteur d'une thèse récemment soutenue au LSS sur les facteurs au cours de la seconde moitié du 20<sup>ème</sup> siècle, montre, en s'appuyant sur l'exemple de la Poste, la grande incompréhension que certaines tentatives de « modernisation » des services publics lancées dans les années 1990 ont suscité chez les salariés concernés. Certains regretteront peut-être que l'opportunité de ces réformes du point de vue des usagers ne soit pas véritablement évaluée ici. Mais nul ne pourra contester la réalité et l'actualité des conflits ainsi mis à jour.

Claudia Senik, économiste, chercheur au DELTA et spécialiste des économies en transition, montre que, contrairement à ce que l'on observe dans les autres pays, les travailleurs russes se déclarent plus heureux lorsque le revenu moyen de leur groupe augmente, y compris si leur propre revenu diminue. Les sentiments d'envie semblent donc s'effacer devant l'optimisme suscité par une bonne performance moyenne, ce qui peut s'expliquer par la très grande incertitude propre au contexte russe. Ces résultats très novateurs ont des implications politiques fortes, puisqu'ils suggèrent que le bien-être subjectif dépend parfois davantage des perspectives offertes aux individus que de l'inégalité en tant que telle.

## « Avoir une tournée » Les transformations de l'organisation du travail des facteurs<sup>1</sup>

par Marie CARTIER

Depuis 1996, j'étudie à partir de diverses enquêtes (ethnographique, historique, statistique) le groupe professionnel des facteurs, salariés d'exécution de la Poste chargés de la distribution quotidienne du courrier. A l'heure où les discours politiques et managériaux, relayés par les médias, disent ce que doivent être la Poste et son service de distribution du courrier (en juin 1998 *Le Nouvel Observateur* publiait un article intitulé « La Poste : adieu facteur, bonjour banquier ! »), l'étude des pratiques professionnelles des facteurs permet d'envisager sous un autre jour les transformations des services publics en montrant qu'elles ne se réduisent pas à un affrontement entre « modernité » et « archaïsme » ainsi qu'un point de vue abstrait et élitiste tend à le faire croire.

Lors des entretiens ethnographiques que j'ai réalisés, j'ai été étonnée par la façon dont les facteurs parlaient de leurs tournées, ces territoires où ils distribuent quotidiennement le courrier : « ma tournée », « mes boîtes aux lettres », « mes clients », « travailler son quartier à son idée », « être son propre chef ». Cette façon de se présenter comme un travailleur quasi-indépendant mettait en question l'image du petit fonctionnaire anonyme et interchangeable comme celle du salarié subalterne soumis à une discipline stricte et constante. Ce sentiment d'indépendance repose en fait sur une organisation du travail héritée de l'histoire : la « vente des quartiers ». Ce dispositif qui fixe les règles d'attribution des tournées aux facteurs a été institué pendant la Seconde Guerre Mondiale, dans une période de codification et d'uniformisation de l'organisation du travail aux PTT<sup>2</sup>. Deux fois par an à date fixe, les tournées libres sont « mises en vente » à la criée. Les facteurs, réunis en assemblée dans la salle de tri, manifestent alors publiquement leur volonté de les « acheter ». Ils ont été au préalable classés selon des critères de statut, de notation et d'ancienneté et le premier du classement a la priorité pour parler en premier et « acheter » telle ou telle tournée. Diverses interprétations circulent sur cette appellation de « vente ». Abréviation de « ventilation » ? Allusion à des transactions monétaires ? Ce langage métaphorique—il n'existe officiellement aucune transaction marchande ni aucune propriété juridique—révèle surtout une appropriation par les facteurs de leurs espaces de travail. L'« achat » de telle ou telle tournée implique en effet qu'on ne pourra pas être conduit à travailler sur une autre tournée sauf circonstances exceptionnelles (fautes professionnelles, réorganisations). Il s'agit là d'une marge d'autonomie singulière dans la France des années 1950 et 1960 marquée par la rationalisation du travail ouvrier dans les grandes entreprises industrielles et par la généralisation de la permutation et de l'interchangeabilité. Mais qu'implique au juste le fait d'« avoir une tournée » ?

Les entretiens comme les observations de tournées montrent que la stabilisation sur une seule et même tournée est décisive en matière de conditions de travail comme de statut. Le facteur qui possède une tournée et la dessert chaque jour en maîtrise rapidement les particularités matérielles et humaines (plan de tri et de classement, itinéraire, localisation et disposition des boîtes aux lettres, composition des groupes domestiques, identification des résidents recevant beaucoup de courrier mais aussi des « râleurs »). Par contraste, le facteur « rouleur » (celui qui remplace les facteurs titulaires absents et change de tournée sans cesse) « cherche les boîtes », « cherche les noms », s'attire des récriminations et met beaucoup plus de temps pour faire sa tournée. « Avoir une tournée », c'est donc gagner du temps, économiser ses efforts physiques, limiter les risques d'erreur de distribution mais aussi de malentendus et d'altercations. C'est aussi la possibilité de développer des liens d'interconnaissance et des échanges avec les résidents. « Avoir une tournée » permet tout à la fois

de satisfaire les exigences industrielles du service postal et de travailler pour soi en cultivant une sociabilité à base territoriale dont l'échange rituel des calendriers est l'emblème. La possession d'une tournée autorise une redéfinition du travail de facteur dans laquelle la place des tâches ouvrières de manutention comme la subordination dans la division du travail se trouvent réduites.

Alors que durant les années 1960 et 1970 la Poste s'efforce d'améliorer l'efficacité et la rentabilité de la distribution du courrier (avec par exemple la motorisation des tournées, le CIDEX et la diffusion des boîtes aux lettres normalisées), l'identification du facteur et de « sa » tournée est déjà critiquée par certains administrateurs. En 1968, un directeur régional s'interrogeant sur l'avenir du métier de facteur, affirme qu'« on sera amené à désolidariser la notion de facteur et celle de quartier », l'identification du facteur et de « son » quartier étant « anachronique »<sup>3</sup>. En fait, dans un contexte de fort turn-over de la main d'œuvre sur les emplois d'exécution de la Poste en région parisienne, les salariés vont préserver leur droit d'« avoir une tournée ». Ces propos d'un inspecteur général en 1970 le montrent bien. « Le préposé accomplit plus volontiers les tâches individuelles que les tâches collectives. Il tient à la notion de « quartier » et est très attaché au système de la « vente » qui en fait son domaine propre d'activité. Le travail à l'extérieur du bureau, les relations avec les usagers sont les éléments auxquels il attribue le plus de prix »<sup>4</sup>.

A partir du milieu des années 1980, dans un contexte d'accroissement de la concurrence sur le marché postal, s'ouvre une nouvelle période de l'histoire de la Poste. Les élites socialistes désireuses de transformer le service public pour mieux le défendre favorisent la « modernisation » de cette administration qui devient en 1990 une entreprise publique. Dans la vie quotidienne de travail des salariés d'exécution, cette « modernisation » se traduit par une prolifération de discours et de dispositifs ressassant les mots fétiches du management des années 1990 : « compétences », « flexibilité », « adaptation », « satisfaction du client »<sup>5</sup>. Alors que le « client » est mis au centre de l'organisation, le service de la distribution du courrier à domicile acquiert un intérêt stratégique : les facteurs sont par exemple incités à participer au développement de La Poste en plaçant des produits auprès des résidents (CCP, CNE, contrats de publicité directe, prêts à poster...). Un rapport interne datant de 1986 critique le principe de la « vente des quartiers » qui repose « essentiellement sur des critères d'ancienneté et ne tient absolument pas compte de la capacité des intéressés à remplir leur tâche, en particulier dans le domaine relationnel »<sup>6</sup>. Dans la décennie 1990 s'esquissent des évolutions. L'organisation du travail des facteurs est considérée comme inefficace à l'heure où il faut améliorer la « qualité de service » et « mobiliser le personnel sur la satisfaction du client ». Des chercheurs diagnostiquent les « dysfonctionnements » : remplacement des titulaires des tournées effectué par des débutants inexpérimentés, « manque d'information, de communication et de formation » des facteurs<sup>7</sup>. La « vente des quartiers » constitue aux yeux des gestionnaires un obstacle à la « flexibilité de gestion » du personnel de la distribution<sup>8</sup>.

En 1993 est introduit le « nouveau métier » de facteur de secteur. Chargé d'assurer le remplacement de facteurs titulaires sur cinq à dix tournées, ce facteur de secteur est mieux classé que le simple facteur dans la hiérarchie postale, il bénéficie d'une rémunération plus élevée et peut accéder à des filières de promotion. Pourtant, sous forme de plaisanterie, les facteurs les plus anciens qualifient le facteur de secteur de « super rouleur », dénonçant par là l'image officielle de promotion et rappelant qu'à leurs yeux il s'agit plutôt d'un déclassement. Les propos d'une factrice, devenue d'office facteur de secteur faute de candidats volontaires au milieu des années 1990, sont très éclairants. Les 600 francs de plus qu'elle touche par mois ne l'empêchent pas de définir négativement ce « nouveau métier ». Elle dit avec

amertume qu'elle est « redevenue rouleur » : « Tu ne peux pas savoir ce que ça fait de redevenir ce que tu ne voulais plus être. » Le facteur de secteur c'est « un facteur qui ne peut plus se permettre les à-côtés » (c'est-à-dire qui n'a plus de tournée et ne peut plus faire les calendriers). Insistons sur le fait qu'il s'agit non seulement d'argent (le gain des calendriers serait supérieur au supplément de rémunération du facteur de secteur) mais aussi d'estime de soi<sup>9</sup>.

En ayant « sa » tournée, le facteur aménage sa condition et gagne une forme d'indépendance. Par contraste, le facteur de secteur sans tournée propre et sans clients propres apparaît principalement au service de l'entreprise La Poste. La subordination caractéristique du salariat d'exécution revient sur le devant de la scène. Unanimement critiqué par les plus anciens des facteurs, le « métier » de facteur de secteur a principalement attiré les nouvelles recrues surdiplômées soucieuses de rattraper leur déclassement. Ce dispositif managérial (c'est bien de ça qu'il s'agit davantage que d'un « nouveau métier ») contribue à fragiliser les valeurs et les traditions du métier de facteur en les rendant invisibles et en les dévaluant aux yeux des nouvelles recrues déjà socialement très éloignées des anciens facteurs par leur scolarisation prolongée. Il constitue aussi un dispositif de resserrement du contrôle professionnel qui contribue à diviser les collectifs de travail. Le facteur de secteur est en effet chargé d'informer la hiérarchie sur les « anomalies » constatées sur les tournées des titulaires qu'il a remplacés. Dans les bureaux de poste les facteurs de secteur sont souvent perçus comme des « mouchards » ou des « fayots » par les autres facteurs.

Que c'eût été ou non l'objectif recherché par les divers acteurs (dirigeants politiques, chercheurs, syndicat CFDT) qui ont participé à la « modernisation » de la Poste, le dispositif du facteur de secteur représente bien la première étape d'un processus de délégitimation du droit d'« avoir une tournée » et de contournement du pouvoir d'une catégorie de salariés d'exécution dotée de marges d'autonomie singulières. Jusque dans les années 1980, dans les limites de la probité (incluée et surveillée par des dispositifs de socialisation administrative),

l'autonomie accordée à ces salariés d'exécution du service public, dans les pratiques de distribution du courrier comme dans les échanges avec les résidents était grande et surtout,

garantie par la possession d'une tournée. La « modernisation » de l'organisation du travail des facteurs a contribué à l'effritement de cette autonomie suscitant chez nombreux d'entre eux un vif sentiment de déclassement.

## Notes

1. Ce texte est issu de M. Cartier, Des facteurs et leurs tournées. Une élite populaire dans la France de la deuxième moitié du 20<sup>ème</sup> siècle, thèse de sociologie, dir. F. Weber, mai 2002, 831 p. Marie Cartier est chercheur en sociologie à la fédération Paris-Jourdan (LSS) et post-doctoral fellow à NYU pendant l'année universitaire 2002-2003 (contact : mcartier@elias.ens.fr).
2. Bulletin Officiel du Ministère des P.T.T 1943, n°16, 10 juin 1943, Imprimerie Nationale, pp. 538-539 et Bulletin Officiel du Ministère des P.T.T 1945, n°9, 31 mars 1945, Imprimerie Nationale, pp. 258-259.
3. « La desserte des Grands Ensembles », Bulletin de liaison de l'Inspection principale, juillet-août 1968, p. 22.
4. Rapport de synthèse sur le service de la distribution postale à Paris (dir. P. Le Saux, Inspecteur Général), Direction des Services Postaux de la région parisienne, 1971, p. 7.
5. L. Boltanski et E. Chiapello, Le Nouvel esprit du capitalisme, Editions Gallimard, 1999.
6. M. Vidallet, « Facteur et développement de la Poste », novembre 1986, Direction Générale des Postes-Direction financière, Bureau A 1 Documentation, p.4.
7. B. Bras « La création d'un nouveau métier : le facteur de secteur », Les cahiers de l'IREPP, septembre 1993, p. 257.
8. B. Bras, La Poste entre le service public et le marché : le cas de la distribution, thèse de doctorat d'économie, Paris X, 1996, p. 302 et p. 306.
9. Le gain retiré de la distribution des calendriers est très variable selon les tournées et il serait globalement en diminution de nos jours. En raison de l'absence de données statistiques, on doit se contenter du témoignage des facteurs qui affirment que le gain retiré des calendriers peut équivaloir à environ un « treizième mois ».

## Comment le revenu d'autrui affecte-t-il mon bien-être ? Une analyse sur données de panel russes <sup>1</sup>

par Claudia SENIK

Comment le revenu d'autrui affecte-t-il mon bien-être ? Nullement, selon le modèle de base du consommateur dont l'utilité ne dépend directement que de sa propre consommation et de son loisir. « Il la réduit », affirmeraient de nombreux économistes, sociologues et psychologues, en référence aux effets de comparaison décrits par Veblen (1899) et Duesenberry (1949). « Il l'accroît », assureraient enfin certains songeant aux sentiments altruistes que peuvent nourrir des membres de générations consécutives au sein d'une même famille (Becker, 1991). Au-delà de ces canaux directs, le revenu d'autrui peut également affecter la satisfaction individuelle de manière indirecte, cognitive, en tant que source d'information utile à la formation des anticipations.

Dans un article célèbre, l'économiste Alfred Hirschman (1973) a ainsi suggéré qu'un individu pouvait retirer une satisfaction positive de la simple observation de l'enrichissement d'autrui, de même qu'un automobiliste, pris dans un embouteillage au sein d'un tunnel, se réjouit de voir soudain l'autre file de voitures progresser vers la sortie du tunnel s'il y voit un signe annonciateur de sa propre sortie. On parle donc d'« effet tunnel » lorsque, dans un contexte d'incertitude et de manque de visibilité, l'observation du sort d'autrui comporte un contenu informationnel si important qu'il domine l'effet de privation relative et d'envie.

La question de la perception par un individu du revenu d'autrui a des conséquences importantes, tant théoriques que pratiques. En particulier, si seul le revenu relatif compte, la croissance n'est pas nécessairement source de bien-être ; elle peut même est synonyme de dégradation des conditions de vie si une course au statut, synonyme de renoncement au loisir, s'engage entre des agents soucieux de préserver leur position relative (Frank, 1997).

Notre objectif est ici de distinguer, en écartant l'hypothèse d'altruisme, les deux canaux par lesquels le revenu du groupe de référence influence potentiellement la satisfaction individuelle : le canal de comparaison (la norme sociale) et le canal cognitif. Nous nous appuyons sur les cinq dernières vagues de l'enquête russe auprès des ménages (*Russian Longitudinal Monitoring Survey*), soit un panel représentatif de la population, au sein duquel 4096 individus sont constamment présents de décembre 1994 à octobre 2000. L'enquête contient aussi bien des informations objectives relatives aux conditions de vie et aux revenus des individus et des ménages, que des questions relatives à des représentations subjectives telles que la satisfaction ou les anticipations. Le recours à des données russes est particulièrement adapté à notre interrogation du fait de l'importante variance des revenus et de leur répartition (fort accroissement de l'indice de Gini), ainsi que de la satisfaction des individus, depuis le début de la transition vers le marché. Nous analysons les réponses données par les individus à la question suivante : « A quel point êtes-vous satisfait de votre vie

en général en ce moment ? » Les enquêtés doivent choisir parmi les 5 réponses suivantes : *complètement satisfait, plutôt satisfait, oui et non, insatisfait, pas satisfait du tout.*

Considérons l'exemple des opérateurs et assembleurs du secteur des constructions mécaniques. Leur revenu moyen connaît le profil d'une montagne russe : il décroît en 1995, remonte en 1996, baisse de nouveau en 1998 et remonte enfin en 2000 (colonne 1, tableau 1). Or la variation de la satisfaction moyenne déclarée par ces travailleurs suit exactement la même trajectoire que le revenu moyen du groupe, quel que soit leur destin personnel à l'année considérée. Ainsi, entre 1998 et 2000, même les individus dont le revenu diminue semblent se réjouir de la hausse du revenu moyen de leur groupe de référence.

### Revenu et satisfaction des travailleurs du secteur des constructions mécaniques

	(1)	(2)		(3)
	Revenu individuel moyen du groupe	Variation de la satisfaction des individus dont le revenu :		
		Diminue	Augmente	
1994	778			
1995	530	-0.09		<b>-0.01</b>
1996	625	+0.04		<b>+0.03</b>
1998	413	-0.08		<b>-0.04</b>
2000	696	<b>+0.23</b>		<b>+0.30</b>

*Lecture* : entre 1994 et 1995, le revenu moyen du groupe diminue (colonne 1) ainsi que la satisfaction des individus dont le revenu personnel diminue (colonne 2) et dont le revenu augmente (colonne 3).

Le recours à l'économétrie permet d'approfondir cette observation en contrôlant l'effet des conditions socio-démographiques et psychologiques propres à chaque agent. Pour chaque individu, nous définissons le revenu de référence comme le revenu moyen des actifs possédant les mêmes caractéristiques productives (diplôme, expérience professionnelle, région, âge, sexe et profession). L'idée est que dans le contexte russe de profonde modification du lien entre compétences et rémunération (du fait de la restructuration du tissu économique), l'observation du revenu des individus partageant les mêmes caractéristiques productives permet certainement d'orienter les anticipations d'un agent concernant ses propres perspectives. Nous estimons ensuite une fonction de satisfaction individuelle dépendant, entre autres variables, du revenu de référence.

Les résultats sont probants. Le revenu du groupe de référence exerce toujours une influence significativement positive sur la satisfaction individuelle, toutes choses égales par ailleurs. Ce résultat résiste à toutes les spécifications et au modèle statistique choisi.

Quel est l'ordre de grandeur de cet effet ? Une variation du revenu de référence exerce presque deux fois plus d'effet sur la satisfaction d'un individu qu'une variation de son revenu propre !

### Comparaison de l'effet d'une variation du groupe de référence et du revenu personnel

Revenu de référence / revenu individuel propre	1.8
Revenu de référence / revenu du ménage	0.5
Revenu individuel / revenu du ménage	0.3

*Lecture* : une variation du revenu de référence a 1.8 fois plus d'effet sur la probabilité de se déclarer satisfait qu'une variation du revenu individuel. Une augmentation du revenu du ménage a presque 3 fois plus d'effet sur la satisfaction qu'une augmentation du revenu individuel.

Ce résultat est tout à fait inhabituel. Avec la même méthode, Clark et Oswald (1996) observent une relation négative entre revenu de référence et satisfaction dans le travail, sur données anglaises. Mc Bride (2001) observe une corrélation négative entre satisfaction et revenu de la cohorte d'un individu ; enfin van de Stadt et al. (1985), suivant une méthode différente, mettent en évidence l'effet négatif du revenu de référence. Notre explication est que le contenu informationnel véhiculé par le groupe de référence est dominant, du fait du contexte d'incertitude lié à la transition russe. En effet, le revenu de référence exerce un effet beaucoup plus fort chez les individus qui répondent affirmativement à la question « êtes-vous inquiets à l'idée de ne pouvoir vous procurer les biens de première nécessité dans les 12 mois à venir ? », ainsi que chez ceux qui se disent « inquiets de perdre leur emploi ».

Ainsi, dans le contexte russe, le revenu d'autrui affecte la satisfaction individuelle de manière essentiellement cognitive, en tant qu'information et non en tant que norme. De manière plus générale, l'exemple russe illustre le fait que l'appréciation subjective de la répartition des revenus dépend de la mobilité perçue par les individus. Peut-on en inférer que ce sont les perspectives offertes aux individus qui affectent leur bien-être et non la répartition instantanée des positions ? La perception subjective de la répartition des revenus, et le rôle particulier de son contenu informationnel, restent un champ à explorer.

### Notes

1 : Ce texte est issu de C. Senik, « When information Dominates Comparison », DELTA Working Paper n°2002-02 ([www.delta.ens.fr/abstracts/wp2002-02.pdf](http://www.delta.ens.fr/abstracts/wp2002-02.pdf)).

Claudia Senik est chercheur en économie à la fédération PARIS-Jourdan 5DELTA) et professeur à l'université Paris IV (Sorbonne) (Contact : [senik@delta.ens.fr](mailto:senik@delta.ens.fr))

### Bibliographie

- Becker G., *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, expanded edition, 1991.
- Clark Andrew E. et Oswald A. J., 1996, "Satisfaction and Comparison Income", *Journal of Public Economics*, 61, 359-381.
- Hirschman A., Rothschild M., 1973, "The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development", *the Quarterly Journal of Economics*, 87(4), 544-566.
- Senik C., "When Information Dominates Comparison", DELTA Working Paper n°2002-02.

Fédération **P**our l'**A**nimation de la **R**echerche Intercentres sur le **S**ite Jourdan  
ENS, 48 Boulevard Jourdan 75014 Paris

Directeur de la publication : Roger GUESNERIE Rédacteur en chef : Thomas PIKETTY

Secrétaire de rédaction : Hamid OUAHIOUNE

Fax : 01 63 13 63 52 Tel : 01 63 13 63 53

Email : [Hamid.Ouahioune@ens.fr](mailto:Hamid.Ouahioune@ens.fr)