



## « Politiques à vendre au plus offrant » : une vision pessimiste de la concurrence entre groupes de pression

**David Martimort**

Chaire associée à PSE, Directeur d'études à l'EHESS

La représentation des intérêts particuliers dans les décisions politiques est au cœur de la question démocratique. L'individu n'agit pas seul pour promouvoir ses objectifs. Partant de ce constat, politistes et économistes ont porté une attention soutenue à la formation des groupes d'intérêts, aux modalités de leur action, à la nature exacte de leur concurrence et au contexte institutionnel dans lesquels cette influence s'exprime. Si une certaine unanimité se dégage quant à l'importance de ces questions, les conceptions de l'action collective adoptées par la littérature académique n'en demeurent pas moins très polarisées. À l'heure où le citoyen a trop souvent l'impression de se voir confisquer les leviers de l'action publique par des élites ou des intérêts lointains, faisons le point de nos connaissances sur ce sujet et proposons d'en repousser quelque peu les limites.

**Dahl versus Olson.** Une première tradition en science politique considère que la concurrence entre groupes de pression conduit à des décisions qui pondèrent de manière équilibrée les forces en présence. Cette approche de la vie publique dite pluraliste, bien que déjà ancrée dans la pensée d'un Tocqueville, est plus particulièrement attachée aux travaux du politiste américain, Robert Dahl<sup>1</sup>. Cet auteur suggère une vision résolument optimiste du jeu politique. Des institutions ouvertes au grand vent des influences en tous genres garantirait la défense de l'intérêt général. Pour nous économistes, cette approche résonne comme un lointain écho aux principes que l'École de Chicago a su ériger en préceptes pour expliquer le fonctionnement des marchés. La concurrence dans le jeu politique saurait-elle être ici encore un gage d'efficacité? Admettre les principes du pluralisme politique, c'est aussi considérer que ceux qui nous gouvernent réagissent aux stimuli que les groupes d'intérêts leurs envoient. Si

cette vision décomplexée de la vie politique ne pose aucun problème aux États-Unis, nous sommes généralement plus prudes et nos représentants sont collectivement prompts à nier la perméabilité de nos institutions aux intérêts privés.

Heureusement, Mancur Olson est là pour porter un premier coup à l'approche pluraliste<sup>2</sup>. L'action collective souffre selon lui d'un problème fondamental: le *free riding*<sup>3</sup>. L'individu bénéficie de l'action du groupe auquel il appartient mais ne contribue pas pour autant à hauteur des intérêts collectifs, rendant par là même l'action collective inopérante. Le problème de l'entrée dans le jeu politique est donc au cœur de la réflexion d'Olson. Il serait plus facile à des groupes de taille réduite de résoudre ce problème de représentation et de faire entendre leurs voix. Les conditions de la libre-entrée dans l'arène politique ne sont pas toujours réunies. Si Dahl suppose que les intérêts se coalescent sans frictions, Olson croit, quant à lui, que les coûts et bénéfices de l'action collective sont indépendants de l'environnement dans lequel le groupe évolue et notamment de l'existence d'intérêts divergents poursuivant leurs propres agendas. Ces deux approches sont donc fondamentalement incomplètes.

**Une approche intégrée.** En collaboration avec mon étudiant Perrin Lefèbre (PSE), nous avons cherché à réconcilier ces deux paradigmes dans un même cadre<sup>4</sup>. Les coûts et bénéfices associés à la formation d'un groupe et donc sa capacité à résoudre le problème de *free riding* sont alors calculés à l'équilibre d'un jeu d'influence. Pour ce faire, nous modélisons la concurrence entre groupes à l'aide du modèle dit de l'agence commune<sup>5</sup>. Les groupes d'intérêts offrent au décideur des contributions conditionnées aux décisions qu'il prendra. Cette modélisation du marchandage entre groupes et décideur est une métaphore élégante de la manière dont les groupes affectent les choix publics. Elle met notam-

ment en évidence que ces contributions sont plus importantes lorsqu'il faut soustraire le décideur à l'influence de groupes rivaux. Une fois déterminées les contributions nécessaires à une action efficace, nous nous tournons vers la formation même d'un groupe. Le problème de *free-riding* reçoit alors des fondations informationnelles; un exercice de *mechanism design*. C'est parce que les préférences des individus au sein d'un même groupe restent des informations privées, qu'il est difficile de solliciter ces derniers à hauteur de leurs intérêts pour l'action collective. La présence d'un groupe concurrent oblige à augmenter les contributions individuelles et peut donc exacerber le problème de *free riding*. La concurrence entre groupes, loin d'être un gage d'efficacité, explique l'apparition de barrières à l'entrée dans l'arène politique. Nous montrons notamment que ce n'est plus la taille d'un groupe qui pourrait empêcher sa formation comme chez Olson mais son hétérogénéité. Enfin, notre approche suggère que les institutions politiques, puisqu'elles agissent comme des filtres structurant le type de concurrence entre groupes, affectent aussi leur capacité d'action.

Nos travaux permettent-ils d'expliquer le contraste entre les perceptions de la vie publique américaine et la nôtre? Sans être aussi ambitieux, ils permettent au moins de reconnaître que les croyances quant aux frictions qui freinent l'action collective peuvent être différentes ici et là, une différence dont l'origine est, sans nul doute, assez largement culturelle. ☺

1. Dahl, R. (1961) *Who Governs? Democracy and Power in an American City*, Yale University Press.  
 2. Olson, M. (1965) *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press.  
 3. Evitons ici la traduction maladroite de « cavalier libre », traduction que nous laisserons aux amateurs d'équitation  
 4. Lefèbre et Martimort (2015), *When Olson Meets Dahl... From Inefficient Group Formation to Inefficient Policy-Making*. Mimeo  
 5. Bernheim, B. and M. Whinston (1986), *Menu Auctions, Resource Allocation, and Economic Influence*, *The Quarterly Journal of Economics*, 101: 1-31. Grossman, G. and E. Helpman (1994), *Protection for Sale*, *The American Economic Review*, 84: 833-850.

## INVITÉ

## Daniel Waldenström : entre inégalités économiques et finance historique

## LE CHOIX DE PARIS A-T-IL ÉTÉ FACILE ?

**DANIEL WALDENSTRÖM** Plutôt, oui... Je suis venu avec toute ma famille, mes enfants sont dans une école française. C'est sûr que changer de pays demande beaucoup d'énergie mais c'est aussi une grande aventure. Puis, bien évidemment, Paris (et la France), ça fait rêver ! En ce qui concerne plus spécifiquement PSE, c'était pour moi une opportunité de pouvoir vraiment mettre l'accent sur la recherche et d'avoir des échanges avec de nombreux économistes (renommés) sur mes sujets de prédilection que sont les revenus, la richesse, les inégalités, la fiscalité et l'histoire du développement. J'espère que cela aboutira à de meilleurs résultats pour mes recherches ! Dans un autre registre, j'ai entendu parler d'un groupe qui se rencontre régulièrement pour jouer au football ; j'espère créer des liens comme ça aussi...

## VOS RECHERCHES REFLÈTENT PLUSIEURS CENTRES D'INTÉRÊT, COMME LES INÉGALITÉS ÉCONOMIQUES ET L'HISTOIRE DU DÉVELOPPEMENT FINANCIER.

**D.W.** En effet, je m'intéresse à beaucoup de sujets (peut-être trop...). Mais actuellement, mes recherches se concentrent vraiment sur l'évolution de la distribution du revenu et de la richesse. J'achève en effet la création d'une nouvelle base de données<sup>1</sup> reprenant les indicateurs de la richesse nationale en Suède et son évolution dans le temps. Je trouvais que la Suède avait trop longtemps « brillé » par l'absence de statistiques sur ce sujet, et c'était très stimulant d'être à l'origine de ce travail colossal. Cette base de données répertorie les agrégats macroéconomiques et retrace le développement du système financier suédois en termes d'expansion du crédit privé, d'endettement des ménages et de composition générale du portefeuille des secteurs public et privé. Je travaille aussi sur l'évolution du système de retraites et son rôle au sein de l'État-Providence. Dans l'ensemble, j'essaie de combiner plusieurs angles d'attaque.

En ce qui concerne la distribution de la richesse, j'ai écrit toute une série de documents sur la portée et la structure des inégalités, pour certains d'un point de vue international, pour d'autres spécifiquement concentrés sur la Suède. Par exemple, mes co-auteurs et moi avons mis en lumière la croissance des inégalités de

richesse en Suède au cours des dernières années : comme dans d'autres pays européens, cet écart trouve une explication dans l'évolution du marché immobilier. Certaines publications concernent en outre le problème de mobilité économique entre générations. Se pose alors la question fondamentale de l'influence de l'histoire familiale sur l'état de richesse d'un individu. Nous considérons un mécanisme bien particulier : l'importance de l'héritage. Il semble qu'en Suède, les legs, notamment, aient pris une part active dans ce processus.

## EN TANT QU'ÉCONOMISTE, POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI DE TRAVAILLER SUR LES SOCIÉTÉS ET COMPORTEMENTS DU PASSÉ ?

**D.W.** Je crois en l'importance des institutions comme base des systèmes légaux, démocratiques et scolaires. Elles façonnent – et sont façonnées par – beaucoup de résultats économiques que nous étudions, au-delà de la distribution du revenu et de la richesse. Ces institutions étant définies par et dans le passé, il nous faut savoir d'où nous venons pour comprendre la société actuelle. L'histoire nous permet donc d'avoir une description analytique très structurée des processus en jeu. Dans cette optique, je vois mon travail sur l'histoire comme une clé de compréhension de la société actuelle et de ses défis.

## POURRIEZ-VOUS NOUS EN DIRE PLUS SUR VOS RECHERCHES FUTURES ?

**D.W.** Comme je l'ai dit, je finis actuellement la base de données sur la richesse nationale suédoise et quelques articles académiques qui y sont reliés. Je dois également terminer un livre sur l'impact des inégalités de revenu sur la santé. Le livre s'intitule *Sick from inequality? An introduction to the relationship between inequality and health*. Nous y discutons les récentes recherches sur le sujet et les défis méthodologiques associés à la résolution du problème des inégalités dans le domaine de la santé. En parallèle, je travaille sur les conséquences de l'héritage sur la mobilité des richesses et sur la distribution des richesses entre les héritiers. Globalement, j'espère finir tous ces travaux cette année et je pense que PSE est un des rares lieux propice à un tel avancement. 😊

## Propos recueillis par Camille Dugast

1. [www.uueconomics.se/danielw/SNWD.htm](http://www.uueconomics.se/danielw/SNWD.htm)



**Daniel Waldenström**

est professeur d'économie, rattaché au département d'économie de l'Université d'Uppsala en Suède. Il est titulaire d'une thèse en économie de la Stockholm School of Economics et d'une thèse en histoire économique de la Lund University. Ses centres d'intérêt sont les inégalités de richesse et de revenu et leur évolution sur le long terme, la mobilité intergénérationnelle, le développement financier et fiscal.

## PARCOURS

## Isabelle Chort : « Je fais un métier formidable ! »

C'est son passage à PSE qui a décidé Isabelle Chort à se lancer dans la voie académique, et le moins que l'on puisse dire, c'est qu'elle ne le regrette pas ! A la suite d'une prépa B/L, Isabelle réussit le concours d'entrée à Ulm en 2001 et choisit d'étudier l'économie à l'ENS et à l'ENSAE, attirée au départ par les questions de développement et le travail des institutions internationales comme la Banque Mondiale. Mais son année de césure à l'Université Galatasaray d'Istanbul lui donne le goût de l'enseignement et marque le début de son intérêt pour la voie académique.

Ayant suivi les cours de Sylvie Lambert à APE, c'est tout naturellement qu'Isabelle s'adresse à elle pour commencer en 2007 un doctorat en Sciences économiques sur

la thématique des migrations. Sylvie lui accorde sa confiance, et Flore Gubert l'associe à un projet d'enquête, lui donnant à voir la réalité du travail de collecte de données. Au fur et à mesure de ses recherches, Isabelle comprend que cette exigence d'approfondissement correspond à ses aspirations. Durant son doctorat à PSE, elle apprécie la dimension internationale de l'école, la qualité de la recherche en économie appliquée et les interconnexions entre chercheurs et doctorants. Elle conserve d'ailleurs jusqu'à aujourd'hui des liens avec ses camarades d'alors, comme Karine Marazyan ou Jean-Noël Senne, avec qui elle continue de collaborer sur des articles scientifiques. En 2011, Isabelle obtient son doctorat et sait avec certitude qu'elle est faite pour la carrière

universitaire. Pour elle, qui aime tout autant l'autonomie dans le travail que le contact avec les étudiants, pouvoir se consacrer à la recherche et à l'enseignement est une chance. C'est donc avec enthousiasme qu'elle rejoint en septembre 2012 l'université Paris-Dauphine, en tant que maître de conférences. Elle y poursuit ses recherches sur les migrations et s'intéresse à de nouveaux sujets, notamment en économie de la santé. Elle travaille actuellement avec Bénédicte Apouey, membre associé à PSE, à un article sur l'effet du prix du logement sur la santé en Europe. Bref, Isabelle ne s'ennuie pas une minute et n'est pas près de se lasser de ce « métier formidable » ! 😊

Par Gaëlle Feneloux



**Isabelle Chort**, maître de conférences à Paris-Dauphine

# ONG et firmes multinationales au cœur de la mondialisation

**Pamina Koenig**

Membre affilié à PSE, Professeur à l'Université de Rouen

**Thierry Verdier**

Chaire associée à PSE, Ingénieur Général École des Ponts - ParisTech

Si la mondialisation des processus de production est souvent associée aux pratiques des firmes multinationales, elle est également synonyme d'un autre phénomène important: l'émergence d'organisations non-gouvernementales (ONG) de plaidoyer. Ces groupes, spécialisés dans une cause éthique ou sociale, alertent consommateurs et citoyens à propos de certaines pratiques des entreprises (ou des États).

Depuis le début des années 2000, les économistes s'intéressent à ces ONG dont le comportement diffère non seulement d'une logique pure de marché, mais aussi de celui du secteur public. Une partie importante de la littérature s'interroge notamment sur les motivations sous-jacentes au fonctionnement de ces organisations<sup>1</sup>. Elle discute aussi le rôle des incitations auxquelles ces entités font face dans les nombreuses sphères où elles interagissent, que ce soit de leurs besoins de financement en donation, de leurs politiques de gestion des ressources humaines, ou encore de la mise en œuvre de leur actions dans leur domaine de « mission ». Par ailleurs, certaines études récentes considèrent l'interaction entre ONG et firmes multinationales comme l'issue d'un « jeu stratégique » où campagnes d'information et activités des ONG répondent – et inversement – aux décisions de sous-traitance et de production des entreprises<sup>2</sup>. Ces recherches théoriques sont toutefois restées jusqu'à récemment sans prolongement empirique, aucune base de données n'enregistrant de manière systématique l'existence et les activités des organisations non-gouvernementales. Ces données porteraient à la fois sur le secteur des ONG (nombre, mission, taille...) et sur leurs activités domestiques et internationales (campagnes d'information, cibles, nombre de personnes visées...). Point de comparaison, les statistiques d'entreprises sont, elles, bien plus avancées et largement utilisées par les chercheurs<sup>3</sup>.

Un projet de recherche que nous menons notamment au sein du labex OSE a permis d'initier ce travail de collecte et d'obtenir des premiers résultats. Cependant, plusieurs difficultés existent. Premièrement, le terme ONG tel que les chercheurs l'envisagent désigne un ensemble précis d'enti-



tés qui ne correspond pas à une catégorie juridique précise, ni au niveau national, ni au niveau international<sup>4</sup>. La deuxième difficulté concerne l'objet sur lequel porte la collecte d'information. Alors que les rapports publiés par les ONG ainsi que les identités des cibles sont précis et faciles à rassembler, les raisons sous-tendant leurs campagnes ainsi que les suites sont particulièrement compliquées à recueillir: elles sont de nature très différentes en fonction des secteurs, et en définir une mesure s'avère délicat. Néanmoins, l'intérêt et l'inquiétude d'un nombre grandissant d'entreprises quant au suivi de leurs actions par le monde des ONG a récemment, et indirectement, aidé les chercheurs dans leur quête de données systématiques et détaillées. Ces craintes ont mené à l'apparition de sociétés proposant des indices de confiance à partir de la « réputation » sur Internet des entreprises en question. Ces indices étant précisément basés sur la quantité et l'ampleur des poursuites et enquêtes menées sur les entreprises par les ONG, il est à présent possible de constituer des bases de données exhaustives, bien que récentes. Du point de vue des économistes, c'est bien sûr une excellente nouvelle.

Une des questions intéressantes est celle des déterminants du choix de l'objet de la campagne. Pourquoi une ONG choisit-elle une entreprise plutôt qu'une autre? Généralement, les ONG annoncent dans leurs statuts vouloir cibler les enjeux les plus importants, constituant des menaces globales. Selon cette logique, les ONG environnementales par exemple devraient toutes publier des rapports sur les activités et acteurs ayant les impacts environnementaux les plus graves. Or, les bases de données contiennent une telle variété d'entreprises dénoncées dans divers pays, que cela nous laisse penser que

l'ONG tient probablement compte, dans ces choix, de son « marché », son audience: les donateurs, c'est-à-dire les consommateurs de biens dans le pays de l'ONG. Selon cette logique, une ONG maximisera le retour global d'une campagne en prenant en compte la proximité (au sens large) de l'information choisie selon le « marché » auquel elle parle. Les premiers résultats obtenus à partir de données agrégées au niveau des pays montrent que cette hypothèse est plausible<sup>5</sup>. La proximité entre le pays de l'ONG et le pays de l'entreprise dont elle dénonce les dérives, comptent pour partie dans le choix des cibles. Toutes choses égales par ailleurs, une ONG française aura tendance à dénoncer davantage Carrefour plutôt que Migros ou Delhaize, car un rapport sur une entreprise belge ou suisse se révélera moins parlant aux yeux de son audience qu'un rapport sur une entreprise nationale.

Ces résultats simples marquent le début d'un ensemble de projets: les ONG ont-elles un comportement stratégique vis-à-vis des entreprises multinationales et des pays visés? Quels sont les coûts supportés et risques encourus par les ONG lorsqu'elles choisissent de cibler des pays difficiles ou des entreprises complexes? Autant de questions, parmi tant d'autres, qui sont envisagées dans le cadre d'un programme soutenu par le Labex OSE géré par PSE<sup>6</sup>. Issu de cette démarche, le séminaire *ONG, Mondialisation et Développement* réunit chercheurs et professionnels de terrain afin notamment d'analyser ces acteurs nouveaux et importants de la mondialisation que sont les ONG. ☺

1. Besley et Ghatak (2005) caractérisent typiquement ces organisations comme étant dotées d'une « mission » impliquant des éléments de motivation intrinsèque. 2. Aldashev, Limardi et Verdier (2015), Krauthaim et Verdier (2014). 3. Nombres d'employés, production, taille, localisation et exports sont recueillies par l'administration nationale et les douanes, pour des besoins fiscaux et statistiques. 4. En France par exemple, une organisation dédiée à une cause correspond, pour la majorité, à la catégorie des associations loi 1901, mais peut également prendre la forme d'une fondation. À l'inverse, une association loi 1901 comprend un spectre bien plus large d'entités que les organisations dotées d'une mission telles que celles auxquelles s'intéressent les chercheurs. 5. Hatte et Koenig (2015). 6. www.opening-economics.com

Références: G. Aldashev, M. Limardi and T. Verdier, 2015, *Watchdogs of the Invisible Hands: NGO Monitoring and Industry Equilibrium*, Journal of Development Economics, 2015, 116 (1): 28–42. • T. Besley et M. Ghatak, 2005, *Competition and Incentives with Motivated Agents*, The American Economic Review, 95 (3): 616–636. • S. Hatte et P. Koenig, 2015, *The Geography of advocacy NGOs campaigns*, mimeo. • S. Krauthaim et T. Verdier, 2014, *Offshoring with Endogenous NGO Activism*, CEPR Discussion Paper 9232 circulated under the title: *Globalization, Credence Goods, and International Civil Society*.



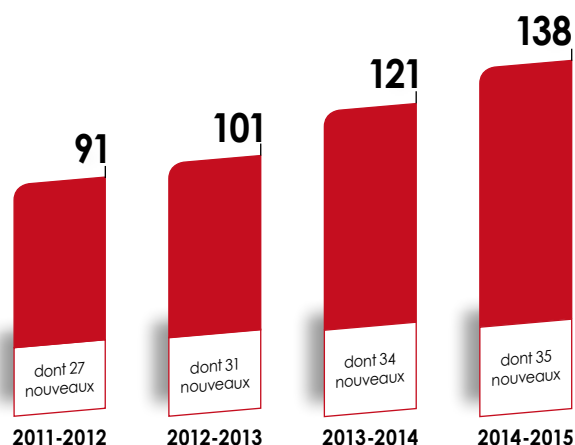
## FOCUS

## Gros plan sur deux indicateurs

De nombreux indicateurs caractérisent l'activité d'un centre de recherche et de formation. Voici l'évolution de deux d'entre eux depuis 2011-2012 : les contrats gérés et les conférences.

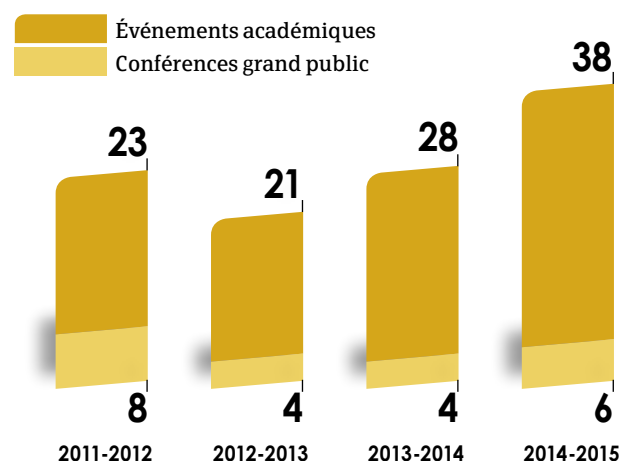
## CONTRATS

Cet histogramme présente l'évolution du nombre de contrats gérés par la fondation. Il s'agit essentiellement de contrats d'expertise, de bourses de recherche (ERC, ANR...) ou encore de conventions de partenariat.



## CONFÉRENCES

Ce graphique illustre le nombre de conférences organisées ou co-organisées par PSE. La distinction est faite entre les événements académiques et workshops d'une part, et les conférences grand public d'autre part.



## LE PROGRAMME DE FORMATIONS « PROF-EN-ECOS »

Les enquêtes réalisées régulièrement en France en témoignent : la culture économique et financière des Français est médiocre. Un sondage TNS Sofres (JECO 2012) avait par exemple montré que « seul un Français sur trois comprend l'information économique ». Celui du Credoc en 2011 indiquait que « seul un Français sur deux sait que 100 euros placés à 2% par an conduisent à un capital de 102 euros au bout d'un an ! ». À qui la faute ? Aux Français qui seraient culturellement fâchés avec l'argent, le business, bref l'économie et la finance ? Aux économistes français peu soucieux pour la plupart de vulgariser les résultats de leurs travaux de recherche ou tout au moins peu incités à le faire ? Sans doute un peu, mais le problème va bien au-delà : une étude couvrant un large ensemble de pays<sup>1</sup> concluait à une « ignorance financière généralisée ».

Dans un esprit de pragmatisme, que faire pour tenter d'y remédier ? Inciter à une diffusion pédagogique des travaux des chercheurs serait souhaitable à n'en pas douter mais, si tant est qu'une telle volonté s'affirme, il faudra du temps pour qu'elle infléchisse l'orientation actuelle de la discipline. Une autre piste, plus rapidement opérationnelle, consiste à rapprocher les économistes universitaires des enseignants du secondaire car ces derniers sont les premiers

à délivrer un enseignement de l'économie. Cet enseignement arrive tard dans la formation des lycéens, sous la forme d'un enseignement de « découverte » (SES ou PFEG) en seconde, puis est ensuite réservé aux élèves de la section ES (économique et social) en première et en terminale. Ce rapprochement est pour les universitaires une façon de participer à la transmission des bases tout en s'adaptant au souci de pédagogie de leurs collègues du secondaire ; pour ces derniers, il s'agit d'une formation continue permettant la mise à jour des connaissances et des concepts économiques qui évoluent assez vite. C'est à cela qu'entend servir le programme de formation « Prof-En-EcoS »<sup>2</sup> développé dans le cadre du Labex OSE. Depuis janvier 2012, ce programme, dont j'ai la responsabilité, permet de co-organiser le stage annuel de l'APSES<sup>3</sup>. « Marché », « travail et emploi », « genre », « sciences sociales et littérature » sont autant de thèmes qui ont déjà fait l'objet de conférences et d'ateliers au cours des deux journées de stage proposées chaque année, et donné lieu à la réalisation d'un dossier pédagogique exploitable ensuite par les enseignants. Une journée annuelle de formation est également proposée depuis 2014 aux professeurs de l'APHEC<sup>4</sup>, avec trois intervenants couvrant chacun un thème en lien avec les programmes, et correspondant aussi à des questions de recherche actuelles<sup>5</sup>.

Dans le cadre du plan académique de formation (PAF), proposé par les inspecteurs d'académie, des journées de conférences sont également organisées en concertation étroite avec eux. Par ailleurs, une présence est régulièrement assurée aux JECO de Lyon dans le cadre d'ateliers pédagogiques. Enfin, des « master class » vont être mises en place sous la forme de journées de rencontre avec les élèves de classe prépa : un thème est choisi à partir duquel les élèves préparent des exposés auxquels réagit l'intervenant – puis ce dernier intervient en conférence.

Rapprocher deux petits mondes pour tenter d'en faire un plus grand où le savoir économique se partage mieux, telle est l'ambition de « Prof-En-EcoS ».

**Par Jézabel Couppey-Soubeyran, responsable de ce programme de formations (OSE) - Maître de Conférences à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne et membre de PSE**

<sup>1</sup>. Étude réalisée par Annamaria Lusardi, Olivia S. Mitchell et Vilsa Curto (publiée en 2009 dans le NBER) [www.nber.org/papers/w15352.pdf](http://www.nber.org/papers/w15352.pdf)

<sup>2</sup>. Programme de Formations des Enseignants d'Économie du Secondaire et du Supérieur

<sup>3</sup>. Association des professeurs de sciences économiques et sociales

<sup>4</sup>. Association des professeurs de classes préparatoires économiques et commerciales

<sup>5</sup>. Par exemple, « les politiques de l'emploi », la problématique « désindustrialisation - Réindustrialisation », « les politiques monétaires non conventionnelles » ou encore « la redistribution ».