

DAUPHINE RECHERCHES

Le magazine de la recherche à Dauphine

N°1
MARS 2009

LA RECHERCHE est l'une des missions essentielles de **L'UNIVERSITÉ**.

Cependant, cette activité est souvent peu connue en dehors d'un cercle restreint d'initiés, lecteurs assidus des revues académiques, peu nombreux à pouvoir décoder le sens profond de ces contributions intellectuelles et d'en percevoir le réel intérêt. Confiants que les connaissances élaborées à Dauphine peuvent intéresser bien au-delà d'un cercle de spécialistes, nous vous proposons de découvrir un magazine qui présente quelques uns des travaux de recherche menés dans notre université.

Dans ces pages, les chercheurs de Dauphine présentent leurs résultats à un large public intéressé à connaître, dans un langage accessible, les frontières des connaissances élaborées dans notre université. Nos chercheurs réussissent à relever un défi de taille : faire partager les enjeux de leur recherche à tous ceux qui s'intéressent aux organisations et aux décisions qu'elles sont amenées à prendre.

Réalisé conjointement par le Service Recherche et Valorisation et par le Service de la Communication, nous sommes heureux de vous présenter le 1^{er} numéro de DAUPHINE RECHERCHES.

Elyès Jouini,

Vice-Président en charge de la recherche

Pierre Volle,

Vice-Président en charge de la communication et des relations entreprises



**Collusion et répartition
des gains dans les ventes
aux enchères**

→ Page 3/4



**Ambiguïtés et structure
des marchés**

→ Page 5/6



**Impact intergénérationnel
des caractéristiques
sociales ou de santé**

→ Page 7/8

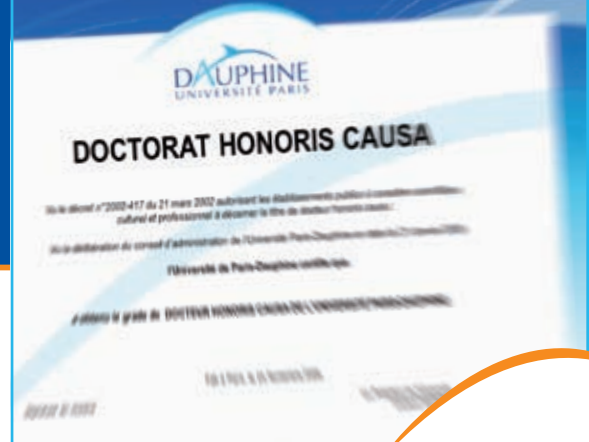
DAUPHINE
UNIVERSITÉ PARIS

DOCTORAT HONORIS CAUSA LE 12 MAI 2009

Trois personnalités éminentes du monde de l'enseignement supérieur et de la recherche, **John Y. CAMPBELL**, **Oliver HART** et **Philippe VINCKE**, recevront le diplôme de **Docteur Honoris Causa** le 12 mai prochain lors d'une cérémonie officielle organisée à Dauphine dans le cadre de la Journée de la recherche.

A l'issue de la cérémonie, ils interviendront au cours d'une table-ronde sur le thème « **Aggregation of preferences, corporate investment decisions, and financial markets** ».

- ▶ John Campbell est *Morton L. and Carole S. Olshan Professor of Economics* à Harvard University et membre de l'American Academy of Arts and Sciences. Il a été notamment président de l'American Finance Association.
- ▶ Oliver Hart est *Andrew E. Furer Professor of Economics* à Harvard University et membre de l'American Academy of Arts and Sciences et de la British Academy. Il a notamment été président de l'American Law and Economics Association et vice-président de l'American Economic Association.
- ▶ Philippe Vincke est professeur de mathématiques à l'Université Libre de Bruxelles dont il est Recteur depuis 2006. En 2000, il a notamment reçu le Prix Georg Cantor plus haute distinction attribuée par la Société Internationale de Décision Multi-Critère.



COMMENT METTRE EN PLACE DES PARTENARIATS DE RECHERCHE AVEC DAUPHINE ?

Grandes entreprises, PME ou PMI, quelle que soit la taille de votre entreprise, l'Université Paris-Dauphine met à votre disposition les compétences et expertises développées dans ses centres de recherche.

Conventions CIFRE et doctorants-conseils, contrats de transfert de technologie ou de savoir-faire, contrats de collaboration ou contrats d'expertise : de nombreux outils existent, sachons les mettre en œuvre ensemble ! Tous les domaines scientifiques sont potentiellement concernés des modélisations mathématiques à la sociologie des organisations en passant par la gestion des ressources humaines ou le droit du travail.

D'ores et déjà, AXA, AGF, CALYON, EDF, GROU-PAMA, LA MACIF, LA POSTE, EADS, FRANCE TELECOM, GDF SUEZ, SGAM, TOTAL, RENAULT, PACIFICA, CA CHEVREUX, ... collaborent étroitement à nos activités scientifiques et bénéficient de l'expertise développée dans nos centres de recherche.

N'hésitez pas à contacter le Service Commun Recherche et Valorisation :

www.recherche-valorisation@dauphine.fr

JOURNEE DE LA RECHERCHE, LE 12 MAI 2009

Lors de cette « 1^{ère} Journée de la recherche », de nombreux chercheurs exposeront leurs travaux devant un large public intéressé à connaître,

dans un langage accessible, les frontières des connaissances élaborées à Dauphine.

Nos chercheurs devront relever un défi de taille, mais qui promet de se révéler passionnant : faire partager les enjeux de leur thème de recherche – après l'avoir replacé dans son contexte intellectuel et académique – à des journalistes, des managers et des universitaires qui n'appartiennent pas à leur discipline.

Les thèmes pressentis à l'heure où nous bouclons ces lignes indiquent déjà la richesse et la diversité des contenus qui seront abordés : imagerie médicale, théorie de la décision, intégration sociale des autochtones, ou encore enjeux des marchés de l'énergie ou de l'immobilier ...

Plus de renseignements sur le programme sur : www.journeerecherche.dauphine.fr

LES CHAIRES A DAUPHINE

Depuis 2006, l'Université Paris-Dauphine a mis en place plusieurs chaires d'enseignement et de recherche dans ses domaines de compétence qui ont été créées grâce au soutien de fondations partenaires (Fondation Dauphine, Fondation du Risque, Institut Europlace de Finance) et certaines d'entre elles sont en partenariat avec d'autres établissements scientifiques (HEC Paris, Ecole Polytechnique, ENSAE et Université de Toulouse 1).

Ces chaires sont des projets de recherche et d'enseignement bénéficiant du mécénat d'une ou plusieurs entreprises. Elles ont notamment vocation, dans les thématiques qui sont

les leurs, à encourager le développement de recherches originales et à diffuser les connaissances qui en résultent dans les différentes formations de Dauphine. Elles sont également des lieux neutres dans lesquels s'élaborent, en s'appuyant sur la richesse des compétences académiques de l'Université, un savoir et une connaissance ancrées dans les problématiques des différents partenaires.

Elles sont actuellement au nombre de huit :

- ▶ Assurance et Risques Majeurs
- ▶ Santé, Risque, Assurance
- ▶ Les Particuliers face aux Risques
- ▶ Marchés des risques et création de valeur
- ▶ Risques et Chances de la Transition Démographique
- ▶ Finance et Développement durable
- ▶ Finance d'entreprise
- ▶ Management et Diversité.

Soumises à l'approbation du Conseil scientifique de l'Université, d'autres chaires sont en cours de création sur les thèmes suivants :

- ▶ Management et travail
- ▶ Contrôle et gouvernance
- ▶ Global investment strategies
- ▶ Économie des soins de long terme.

<http://www.dauphine.fr/fr/relations-entreprises/chaire-d-entreprise.html>

Collusion et répartition des gains dans les ventes aux enchères



Françoise Forges est professeur d'économie et directrice de l'Ecole doctorale d'économie à l'Université Paris-Dauphine.

Elle est titulaire d'un doctorat en Sciences Mathématiques obtenu à l'Université Catholique de Louvain. Ses recherches portent essentiellement sur la théorie des jeux et la microéconomie.

► D'après un entretien avec Françoise Forges et l'article « Collusion dans les Enchères : Quelques Apports des Jeux Coopératifs » (Revue économique vol. 58, no5, pp. 965-984, 2007) co-écrit avec Riham Barbar¹.

Dans la vente aux enchères sous pli scellé au second prix :

- **La formation de tout cartel bénéficie d'une grande stabilité.**
- **Les enchérisseurs ont intérêt à se regrouper en cartels de taille aussi grande que possible.**

MÉTHODOLOGIE

Françoise Forges et Riham Barbar choisissent d'étudier la vente aux enchères, en tant que jeu coopératif, sous pli scellé au second prix : l'objet est adjugé au plus offrant, qui paie in fine le prix proposé par le deuxième meilleur enchérisseur. Cette procédure, conçue par W. Vickrey², est équivalente à l'enchère orale ascendante pour autant que les acheteurs potentiels évaluent l'objet de façon purement subjective. A partir de deux concepts de solution standards issus de la théorie des jeux, le cœur et la valeur de Shapley³, les chercheuses démontrent le rôle positif d'une coopération entre acquéreurs qui ne peuvent gagner à se désolidariser du cartel durant le processus d'enchères. Elles analysent la stabilité des coalitions d'enchérisseurs et la manière dont celles-ci répartissent leurs profits.

La théorie des jeux distingue deux types de modèles : les jeux coopératifs et les jeux non coopératifs. Très apprécié des économistes, le modèle non coopératif s'intéresse au comportement individuel des agents rationnels ; tandis que les jeux coopératifs privilégient l'étude de groupes d'individus qui agissent pour eux-mêmes, mais avec des contraintes imposées par des partenaires. Si une vente aux enchères constitue a priori un jeu non coopératif entre acheteurs potentiels, dans la pratique, les informations sont souvent partagées entre les enchérisseurs, favorisant ainsi la mise en place de coalitions. Ce constat amène Françoise Forges et Riham Barbar à s'intéresser à la vente aux enchères au second prix où des acheteurs potentiels veulent se regrouper en un cartel. Elles étudient ainsi la structure et l'impact d'un cartel confronté aux réactions des enchérisseurs hors cartel.

Modéliser les groupes plutôt que les individus

Généralement peu appliquée par les économistes, la théorie qui porte sur les jeux coopératifs s'intéresse aux groupes : les

membres ne sont plus considérés comme des individus à proprement parler, mais plutôt comme des petites institutions qui agissent pour elles-mêmes avec des accords contraignants des partenaires. De nombreux travaux sur la collusion dans les enchères et sur les enchères basées sur les jeux non coopératifs ont été réalisés. Mais peu d'études analysent les interactions des individus à la lumière du comportement global des coalitions ou des cartels. En mobilisant approches individuelle et collective, Françoise Forges et Riham Barbar étudient comment les mécanismes associatifs influencent le fonctionnement des enchères. Leur modèle, prend également en compte les interactions d'individus tentés de se réunir en sous-cartels. Elles montrent ainsi que tout cartel est stable, c'est-à-dire qu'il prévient la formation de sous-coalitions, et que les individus ne gagnent pas à se désolidariser de leur groupe pour enchérir seuls ou rejoindre des sous-groupes. Cette stabilité est démontrée grâce à deux concepts : le cœur et la valeur de Shapley.

1- Etudiante palestinienne qui a passé son Diplôme Supérieur de Recherches Appliquées (DSRA) sous la direction de Françoise Forges à l'Université Paris-Dauphine en 2007.

2- Vickrey, W. (1961), «Counterspeculation, auctions and competitive sealed tenders», Journal of Finance 16, 8-37.

3- L.S. Shapley and M. Shubik, "A Method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System", American Political Science Review, 48, 1954, pp. 787-792 par Shapley (1971), «Core of convex games», International Journal of Game Theory 1, 11-26

Collusion et répartition des gains dans les ventes aux enchères

► Le cœur et la valeur de Shapley pour démontrer la stabilité des cartels

- La valeur de Shapley permet de mesurer le pouvoir de chaque individu et d'étudier dans quelle mesure certains enchérisseurs sont plus puissants que d'autres. L'indice de pouvoir attribué à chacun tient compte de ses possibilités de collaboration, ce qui revient à poser la question suivante : que peut apporter marginalement un individu à son groupe ? Le pouvoir de chaque enchérisseur reflète son estimation subjective de la valeur de l'objet qu'il souhaite acquérir. Cette subjectivité dépend de plusieurs critères tels que la qualité de l'information, le niveau social, la richesse de chaque acquéreur etc. Il est donc possible d'imaginer que le pouvoir de chaque individu diffère au sein d'une enchère.

- La notion de stabilité est, quant à elle, rattachée au cœur un concept déjà présent dans les travaux de l'économiste Edgeworth et développé par Shapley. Il s'agit de l'ensemble des paiements distribués au sein de la grande coalition, pour les enchérisseurs qui résisteront à la formation de sous-coalitions. C'est-à-dire qu'aucun enchérisseur n'aura envie de sortir du cartel car il ne pourra pas réaliser de meilleurs gains hors du cartel.

Choix de l'enchérisseur privilégié et conditions de stabilité des cartels

Les membres du cartel vont déterminer l'enchérisseur privilégié, soit celui qui estime l'objet à la valeur la plus élevée au sein du cartel, afin de former une collusion qui préviendra la montée des prix. Puisque les autres membres du cartel ont aidé l'enchérisseur privilégié à obtenir l'objet convoité à son prix, celui-ci devra ensuite les dédommager. Il est toutefois nécessaire d'avoir mis en place, au préalable, un dispositif de transfert et de contrôle qui garantisse qu'aucun individu ne ment sur son évaluation tarifaire. Pour assurer la stabilité des cartels, chaque membre

doit au minimum repartir avec ce qu'il aurait obtenu dans le cas où il aurait été seul. Il est également nécessaire de vérifier qu'aucun sous-groupe ne se désolidarise du cartel principal en vérifiant que chaque sous-groupe obtient autant dans le cartel que ce qu'il aurait obtenu par lui-même. Par ailleurs, les chercheuses observent qu'un cartel est d'autant plus stable que sa taille est grande.



Pour assurer la stabilité des cartels, chaque membre doit au minimum repartir avec ce qu'il aurait obtenu dans le cas où il aurait été seul.

Privilégier des cartels de taille aussi grande que possible

Le modèle élaboré par les chercheuses est décrit par la fonction caractéristique surmodulaire (c'est-à-dire que la coopération est toujours valorisée) qui associe à chaque cartel son gain global moyen. La valeur marginale d'un individu est donc croissante avec la taille des groupes. Idéalement, selon ce modèle, tous les enchérisseurs devraient se regrouper et se partager les gains contre le vendeur. En pratique, pourtant, les membres ne se regroupent en cartels que s'ils partagent un minimum de culture commune ou s'ils se connaissent. Autre atténuation à ce modèle : la fonction caractéristique surmodulaire est difficilement applicable aux valeurs communes, c'est-à-dire dans le cas où la valeur de l'objet est la même pour tous les acheteurs potentiels. Dès que l'hypothèse de valeurs purement subjectives ne se vérifie plus, le cartel subit deux types d'externalités de la part des agents qui ne font pas partie du cartel : le regroupement en sous-coalitions et les stratégies adoptées par celles-ci. Le jeu prend alors une forme dite « partitionnelle ». Françoise Forges reste malgré tout optimiste quant à la mise en pratique de sa méthode bien qu'elle reconnaisse que ses résultats peuvent s'avérer beaucoup plus complexes.

APPLICATIONS POUR LES ORGANISMES DE CONTRÔLE DES ENCHÈRES

Dans cet article, Françoise Forges et Riham Barbar démontrent l'intérêt pour les acquéreurs potentiels de se regrouper et de rester solidaires de leur cartel afin d'en favoriser la stabilité. Celle-ci est corrélée positivement à la taille du cartel. Les deux chercheuses mettent toutefois en garde les organismes de contrôle ou de réglementation des enchères contre les risques de collusion en les appelant à une plus grande vigilance. Elles proposent également une réponse largement envisagée dans la littérature de la théorie des jeux : trouver la meilleure procédure d'enchère qui permette de prémunir le commissaire priseur des accords de cartels. Mais cette solution est difficilement applicable en pratique.



Isabelle Huault

Agrégée des universités, Isabelle Huault est titulaire d'un doctorat en Sciences de Gestion de l'Université Lyon III et professeur en théorie des organisations à l'Université Paris-Dauphine. Elle y est également directrice de l'Ecole doctorale de gestion et chercheuse au sein de DRM (Dauphine Recherche en Management). Elle s'intéresse notamment à la construction sociale des marchés et des organisations, et aux perspectives critiques en management.

Ambiguïtés et structure des marchés

► D'après un entretien avec Isabelle Huault et son article *Market Shaping as an Answer to Ambiguities : The Case of Credit Derivatives* (à paraître dans *Organization Studies*), co-écrit avec Hélène Rainelli-Le Montagner¹

- **A ses débuts, le marché des dérivés de crédit se caractérisait par des ambiguïtés qui rendaient problématiques son développement et son fonctionnement.**
- **Principales bénéficiaires de ce marché, les banques ont fait preuve d'un grand activisme dans la résolution de ces ambiguïtés et dans la promotion du marché.**
- **Cet engagement des banques est à l'origine de la structure actuelle du marché des dérivés de crédit, caractérisé par la concentration et l'opacité**

MÉTHODOLOGIE

Pour cette étude qualitative menée sur une période de dix années, les chercheuses appliquent une grille de lecture organisationnelle et sociale à des phénomènes économiques, afin de mieux comprendre la formation de la structure sociale du marché des dérivés de crédit. En s'appuyant sur des interviews, complétées par une étude approfondie de documents d'archives et d'articles de presse, elles s'intéressent à la façon dont les acteurs européens ont pris part dans le développement du marché de dérivés de crédit.

L'émergence du marché de dérivés de crédit s'inscrit dans la dynamique d'innovation financière initiée dans les années 1970 aux Etats-Unis. Il apparaît comme une extension des marchés d'instruments dérivés dont il partage le fondement théorique : isoler le risque afin de le rendre transférable via l'échange sur un marché. Mais la réalité fait apparaître un certain nombre de divergences entre le marché des produits dérivés traditionnels et celui des dérivés de crédit. Alors que le premier est transparent, liquide et standardisé, le second est caractérisé par son opacité et sa concentration. Loin de la théorie économique s'attachant à peindre le marché idéal, lieu d'interaction entre des acteurs atomistiques et égaux qui échangent anonymement sur la base d'un prix d'équilibre transparent, Isabelle Huault et Hélène Rainelli-Le Montagner montrent que la structure organisationnelle du marché des dérivés de crédit est le résultat d'un processus social visant à répondre aux ambiguïtés auxquelles les acteurs doivent faire face.

Spécificité et ambiguïtés du marché des dérivés de crédit

Les premiers dérivés de crédit apparaissent aux Etats-Unis au début des années 1990. Suivant la logique des produits dérivés traditionnels, ils consistent à isoler le risque d'une créance afin de pouvoir l'échanger sur un marché. Le créancier transfère ainsi le risque à une contrepartie tout en conservant la créance dans son bilan. Mais contrairement aux autres produits de ce type, les options par exemple, l'absence de lien direct entre le dérivé et le sous-jacent (ici le risque de crédit) rend difficile l'application de modèles financiers d'évaluation du type Black and Scholes. Selon les auteurs, cette discontinuité du risque de crédit implique un certain nombre d'ambiguïtés qui sont autant d'obstacles au fonctionnement du marché :

Qualification juridique : une particularité du dérivé de crédit réside dans la spécificité du risque associé, qui n'est pas lié à la variation des prix d'un actif sous-jacent mais à la possible occurrence d'un événement comme un défaut de paiement par exemple. Dès lors, apparaît un premier paradoxe dans le classement de ce dérivé de crédit comme produit financier, plutôt que comme contrat d'assurance.

¹ - Hélène Rainelli-Le Montagner est titulaire d'un doctorat en finance de l'Université Rennes I. Elle est professeur de finance à l'Université Paris I et chercheuse à l'Institut d'Administration des Entreprises de Paris

►► **Manque de standardisation à la création du marché** : sur un marché de gré à gré comme celui des dérivés de crédit, il est nécessaire de disposer de normes de fonctionnement pratique connues pour que le marché puisse se développer.

Difficulté de valorisation : la fixation des prix est rendue difficile par la discontinuité entre le dérivé et le sous-jacent.

La structure du marché comme réponse aux ambiguïtés

Les banques étaient les premières bénéficiaires de ce marché, qui leur permettait de transférer leurs risques de crédit. Le développement de ce marché étant conditionné à la résolution de ces incertitudes, elles se sont attelées à essayer d'en améliorer la transparence et la liquidité. Pour les auteurs, la façon dont les banques sont parvenues à résoudre ces difficultés, au moins en partie, explique la forme actuelle du marché.

Leur premier combat a porté sur la clarification juridique du dérivé de crédit. En tant que promotrices du marché, elles devaient s'assurer que le produit entre dans la catégorie des produits financiers et non pas dans celle des contrats d'assurance pour éviter qu'il ne tombe sous le monopole des compagnies d'assurance. Elles ont eu gain de cause, en partie grâce à l'activisme de l'International Swaps and Derivatives Association (ISDA). Cette clarification juridique a permis d'ouvrir le marché à un plus grand nombre d'acteurs potentiels (par exemple les hedge funds et les sociétés de gestion), élément primordial à la liquidité du marché.

L'ambiguïté portant sur les modalités de fonctionnement du marché a également été résolue grâce aux efforts de l'ISDA qui crée en 2002 un cadre pratique dans l'ISDA Master Agreement. Le problème de valorisation des dérivés de crédit sur le marché n'a quant à lui, pas trouvé de solution : il

n'existe aucun consensus et chaque banque a recours à son propre modèle de valorisation, ce qui pèse sur la transparence des prix du marché.

Globalement, cet activisme des banques a permis de pallier quelques incertitudes entravant le fonctionnement du marché en essayant de renforcer la concurrence et la liquidité. Comme le soulignent les auteurs, sans ce lobbying actif et cette organisation en coalitions pour construire les définitions juridiques, les normes, les standards, le marché ne se serait probablement jamais développé ou du moins pas dans sa forme actuelle.

A qui profite le marché des dérivés de crédit ?

Les efforts considérables des banques visant à apporter une réponse à ces ambiguïtés posent pourtant un dernier problème : celui de l'acceptation du marché par l'ensemble des acteurs. La justification rhétorique repose sur la théorie financière selon laquelle la « marchandisation » des risques serait avantageuse pour tous les acteurs. Pourtant, ce marché demeure aujourd'hui un marché de gré à gré, concentré, presque exclusivement interbancaire et opaque, aux antipodes du marché efficient de la théorie financière. Selon un rapport de FitchRatings de 2006, les dix principaux acteurs du

marché (toutes des banques) réalisent 86% des volumes totaux d'achat et de vente.

Les banques ont donc encore du mal à faire accepter ce marché et doivent faire face à la défiance d'un certain nombre d'acteurs non bancaires. Par exemple, certaines compagnies d'assurance qui se sont vu transférer de mauvais risques à la naissance du marché, doutent toujours de ses justifications réelles.



Les efforts considérables des banques visant à apporter une réponse à ces ambiguïtés posent pourtant un dernier problème : celui de l'acceptation du marché par l'ensemble des acteurs.

APPLICATION POUR LE RÉGULATEUR

Cette approche originale du développement du marché des dérivés de crédit a deux intérêts majeurs. Tout d'abord, elle vient enrichir le débat actuel portant sur l'enjeu de la gouvernance des marchés financiers et du rôle central des acteurs privés dans le processus de régulation et de normalisation. Elle montre la nécessité de recentrer la régulation sur l'intérêt général (et non l'intérêt du plus puissant) et le besoin de repolitiser la question de la « marchandisation » des risques.

De plus, cette étude se pose comme un appel au régulateur sur l'enjeu de la connaissance et de la compréhension. En révélant le fossé existant entre théorie et pratique, elle montre la nécessité de se pencher sur l'organisation concrète des marchés et sur le comportement des acteurs, au-delà des théories mathématiques ou purement économiques des marchés financiers, afin d'en capturer l'ensemble des caractéristiques. Une telle démarche appliquée aux *subprimes* aurait sans doute éveillé la prudence du régulateur.



Florence Jusot est diplômée de l'ENS Cachan et docteur de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales. Elle est maître de conférences à l'Université Paris-Dauphine, chercheur au Laboratoire d'Économie et de Gestion des Organisations de Santé (LEGOS) et chercheur associé à l'Institut de Recherche et de Documentation en Économie de la Santé (IRDES). Ses recherches portent sur les inégalités sociales de santé, les déterminants de l'état de santé et du recours aux soins, leur mesure, et les conséquences de l'état de santé sur l'insertion sur le marché du travail.

Impact intergénérationnel des caractéristiques sociales ou de santé

► D'après un entretien avec Florence Jusot et son article « La santé des seniors selon leur origine sociale et la longévité de leurs parents » (Economie et Statistique n°411, 2008) co-écrit avec Marion Devaux¹, Alain Trannoy² et Sandy Tubeuf³.

- **L'état de santé des parents influence l'état de santé de leurs descendants à l'âge adulte.**
- **Le statut socioprofessionnel de la mère a un effet direct sur la santé du descendant à l'âge adulte.**
- **En revanche, le statut socioprofessionnel du père a un effet indirect sur la santé du descendant à travers l'influence de la profession du père sur le niveau d'instruction du descendant.**

MÉTHODOLOGIE

Cette étude est réalisée à partir de l'édition française de l'enquête Share⁴ qui, pour la première fois en France, permet de mettre en relation, à partir d'un échantillon représentatif de 2 666 adultes âgés de 49 ans et plus, l'état de santé du descendant avec son milieu social d'origine et l'état de santé de ses ascendants. Les chercheurs testent l'hypothèse d'une transmission à long terme des conditions initiales de vie dans l'enfance et l'adolescence sur la santé à l'âge adulte.

Le fait de s'intéresser à l'impact à plus de 30 ans de distance du milieu d'origine distingue cette étude de toutes les autres études existantes et accentue son originalité.

La profession des parents et leur état de santé influencent-ils l'état de santé de leurs descendants à l'âge adulte ?

C'est à cette question qui touche directement à la reproduction des inégalités de santé qu'ont tenté d'apporter une réponse Florence Jusot, Marion Devaux, Alain Trannoy et Sandy Tubeuf. Si en France l'accès aux soins s'avère être une préoccupation politique majeure, la question des inégalités d'état de santé est largement moins débattue. Florence Jusot estime pourtant qu'il s'agit là d'un élément important des questions de justice sociale.

Cette recherche est par ailleurs issue de la rencontre de deux univers de l'économie : celui de la justice sociale et des inégalités, par le biais d'Alain Trannoy, et celui de l'économie de la santé, par l'intermédiaire de Florence Jusot et de Sandy Tubeuf. En

étudiant l'impact intergénérationnel des caractéristiques sociales ou de santé, les chercheurs s'intéressent directement à la dimension éthique des questions de santé : comment expliquer, et à terme prévenir, le déterminisme de santé qui touche les individus les plus défavorisés ?

Les trois vecteurs d'inégalités intergénérationnelles

Les chercheurs rappellent qu'en matière de transmission des caractéristiques de santé, trois vecteurs d'inégalités entrent en jeu :

Hypothèse de latence : les conditions de vie de l'enfance (logement, nutrition, accès aux soins...) ont un impact sur l'état de santé à l'âge adulte. Les experts parlent de période de latence dans la mesure où certains événements survenus pendant l'enfance (exposition au plomb par exemple) peuvent avoir des impacts tardifs sur l'individu.

1- Institut de Recherche et de Documentation en Économie de la Santé (IRDES)

2- EHESS, GREQAM-IDEP

3- Leeds Institute of Health Sciences – Academic Unit of Health Economics

4- Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe. Cette étude menée en 2004 et 2005 a pour but de collecter des données sur les thèmes liés à la santé, au vieillissement et à la retraite, auprès de 30 000 individus âgés de 49 ans et plus, dans onze pays européens.

Impact intergénérationnel des caractéristiques sociales ou de santé

► **Hypothèse de cheminement** : ce ne sont pas les conditions de vie de l'enfance qui influent sur la santé à l'âge adulte mais un phénomène de reproduction des inégalités sociales. Un individu issu d'un milieu défavorisé a des chances moindres d'ascension sociale, or il existe un lien clair entre statut social et état de santé.

Hypothèse de transmission intergénérationnelle de la santé : l'état de santé des ascendants influence l'état de santé des descendants. La santé est perçue comme un capital qui évolue avec le temps en fonction des comportements adoptés au long du cycle de vie, mais qui reste marqué par son niveau initial. Or ce niveau initial est lié à la santé des parents par l'intermédiaire du patrimoine génétique, d'une part, et par leurs comportements d'autre part (la probabilité qu'un individu fume est par exemple plus élevée si ses parents fument également).

Longévité relative des parents et état de santé des descendants

L'état de santé des parents est étudié à travers leur longévité relative. Les chercheurs distinguent ainsi trois classes de parents : ceux qui sont encore vivants ; ceux qui sont décédés prématurément ; ceux qui sont décédés à un âge avancé. La notion de « relative » de la longévité est liée aux différences d'espérance de vie entre les générations : un individu né au début du XX^{ème} siècle qui aurait vécu 70 ans a une longévité relative supérieure à un individu qui aurait vécu le même nombre d'années mais qui serait né en 1940. Pour les trois classes d'individus, les chercheurs observent une corrélation positive entre longévité des as-

endants et état de santé des descendants. Leur analyse met en évidence l'existence d'inégalités des chances en fonction de l'état de santé du père et de la mère : un individu dont le père est décédé prématurément a 39 % de chances de déclarer avoir un état de santé très mauvais, mauvais ou moyen. Contre une probabilité de 31 % pour une personne dont le père est décédé à un âge relativement élevé et de 21 % pour une personne dont le père est encore vivant. Concernant la longévité relative de la mère, la hiérarchie de ces probabilités est également vérifiée bien que les valeurs s'avèrent plus proches.

Milieu social d'origine et état de santé

Les chercheurs montrent également une corrélation entre milieu social d'origine et état de santé à l'âge adulte. Ils confirment en effet l'hypothèse selon laquelle plus un individu est issu d'un milieu favorisé, plus il a de chances d'être en bonne santé à l'âge adulte. Ils observent que l'état de santé à l'âge adulte est directement influencé par le statut socioéconomique de la mère. Plus précisément, ils montrent que, conformément à l'hypothèse de latence, l'impact est positif dans le cas d'une mère appartenant à la catégorie des employées administratives, personnels des services ou vendeuses. Il est au contraire négatif dans le cas où la mère est ouvrière ou employée non qualifiée. Cet impact direct de la profession de la



mère peut être interprété comme une influence du niveau de vie dans l'enfance sur la santé à l'âge adulte ou une influence du niveau d'instruction de la mère sur l'éducation à la santé. Le statut socioéconomique du père a, au contraire, une influence indirecte sur la santé du descendant en passant par la détermination de son statut socioéconomique : conformément à l'hypothèse de cheminement, la profession du père détermine le niveau d'instruction de l'enfant et son statut social futur. Or, ce sont le niveau d'éducation de l'enfant et son statut économique qui influencent son état de santé à long terme.

L'état de santé à l'âge adulte est directement influencé par le statut socioéconomique de la mère [...]

Le statut socioéconomique du père a, au contraire, une influence indirecte sur la santé du descendant.

APPLICATIONS POUR LES POUVOIRS PUBLICS

Cette étude fournit des résultats très intéressants aux pouvoirs publics sur les questions de reproduction des inégalités de santé. Elle attire l'attention sur la nécessité de lutter contre l'injustice sociale qui touche aux problématiques de santé. Le Haut Conseil de la Santé Publique (HCSP), instance d'expertise créée par la loi relative à la politique de santé publique du 9 août 2004, travaille d'ailleurs actuellement sur la question des inégalités d'état de santé et les auteurs ont été auditionnés pour parler de cette étude, preuve de son écho auprès des organisations de santé publique.

Les trois chercheurs poursuivent aujourd'hui leur travail d'enquête au niveau international. Les premiers résultats montrent que tous les pays sont confrontés à ce type d'inégalités de santé et que les pays du Nord de l'Europe (Pays-Bas et Suède notamment) semblent les moins touchés.



DAUPHINE RECHERCHES est une publication tri-annuelle de l'Université Paris-Dauphine • Directeurs de la publication : **Elyès Jouni** (Vice-Président Recherche) et **Pierre Volle** (Vice-Président Communication et Relations Entreprises) • Réalisation : **Université Paris-Dauphine (Service Commun Recherche et Valorisation / Service de la Communication)** • Ont participé à ce numéro : **Anne-Laure Chagnon, Valérie Fleurette, Françoise Forges, Elyès Jouni, Florence Jusot, Isabelle Huault et Pierre Volle** • Avec le concours de **Business Digest** pour la rédaction des articles publiés en pages 3 à 8
N° ISSN : demande en cours - Dépôt légal : à parution