



Désirabilité et utilité sociale, deux composantes de la valeur. Une exemplification dans l'analyse des activités professionnelles

Desirability and social utility, two components of the value-construct. An investigation into the study of occupations

Laurent Cambon



Electronic version

URL: <http://journals.openedition.org/osp/4861>

DOI: 10.4000/osp.4861

ISSN: 2104-3795

Publisher

Institut national d'étude du travail et d'orientation professionnelle (INETOP)

Printed version

Date of publication: 15 March 2002

ISSN: 0249-6739

Electronic reference

Laurent Cambon, « Désirabilité et utilité sociale, deux composantes de la valeur. Une exemplification dans l'analyse des activités professionnelles », *L'orientation scolaire et professionnelle* [Online], 31/1 | 2002, Online since 01 March 2005, connection on 19 April 2019. URL : <http://journals.openedition.org/osp/4861> ; DOI : 10.4000/osp.4861

This text was automatically generated on 19 April 2019.

© Tous droits réservés

Désirabilité et utilité sociale, deux composantes de la valeur. Une exemplification dans l'analyse des activités professionnelles

Desirability and social utility, two components of the value-construct. An investigation into the study of occupations

Laurent Cambon

Introduction

- 1 Dans notre société, le travail s'effectue de plus en plus au sein d'organisations. Il fait donc l'objet de délégations d'activités. Ces activités sont plus ou moins valorisées par les gens. La connaissance de cette valeur est importante pour les pratiques de gestion des ressources humaines. En effet, la valeur d'une activité peut avoir des implications au niveau du bien-être et de l'estime de soi des individus insérés dans cette activité. La connaissance de cette valeur peut également informer les pratiques d'orientation professionnelle dans le sens où la valeur des activités est un déterminant du nombre d'entrant dans une activité.
- 2 Or, le concept de valeur renvoie à des significations multiples en psychologie. Il nous semble que l'on peut distinguer au moins deux formes de la valeur. Une première acception du terme renvoie au concept lewinien de valence : la valence « c'est la propriété d'un stimulus ou d'un objet qui fait qu'il est recherché ou fui, ou encore ressenti comme plaisant ou déplaisant » (Le Ny, 1997). Une acception très proche de la précédente renvoie aux buts et motivations des individus ; dans ce sens un objet a de la valeur s'il sert les buts ou les motivations d'un individu. Dans les deux cas (valence et motivation), on est en présence d'une conception ramenant la valeur dans le registre du

personnellement désirable. Beauvois (1995), prenant acte du fait que cette acception du mot valeur est omniprésente dans la littérature scientifique, propose de nommer cette forme de la valeur la *désirabilité*, concept bien installé dans cette littérature. C'est, en effet, cette conception de la valeur qui est classiquement développée dans les théories en psychologie sociale (Anderson, 1981 ; Mandler, 1984 ; Osgood, Suci, & Tannenbaum, 1957; Peeters, 1999; Tesser and Martin, 1996; Rohan, 2000). Appliquée à l'évaluation des activités professionnelles, cette conception conduira à attribuer de la désirabilité à une activité si elle correspond aux affects, ou si elle satisfait les motivations ou les buts d'un individu.

- 3 Une seconde conception de la valeur renvoie aux fonctionnements sociaux et organisationnels, c'est-à-dire à ce qui, dans une société ou une organisation donnée, constitue un principe fondamental d'évaluation. Beauvois (1995 ; Beau-vois, Dubois, & Peeters, 1999) propose de parler d'*utilité sociale* pour dénommer cette forme de la valeur. Il la définit comme : « une sorte de valeur conférée à un objet par son adéquation à quelque (s) option(s) fondamentale(s) du fonctionnement social » (p. 378). Si l'on applique cette définition à la valeur portée par les activités professionnelles, une activité professionnelle acquerra de la valeur si elle correspond aux options valorisées du fonctionnement de la société dans laquelle elle se trouve.
- 4 Il convient de noter que la désirabilité et l'utilité sociale peuvent ne pas être différenciées par les gens (il est même possible que ce soit là le cas le plus fréquent) ; comme elles peuvent aussi être disjointes. Ainsi, il est possible qu'un individu apprécie ou n'apprécie pas une activité professionnelle, cela n'enlèvera rien à la perception de son utilité sociale.
- 5 Dans cet article, nous tenterons de distinguer l'utilité sociale et la désirabilité d'activités professionnelles. Afin de connaître l'utilité sociale des activités professionnelles, il nous faut détecter, dans le fonctionnement de notre société, une option fondamentale de ce fonctionnement ou un de ses principes d'évaluation. Il nous semble que, dans nos sociétés, la production de valeurs économiques constitue un principe fondamental d'évaluation de tout objet ou personne. Cette idée n'est pas nouvelle, Marx (1867/1974) et, dans une autre perspective, Simmel (1900/1987) ont affirmé que la valeur économique avait, dans les sociétés capitalistes, la propriété d'étalonnage de toute valeur. Plus récemment, Parsons (1963) a montré la primauté des fonctions d'adaptation dans la société américaine ; fonctions incarnées par l'activité économique.
- 6 Un tel principe a une implication évidente au niveau de l'évaluation des activités professionnelles : les activités professionnelles seront hiérarchisées en fonction de leur contribution à la production de valeurs économiques ; autrement dit, les activités dont le but est la production de valeurs économiques seront plus valorisées que les activités dont le but n'est pas la production directe de ces valeurs. Encore une fois, nous n'avancions là rien de nouveau. En économie, les théoriciens libéraux du XVIII^e et XIX^e siècles (Smith, Ricardo, Malthus, & John Stuart Mill) établissaient une hiérarchie entre des activités productives (dont l'archétype était l'activité de l'ouvrier) et des activités non productives (dont l'archétype était l'activité du domestique) sur la base de leur contribution à la richesse des nations. Cette hiérarchie se retrouve chez Marx (1867/1974) qui distinguait des activités de productions des activités servant à l'entretien des forces de production sur la base de leur réalisation ou non de plus-value. Plus récemment, on trouve dans certains travaux des économistes du courant néo-industriels une hiérarchie des secteurs d'activité en fonction de leur productivité ¹ (voir Delauney & Gadrey, 1987, pour une présentation de ces travaux). Enfin, en sociologie, Parsons (1963) énonce explicitement

que la hiérarchie des fonctions établie dans une société aura des répercussions sur la perception de la valeur des professions. Ainsi, cet auteur montre que les préférences professionnelles des sujets américains (les activités économiques de production sont préférées aux activités contribuant à assurer les conditions dont dépend une production efficace) correspondent bien à la primauté que la société américaine accorde à la fonction d'adaptation sur les fonctions de poursuite des objectifs, d'intégration et d'entretien ².

- 7 L'évocation rapide de cette littérature nous permet de réactualiser une distinction entre des activités de production (production de matières premières, production de biens etc.) plus particulièrement orientées vers la production de capital et des activités d'entretien (« industries » culturelles, de soins, d'éducation, de loisirs etc.) permettant aux premières de bien fonctionner en s'occupant essentiellement de la santé, du bien-être et des loisirs des producteurs. Bien que très classique, cette distinction n'a pas été abandonnée par les économistes et sociologues contemporains. Il nous semble même que nous sommes là en présence d'une variable professionnelle qui, bien qu'elle soit rarement étudiée en psychologie de l'orientation, est susceptible d'affecter des jugements de valeur et en particulier les jugements d'utilité sociale. Plus précisément, nous émettrons, dans cet article, l'hypothèse que les activités en rapport avec la production de valeurs économiques, c'est-à-dire les activités *produisant directement* du capital, donnent lieu à des apprentissages les faisant apparaître comme étant socialement plus utiles que les activités en rapport avec l'entretien, c'est-à-dire celles *permettant de produire* du capital ³.
- 8 Dans la mesure où les déterminants de la désirabilité d'une activité professionnelle ont une base psychologique dans les individus (même si le social donne une forme à ces bases), nous n'avons aucune raison de nous attendre à ce que la désirabilité des activités de la production et de l'entretien varie selon le même principe que celui régissant l'utilité sociale de ces activités qui est, elle, un fait principalement social. Au contraire, nous pensons que l'évaluation affective des activités d'entretien sera plus forte que celle des activités de production. En effet, il semble plus agréable de travailler dans les services que dans l'industrie ; les valeurs que portent les premières paraissent plus désirables (soins d'autrui, maintien de la cohésion sociale, loisirs etc.) que celles véhiculées dans les secondes (compétitivité, rentabilité etc.)⁴. Quatre de nos recherches (Cambon, 2002a, soumis) ont fourni une confirmation expérimentale de cette hypothèse. Ces expériences présentaient soit, des cibles associées à des photographies de contextes professionnels (expérience 1), soit, des cibles associées à des noms de professions (expériences 2, 3 et 4). Dans tous les cas, les cibles associées à des professions de la production étaient davantage caractérisées par des traits saturés négativement sur une dimension de désirabilité que ne l'étaient les cibles associées à des professions de l'entretien. Les premières, davantage que les secondes, étaient par contre caractérisées par des traits saturés positivement sur une dimension d'utilité sociale⁵.

Aperçu des hypothèses

- 9 Dans les expériences suivantes, nous tenterons de montrer que les activités de la production sont perçues de manière plus utile que celles de l'entretien, alors que ces dernières sont perçues de façon plus désirable que les premières. Pour cela, dans une première expérience, nous proposerons à des sujets expérimentaux de classer un ensemble d'activités en fonction de consignes de désirabilité ou d'utilité sociale (consignes manipulées en variable intersujets). La seconde expérience constituera une

reproduction partielle de la première, avec la passation des consignes en variable intrasujets.

Expérience 1 : utilité sociale et désirabilité des activités professionnelles

Méthode

Sujets

- 10 L'expérience a impliqué 114 sujets, étudiants en Maîtrise des sciences et techniques de gestion à l'école supérieure des affaires de Grenoble ⁶.

Matériel

- 11 Le protocole expérimental que les sujets recevaient était constitué d'un ensemble d'activités de la production, de l'entretien, de bas et de haut statut. Ces activités devaient être classées par trois groupes de sujets en fonction de trois consignes différentes : une consigne de désirabilité et deux consignes d'utilité sociale. La construction de la liste d'activités et la composition des consignes sont décrites ci-dessous.

Création d'une liste d'activités

- 12 La sélection des activités a été guidée par des impératifs de validité externe et interne : D'une part, nous voulions obtenir une liste représentative d'activités de la production et de l'entretien ; des activités qui, d'autre part, devaient être équivalentes par ailleurs.

Une liste d'activités représentatives

- 13 Nous avons sélectionné un ensemble d'activités issues d'industries variées de la production (industries extractives, de transformation) et de l'entretien (soins, éducation, loisirs, culture). Il s'agissait d'activités de bas et de haut statut. Initialement, il nous semblait intéressant de croiser la variable d'intérêt avec le genre des activités, nous avons finalement été contraint de restreindre nos hypothèses aux seules activités masculines. En effet, s'il est relativement aisé de trouver des activités de l'entretien stéréotypiquement masculines/féminines de bas statut (éboueur, cantonnier/concierge, auxiliaire puéricultrice...) et de haut statut (juge, proviseur/mannequin, hôtesse de l'air...) ; il est en revanche très difficile de trouver des activités de la production stéréotypiquement féminines : Il existe certaines professions féminines de bas statut dans la production, mais il n'en existe quasiment aucune de haut statut.

Des activités de production et d'entretien équivalentes par ailleurs

- 14 Les activités de la production et de l'entretien ont été appariées à l'intérieur de chaque niveau de statut en fonction de certaines caractéristiques intervenant régulièrement dans les choix professionnels (Gottfredson, 1981). Nous avons ainsi sélectionné des activités de la production et de l'entretien équivalentes quant à l'insalubrité du travail (mineur/éboueur versus électricien/moniteur de sport), l'exercice en intérieur-extérieur

(mécanicien/barman versus grutier/ éboueur), le salaire ⁷ le genre, les qualifications et les débouchés.

- 15 Lors de l'élaboration de la liste, il a été difficile de trouver des activités de haut statut relativement homogènes en termes de salaire. Ce problème nous a conduit à insérer, dans la liste, des activités évoquant des fonctions identiques dans des domaines professionnels différents (toutes les activités de haut statut sont des « directeurs » d'entreprises). Nous espérons ainsi obtenir des évaluations plus homogènes.
- 16 Les restrictions imposées par l'utilisation de ces différents critères nous ont permis d'obtenir une liste de 30 activités ⁸ relativement homogènes (cf. *tableau 1*).

Les pré-tests

- 17 Nous avons soumis cette liste à deux pré-tests. Le premier pré-test consistait en une tâche de catégorisation des activités professionnelles. Un groupe de 10 juges devait distinguer les activités de l'entretien de celles de la production. Ils se sont vus remettre 30 étiquettes portant le nom et la description de chacune. Leur tâche consistait à ranger es noms dans les deux catégories de production et d'entretien, cela après avoir été renseignés sur la définition de ces deux types d'activités. Le classement de ces activités a donné lieu à un accord total entre les juges : les activités définies *a priori* comme des activités de production ont été classées comme telles par les juges, alors que les activités définies *a priori* comme des activités de l'entretien ont été classées comme telles par les juges.
- 18 Dans un second pré-test, 44 sujets, étudiants en première année de psychologie, ont dû se prononcer sur les débouchés, les qualifications, le genre et le salaire de chaque activité. Ils se voyaient donc remettre un dossier contenant 30 activités. L'ordre de présentation des activités faisait l'objet d'une manipulation. Les sujets recevaient pour consigne d'évaluer chacune des activités sur les quatre critères avant d'évaluer la suivante. Afin que la méconnaissance d'une activité ne puisse affecter les jugements, un paragraphe liminaire renseignait les sujets sur la définition de chacune.

TABLEAU 1. Liste des activités utilisées dans les expériences 1, 2 et dans les réplifications

	ACTIVITÉS DE LA PRODUCTION		ACTIVITÉS DE L'ENTRETIEN	
	HAUT STATUT	BAS STATUT	HAUT STATUT	BAS STATUT

Expériences 1 et 2	Directeur (Drt.) d'une entreprise textile Drt. d'une entreprise automobile Dit. d'une entreprise métallurgique Drt. d'une raffinerie Drt. d'un centre aérospatial Drt. d'une entreprise agro-alimentaire	Mineur Grutier Tourneur-fraiseur Soudeur Électricien Mécanicien ⁹	Drt. d'une maison de production de cinéma Drt. d'une chaîne d'hôtel Drt. d'un opéra Drt. d'une université Drt. d'un musée Drt. d'un centre hospitalier	Cantonnier Pompier Moniteur de sport Barman Brancardier Éboueur
Première réplique		Tourneur-fraiseur (masculin) Soudeur (masculin) Ouvrier brodeur (féminin) Ouvrier fileur (féminin)		Cantonnier (masculin) Brancardier (masculin) Fleuriste (féminin) Aide-soignant (féminin)
Seconde réplique		Mineur (masculin) Soudeur (masculin) Ouvrier brodeur (féminin) Ouvrier fileur (féminin)		Cantonnier (masculin) Éboueur (masculin) Auxiliaire puéricultrice (féminin) Concierge (féminin)

TABLE 1. List of occupations used in studies 1 and 2 and in the replication

- 19 Les estimations des débouchés et des qualifications ont été portées sur des échelles en 7 points. Un score de 1 signifiait que l'activité évoquait de faibles débouchés et qualifications, un score de 7 signifiait qu'elle évoquait de forts débouchés et qualifications.
- 20 Les estimations du caractère stéréotypique des activités étaient obtenues à partir des descriptions personnologiques que les sujets devaient faire des représentants typiques de chaque activité. Chaque sujet devait choisir 5 adjectifs parmi la liste des 20 traits

masculins et féminins du Bem Sex Role Inventory (Bem, 1986). L'activité obtenait un score variant de 1 à 5 en fonction du nombre d'adjectifs masculins choisis. Un score de 1 signifiait qu'elle était perçue de manière féminine, un score de 5 signifiait qu'elle était perçue de manière masculine.

- 21 Deux échelles différentes ont été utilisées pour l'estimation du salaire. Une échelle concernait les activités de bas statut. Il s'agissait d'une échelle en dix points allant de « 5 000 à 5 999 F » à « 14 000 à 14 999 ». Une échelle en dix points concernait les activités de haut statut, elle allait de « 10 000 à 14 999 F » à « 55 000 à 55 999 F »¹⁰.

Les consignes

- 22 Trois consignes différentes ont été utilisées :
- 23 Une première consigne invitait les sujets à utiliser un critère de *désirabilité*. Pour évoquer cette idée, nous proposons de classer les activités en fonction de l'épanouissement et du bonheur qu'elles pouvaient procurer : « ... je vais vous demander, pour chaque couple d'activités présenté, de sélectionner (en l'entourant) celle que vous souhaiteriez voir faire par votre enfant (ou futur enfant) afin qu'il s'épanouisse et soit heureux dans la vie ».
- 24 La seconde consigne renvoyait à un critère d'*utilité sociale*, il était activé par la référence à la réussite et à la reconnaissance sociale : « ... je vais vous demander, pour chaque couple d'activités présenté, de sélectionner (en l'entourant) celle que vous souhaiteriez voir faire par votre enfant (ou futur enfant) afin qu'il réussisse et soit reconnu dans la vie sociale ».
- 25 Le prestige, auquel renvoie cette consigne, constitue une bonne approximation de l'utilité sociale des activités. Cependant, nous avons voulu donner une signification plus économique à l'opérationnalisation de l'utilité. Dans ce sens, une activité est d'autant plus utile qu'elle produit de la richesse.
- 26 Nous avons alors créé une troisième consigne accentuant davantage cet aspect : « Imaginez que vous fassiez partie d'un nouveau gouvernement. Vous, le ministre de l'économie et de la finance, êtes chargés de redistribuer les salaires des différentes activités économiques. En fait, il vous est demandé de fixer les salaires de base en fonction de ce que chaque activité rapporte à la société. Donc, votre répartition ne doit pas être égale, même si tous doivent avoir assez pour vivre, de manière à ce que les individus soient incités à se diriger vers les activités les plus productives socialement et qu'ainsi l'économie du pays soit la plus prospère possible ». Afin que les jugements des sujets ne soient pas trop affectés par les différences entre les activités, deux précisions étaient apportées à chaque consigne :
- 27 1. Il était demandé aux sujets « d'imaginer que nous vivons dans une société idéale. Dans cette société le chômage n'existe pas. C'est une société dans laquelle toutes les activités ont les mêmes débouchés professionnels. Et enfin une société où les discriminations sexuelles et de races n'existent pas et par conséquent où chacun a un égal accès à tous les métiers ».
- 28 2. Les activités étaient brièvement décrites afin qu'il n'y ait pas de confusions liées à la connaissance des métiers.

Procédure

- 29 Les sujets étaient contactés en amphithéâtre à l'issue d'un de leurs cours, la passation était collective. Ils recevaient tous un document leur présentant toutes les comparaisons par paires possibles entre 12 activités¹¹. La méthode de comparaison par paires est classiquement utilisée dans les travaux sur les hiérarchies professionnelles. Elle présente

plusieurs avantages : psychologiquement, elle traduit mieux qu'une échelle d'intervalle la notion de hiérarchie ; elle n'est pas cognitivement coûteuse pour le sujet et génère de fait moins d'erreurs ; enfin elle permet le calcul de moyennes, chose impossible avec la méthode des rangs.

Mesures

- 30 Deux types de scores étaient calculés, les scores individuels et les scores agrégés :
- 31 — *Les scores individuels*
- 32 Pour chaque activité et pour chaque sujet, on calculait le nombre de fois où celle-ci avait fait l'objet d'un choix. Le score obtenu par une activité dépendait donc du nombre de comparaisons proposées dans le protocole et par conséquent du nombre d'activités utilisées. Le score d'une activité pouvait alors varier entre 11 (elle était toujours choisie) et 0 (elle n'était jamais choisie). Ces scores avaient une fonction secondaire ; ils servaient essentiellement ¹² de base au calcul du deuxième score.
- 33 — *Les scores agrégés*
- 34 Ils correspondaient à la somme des scores individuels pour chaque catégorie d'activité. Ainsi, on calculait un score agrégé de production (il correspondait à la somme des scores individuels des activités de la production), un score agrégé de l'entretien (calculé de la même manière avec les activités de l'entretien).
- 35 Les scores agrégés étant constitués de la somme des scores individuels, ils pouvaient varier entre 15 (c'est le cas où les six activités agrégées étaient les moins choisies, c'est-à-dire 0, 1, 2, 3, 4 et 5 fois) et 51 (les six activités étaient les plus choisies, c'est-à-dire 6, 7, 8, 9, 10 et 11 fois). Il convient de noter (et cela aura des conséquences au niveau de l'analyse de variance) que la nature de ces scores implique que leur somme donne toujours le même résultat, soit 66.

Résultats

Résultats du pré-test

- 36 Pour chaque mesure (débouchés, qualification, genre, salaire), nous avons analysé indépendamment les données correspondant aux activités de haut et de bas statut. Nous avons donc effectué huit A.N.O.V.A. : une pour chaque mesure et pour les activités de haut et de bas statut et cela pour les deux conditions d'ordre. Les données ont été rentrées dans des plans mixtes 2 (ordre de présentation des activités) x 2 (domaine d'activité des activités : production versus entretien). La première variable est intersujets, la seconde est intrasujets.
- 37 On ne relève aucun effet des deux variables sur les différentes estimations. Les activités de la production et les activités d'entretien ne diffèrent pas quant aux débouchés, qualifications, genre et salaires perçus.

Résultats de l'expérience 1

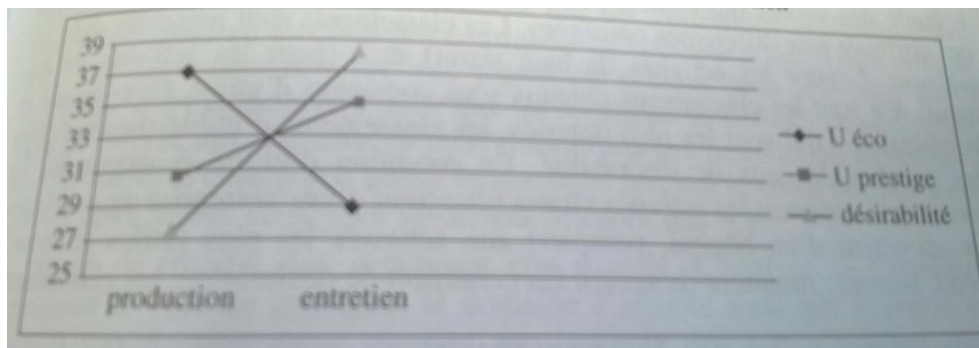
- 38 Les données ont été soumises ¹³ à une A.N.O.V.A. 2 (statut des activités : haut versus bas) x 3 (type de consigne : désirabilité vs utilité-prestige vs utilité économique) x 2 (ordre de présentation des activités) x 2 (domaine d'activité : production vs entretien). Les trois

premières variables font l'objet d'une manipulation intersujets alors que la dernière est intrasujets. Étant donné la nature des mesures, les effets simples des variables intersujets ainsi que les effets d'interaction entre ces mêmes variables ne sont pas analysés. Les différentes modalités d'une variable ne peuvent que donner des moyennes identiques puisque la somme des deux scores agrégés pour chaque sujet est systématiquement égale à 66. *L'analyse des scores agrégés*

- 39 L'interaction clef de l'analyse est celle impliquant le type de consigne et le domaine d'activité, $F(2,102) = 15.76, p < .001$. Elle moigne de l'influence des consignes sur le classement des activités (cf. *figure 1*). En particulier, le jugement d'utilité économique semble se démarquer des deux autres jugements. Ce n'est que sous cette condition que les activités de la production (A.P.)
- 40 ($M = 37.1$) font significativement ¹⁴ l'objet de davantage de choix que les activités de l'entretien (A.E.) ($M = 28.9$). Les jugements de désirabilité comme ceux d'utilité-prestige offrent le patron inverse. Les A.E. (respectivement $M = 38.3$ et $M = 35.3$) font significativement l'objet de plus de choix que les A.P. (respectivement $M = 27.6$ et $M = 30.7$). Par ailleurs, les A.P., sous consigne d'utilité économique ($M = 37.1$), font significativement l'objet de davantage de choix que les A.P. sous les consignes d'utilité prestige ($M = 30.7$) et de désirabilité ($M = 27.6$). On observe l'effet inverse pour les A.E. (M utilité économique = 28,9, M utilité prestige = 35.3 et M = désirabilité = 38.3).

FIGURE I. Utilité économique vs prestige vs désirabilité

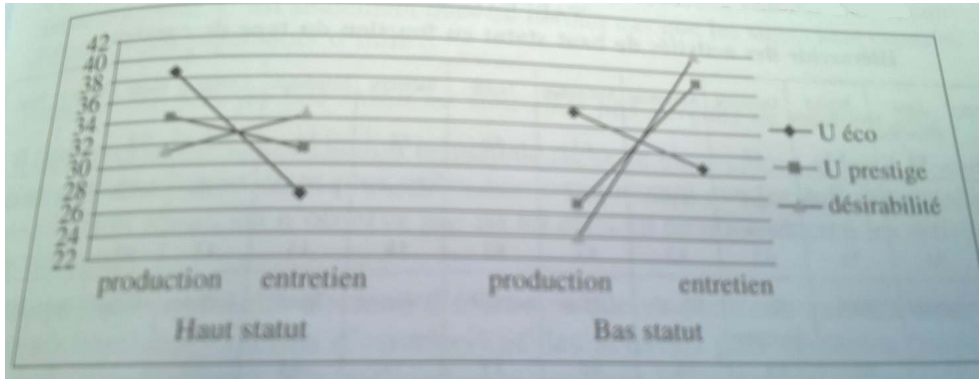
attribuées aux professions de la production et de l'entretien



GRAPH 1. Economic utility vs prestige vs desirability values attributed to production and service occupations

- 41 L'interaction de second ordre impliquant le type de consigne, le statut des activités et le domaine d'activité n'est pas significative ($F < 1.2$). Son analyse est néanmoins intéressante (cf. *figure 2*). Elle semble révéler trois patrons de résultats bien distincts. En condition de jugement d'utilité-économique, il semble que les A.P., pour les activités de haut statut, fassent l'objet de davantage de

FIGURE 2. Utilité économique vs prestige vs désirabilité attribuées aux professions de la production et de l'entretien de haut et de bas statut



GRAPH 2. Economic utility vs prestige vs desirability attributed to high vs low status production and service occupations

42 choix (M = 38.5) que les A.E. (M = 27.4). En condition de jugement de désirabilité, les A.E., pour les activités de bas statut, paraissent faire l'objet de davantage de choix (M = 41.96) que les A.P. (M bas statut ----- 24). Enfin, en condition de jugement d'utilité-prestige, les résultats sont beaucoup plus contrastés. Ainsi, lorsqu'on se situe au sommet de la hiérarchie professionnelle, les A.P. (M = 34.4) tendent à faire l'objet de davantage de choix que les A.E. (M = 31.5). C'est l'inverse que l'on constate lorsque l'on a affaire à des activités de bas statut (M production = 26.9, M entretien = 39).

L'analyse des scores individuels

43 L'étude des scores individuels permet de saisir la signification que les sujets ont attribuée aux différentes consignes. Les classements sont présentés dans les tableaux 2 (pour les activités de haut statut) et 3 (pour les activités de bas statut). Ce sont les classements obtenus sous consignes d'utilité économique et de désirabilité qui sont les plus opposés, les classements d'utilité-prestige étant plus proches de ceux de désirabilité. En condition d'utilité économique, les classements opposent les activités vitales (directeur d'une entreprise agro-alimentaire, directeur d'un hôpital, pompier) aux activités les plus futiles (directeur d'hôtel, barman, moniteur de sport). En condition de désirabilité, les classements

TABLEAU 2. Hiérarchie des activités de bas statut en fonction du type de consigne

Consigne Uéco	Pompier 8.5	Électricien 7.2	Mécanicien 6.8	Soudeur 6.7	Mineur 6	Tourneur 5.7	Grutier 5.5	Éboueur 5.4	Cantonnier 5	Brancardier 4.7	Barman 2.6	Moniteur 1.9
Consigne Uprest	Moniteur 9.7	Pompier 8.7	Barman 8.5	Électricien 7.3	Brancardier 7.3	Mécanicien 6.6	Cantonnier 5.6	Soudeur 3.6	Tourneur 3.1	Grutier 2.8	Mineur 1.6	Éboueur 0.5
Consigne Désir	Moniteur 10.2	Cantonnier 8.8	Pompier 7.9	Barman 7.5	Électricien 6.4	Mécanicien 6.4	Brancardier 4.8	Soudeur 4.4	Grutier 3.2	Éboueur 2.8	Tourneur 2.5	Mineur 0.6

TABLE 2. Rank ordering of low status occupation

TABLEAU 3. Hiérarchie des activités de haut statut en fonction du type de consigne

Consigne	Agro-alimentaire	Hôpital	Université	Aérospatial	Automobile	Textile	Raffinerie	Métallurgie	Cinéma	Musée	Opéra	Hôtel
Uéco	8,8	8,5	6,8	6,6	6,3	5,6	5,6	5,4	4,3	2,9	2,6	2,2
Consigne	Aérospatial	Automobile	Agro-alimentaire	Hôpital	Hôtel	Cinéma	Université	Raffinerie	Musée	Textile	Opéra	Métallurgie
Upres	9,2	7,6	6,3	6,3	6,4	6,1	5,8	4,5	4,3	3,8	2,5	2,7
Consigne	Aérospatial	Hôtel	Agro-alimentaire	Hôpital	Cinéma	Automobile	Université	Musée	Raffinerie	Textile	Opéra	Métallurgie
Désir	8,5	7,2	6,9	6,8	6,6	5,9	5,4	4,8	4,2	3,7	3	1,8

TABLE 3. Rank ordering of high status occupations

- 44 semblent plutôt structurés par un rincipe hédoniste (directeur d'un centre aérospatial, directeur d'un hôtel, moniteur de sport opposés à directeur d'un centre métallurgique, mineur). Une analyse des corrélations (r de Bravais-Pearson) entre les trois consignes confirme la conclusion précédente : La corrélation entre la consigne de désirabilité et d'utilité-prestige est significative ($r = .33$; $p < 0,05$, alors que les deux autres corrélations ne sont pas significatives.

Conclusion

Les effets du statut et du domaine d'activité sur les jugements

- 45 Les résultats de l'expérience 1 révèlent que les évaluations professionnelles varient fortement en fonction des consignes. La consigne d'utilité économique offre des jugements inverses aux jugements obtenus sous les deux autres consignes. Il est également à noter que les consignes de désirabilité et d'utilité-prestige offrent des classements relativement proches (corrélation significative de $.33$). Ainsi, la consigne d'utilité économique favorise le choix des A.P., alors que les deux autres consignes favorisent le choix des A.E.
- 46 Ce patron de résultat doit cependant être modulé. L'analyse de l'interaction impliquant le type de consigne, le domaine d'activité ainsi que le statut, bien que non significative, nous apprend que le choix des A.P. s'effectue surtout sur les activités de haut statut. De façon symétrique, le choix des A.E. s'effectue sur les activités de bas statut.

La signification des trois consignes

- 47 Si les consignes de désirabilité et d'utilité économique semblent bien être perçues comme telles par les sujets, la consigne d'utilité-prestige paraît par contre assimilée à celle de désirabilité. Cela peut s'expliquer par le référent auquel ces différentes consignes renvoient. Ainsi, les consignes d'utilité-prestige et de désirabilité impliquent un référent de classement interne : le soi (les sujets doivent effectuer les classements en leurs noms propres) ; alors que la consigne d'utilité économique, au contraire, implique un référent sociétal : le bien économique commun. C'est seulement dans ce dernier cas que les sujets sont capables d'émettre des jugements d'utilité.

Pourquoi les A.P. de bas statut ne sont-elles pas perçues de manière utile ?

- 48 Il faut revenir sur la conclusion principale de cette expérience : si les A.P. sont bien perçues comme étant plus utiles économiquement que les A.E. lorsqu'elles sont de haut statut, on n'observe pas un tel effet en ce qui concerne les activités de bas statut.
- 49 Il est probable que cette absence d'effet soit due au contraste existant entre des activités insalubres (celles d'ouvriers) et des activités plus agréables (moniteur de sport, barman etc.). Un tel contraste rendrait le critère de désirabilité plus saillant et plus pertinent que celui d'utilité. Les sujets, malgré la consigne, pourraient alors parfois porter leurs jugements à partir d'un critère de désirabilité. Afin de réduire la saillance de ce dernier critère, nous avons tenté d'augmenter la saillance du critère d'utilité. Pour cela, nous avons fait passer les deux consignes conjointement. L'idée étant, que le critère d'utilité serait davantage compris et saillant s'il pouvait être comparé au critère de désirabilité.

Expérience 2: une manipulation de la saillance de l'utilité sociale

- 50 Si, en ce qui concerne les activités de haut statut, les sujets semblent bien percevoir l'utilité sociale des fonctions de production, cette conclusion ne peut être tenue en ce qui concerne les activités de bas statut. Dans cette expérience, nous tenterons de vérifier que la prise de connaissance simultanée des consignes d'utilité et de désirabilité augmente la saillance du premier critère. Plus précisément, nous postulons que la saillance de l'utilité sociale devrait être maximum lorsque ce jugement est proposé *près* celui de désirabilité, alors qu'elle devrait être minimum lorsque le jugement d'utilité est proposé en premier. Lorsque la saillance est maximum, on devrait observer une polarisation des classements en fonction des consignes, lorsqu'elle est minimum, les différences de jugements entre les deux conditions devraient s'amoindrir. Aussi, nous avons repris le paradigme précédant (l'expérience 2 est une reproduction partielle de l'expérience 1) en proposant aux sujets de classer les activités deux fois : une fois en fonction d'un critère de désirabilité et une seconde fois en fonction d'un critère d'utilité économique ¹⁵.

Méthode

Sujets

- 51 L'expérience 2 a impliqué 80 étudiants en droit et sciences économiques de l'université de Nantes.

Procédure

- 52 Les sujets étaient contactés individuellement dans une salle de bibliothèque. Ils recevaient tous un document leur présentant toutes les comparaisons par paires possibles entre 12 activités. La moitié des sujets ne recevait que des activités de bas statut, alors que l'autre moitié ne recevait que des activités de haut statut (variable : « statut des activités » à deux modalités intersujets). Pour chacune des paires, les sujets devaient préciser l'activité qu'ils privilégiaient. Ce choix devait se faire selon deux critères de jugement : un critère de désirabilité et un critère d'utilité économique. Une moitié des

sujets devait effectuer son classement en fonction du critère de désirabilité puis du critère d'utilité, alors que l'autre moitié des participants procédait d'abord au classement des activités en fonction du critère d'utilité économique puis en fonction du critère de désirabilité (variable : « ordre de présentation des consignes » à deux modalités intersujets). On demandait aux sujets de ne prendre connaissance de la seconde consigne qu'après avoir classé les activités avec la première consigne.

Mesures

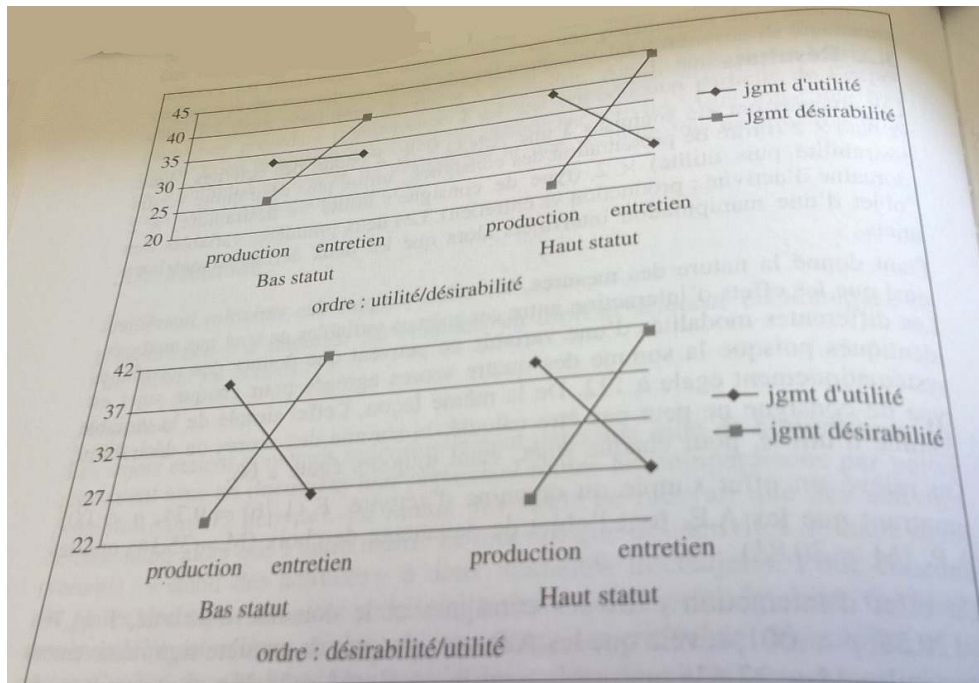
- 53 Pour chaque sujet, on calculait un score *agrégé* sur la base des scores attribués à chaque activité, de façon identique à la première expérience. Étant donné que les consignes ne constituaient plus une variable intersujets mais une variable intrasujets, celles-ci reentraient dans la composition des scores agrégés. On disposait donc d'un score agrégé d'utilité pour les A.P. (il correspondait à la somme des scores obtenus par les A.P. en consigne d'utilité), ainsi que pour celles de l'entretien (calculé de la même manière avec les A.E.) ; d'un score agrégé de désirabilité pour les A.P. comme pour les A.E. Les scores agrégés pouvaient varier entre 15 (c'est le cas où les six activités étaient le moins choisies, c'est-à-dire 0, 1, 2, 3, 4 et 5 fois) et 51 (les six activités étaient le plus choisies, c'est-à-dire 6, 7, 8, 9, 10 et 11 fois).

Résultats

- 54 Les données ont été soumises à une A.N.O.V.A. 2 (statut des activités : haut vs bas) x 2 (ordre de présentation des consignes : utilité puis désirabilité versus désirabilité puis utilité) x 2 (type de consigne : utilité vs désirabilité) x 2 (domaine d'activité : production vs entretien). Les deux premières variables font l'objet d'une manipulation intersujets alors que les deux dernières sont intrasujets.
- 55 Étant donné la nature des mesures, les effets simples des variables intersujets ainsi que les effets d'interaction entre ces mêmes variables ne sont pas analysés. Les différentes modalités d'une variable ne peuvent que donner des moyennes identiques puisque la somme des quatre scores agrégés pour chaque sujet est systématiquement égale à 132. De la même façon, l'effet simple de la variable type de consigne ne peut pas être calculé, la somme des scores de désirabilité comme d'utilité, pour chaque sujet, étant toujours égale à 66.
- 56 On relève un effet simple du domaine d'activité, $F(1,76) = 9.74, p < .005$ montrant que les A.E. font l'objet de davantage de choix ($M = 35.14$) que les A.P. ($M = 30.85$).
- 57 Un effet d'interaction entre les consignes et le domaine d'activité, $F(1,76) = 120.58, p < .001$, révèle que les A.P. sont perçues de manière significativement plus utile ($M = 37.63$) que ne le sont les A.E. ($M = 28.36$), alors que les A.E. sont perçues comme significativement plus désirables ($M = 41.92$) que les A.P. ($M = 24.08$). En outre, les A.P. sont perçues comme significativement plus comme étant significativement plus désirables ($M = 41.92$) qu'utiles ($M = 28.36$). L'effet de troisième ordre $F(1,76) = 4.91, p < .05$, révèle que l'interaction développée précédemment est retrouvée dans toutes les conditions sauf une : la condition où la consigne d'utilité est réclamée avant celle de désirabilité, et cela seulement pour les activités de bas statut (voir *figure 3*).
- 58 Conformément aux hypothèses, lorsque les consignes de jugement sont proposées dans l'ordre utilité/désirabilité, on obtient les mêmes résultats en consigne d'utilité que dans

l'expérience I : Les A.P. de bas statut ne sont pas perçues comme plus utiles ($M = 33.15$) que les A.E. ($M = 32.85$). Par contre, lorsque les consignes de jugement sont présentées dans l'ordre désirabilité/utilité, la seconde devient plus saillante et les sujets effectuent des classements conformes aux hypothèses : ils jugent les A.P. significativement plus utiles que les A.E. et cela quel que soit le statut de celles-ci (M production haut statut = 38.95, M production bas statut = 39.45, M entretien haut statut = 27.05, M entretien bas statut = 26.5).

FIGURE 3. Utilité et désirabilité attribuées aux professions de la production et de l'entretien de haut et bas statut en fonction de l'ordre de présentation des consignes



GRAPH 3. Utility and desirability attributed to high and low status production and service occupations according to the order of presentation of the instructions

Conclusion

- 59 Le résultat principal est bien sûr compris dans l'interaction de troisième ordre intégrant la totalité des variables. Il valide l'hypothèse relative à la compréhension des critères de jugement. Il semble, en effet, que le jugement d'utilité soit mieux compris lorsqu'il est réclamé en second. La supériorité systématique (pour les activités de haut comme de bas statut) des A.P. par rapport aux A.E. sous la consigne d'utilité en témoigne.
- 60 Il convient de noter que les résultats de ces deux expériences ont été chacun reproduits deux fois avec d'autres activités (notamment des activités masculines et féminines de bas statut, cf. tableau I). Ces deux reproductions révèlent, en outre, une interaction entre les consignes et le genre des professions qui montre que les professions masculines sont perçues comme étant plus utiles que les professions féminines, alors que ces dernières sont perçues comme étant plus désirables que les premières.

Discussion générale

Une confirmation de l'hypothèse principale

- 61 L'ensemble de ces résultats montre que si les sujets préfèrent les activités de l'entretien, ils attribuent plus de valeur économique à celles de la production. Cette conclusion permet trois inférences. Premièrement, les sujets distinguent ce qui relève de la désirabilité de ce qui renvoie à de l'utilité sociale. Deuxièmement, les catégories de la production et de l'entretien donnent bien lieu à des effets différentiels. Enfin, les jugements de désirabilité et d'utilité semblent tous deux structurés, quoique de manière inverse, par ces deux catégories d'activités. En cela, ces résultats semblent valider nos hypothèses principales.
- 62 Il convient cependant de préciser les conditions de cette validation. Ainsi, nous avons constaté que les individus ont du mal à distinguer la désirabilité d'une activité de son utilité sociale. Cette distinction n'est possible que lorsque les activités ne diffèrent pas trop par leur désirabilité ou lorsque le critère d'utilité est rendu saillant. Cela suggère que l'utilité sociale n'est pas un critère d'évaluation spontané. Des résultats obtenus dans le domaine de la représentation des personnes vont dans le même sens. Ainsi, Gallay (1992), lorsqu'elle tente de dissocier des traits désirables de traits utiles, dégagent bien les deux dimensions attendues. Cependant, la première (désirabilité) permet d'expliquer à elle seule 68,86 % de la variance, preuve de sa primauté dans l'utilisation du répertoire personologique.
- 63 En fait, la difficulté de cette dissociation provient certainement du fait qu'utilité et désirabilité sont bien souvent mêlées dans l'esprit des gens. Cette indifférenciation est certainement le fruit des processus d'apprentissage. Nous pensons en effet qu'un des rôles des processus d'apprentissage, et plus particulièrement du processus d'intériorisation, est de permettre de rendre désirable aux individus ce qui est utile socialement, c'est-à-dire de transformer des utilités externes à la personne en exigences internes, désirables (Beauvois & Dubois, 1999 ; Cambon, Djouari, & Beauvois, 2002 soumis).

Quelques remarques sur la validité externe de ces résultats

- 64 Les résultats de ces études ont été obtenus avec des participants probablement appelés à travailler dans des métiers ou des fonctions d'entretien (étudiants en sciences économiques, en droit et en école supérieure des affaires). Cette appartenance n'est sans doute pas sans effet sur une tâche comme celle qui a été proposée aux participants. (voir entre autre Guichard & Cassar, 1998). Par conséquent, le patron de résultats obtenus ne saurait être généralisé à d'autres populations. Il faudrait pour cela conduire une expérimentation manipulant l'appartenance sectorielle des sujets ¹⁶. Cependant, nous ferons remarquer ici que l'objectif des expériences présentées n'était pas d'obtenir une cartographie de la représentation que les individus se font de l'utilité et de la désirabilité des secteurs de la production et de l'entretien ; mais qu'il était bien de parvenir à dissocier des jugements d'utilité de jugements de désirabilité. Dans cette perspective, le choix de la population importait moins. De plus, il est même remarquable que des individus destinés à travailler dans le secteur de l'entretien jugent ces activités moins

utiles que celles de la production. Un tel résultat va à l'encontre de la plupart des travaux sur le biais de favoritisme « endo-groupe » (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971).

Modes d'activation de la distinction production/entretien

65 Il faut maintenant envisager les modes sous lesquels la distinction entre production et entretien s'active dans l'esprit des individus, les formes sous lesquelles la connaissance de ces deux catégories peut s'implémenter.

66 Premièrement, on peut envisager que ces deux catégories s'activent par l'intermédiaire d'exemplaires (Smith & Zarate, 1992). Un modèle de l'activation de ces catégories pourrait alors être le suivant. À chaque activité professionnelle rencontrée correspond un exemplaire stocké en mémoire. Les exemplaires entretiennent entre eux des relations en fonction de leurs similitudes. Il est alors possible que les exemplaires d'activités de la production versus de l'entretien soient reliés en raison, *par exemple*, de la similitude des contextes dans lesquels elles se déroulent : respectivement l'usine et en dehors de l'usine. L'existence de ces liens permettrait alors des évaluations consistantes pour ces deux types d'activités : l'évaluation de l'activité de soudeur serait plus proche de celle de tourneur que de celle de moniteur de sport, alors que l'évaluation de cette dernière serait plus proche de celle de brancardier que de celle de soudeur.

67 L'activation des catégories production et entretien peut également se faire par l'intermédiaire de représentations abstraites connexes à celles-ci. Les archétypes agentiques et communaux (Bakan, 1966 ; Wiggins, 1991) ainsi que la distinction entre les activités orientées vers les choses versus vers les personnes constituent de telles représentations.

Les archétypes agentiques et communaux renvoient respectivement aux caractéristiques des hommes et des femmes dans nos sociétés. Les premiers seraient perçus à travers l'image typique du travailleur (« breadwinner »), caractérisés par une orientation vers le pouvoir, la maîtrise, l'assertivité. Les secondes seraient perçues à travers l'image de la mère ou de la femme au foyer (« homemaker »), caractérisées par une orientation vers l'intimité, l'union, la solidarité (Eagly, 1987). Il est possible que l'activation des catégories professionnelles de la production et de l'entretien s'étaye sur une telle base. Le domaine de la production serait associé à l'archétype agentique, alors que le domaine de l'entretien serait associé à l'archétype communal. De la même façon, la distinction entre les activités liées aux personnes versus liées aux choses, qui apparaît souvent dans les travaux sur l'orientation professionnelle (Cambon, 2000 ; Dupont, Gendre, Berthoud, & Descombes, 1979; Gati, 1991), pourrait jouer le même rôle. Les activités de production seraient associées aux professions orientées vers les objets, alors que les activités d'entretien seraient associées aux professions orientées vers les personnes.

Enfin, il est possible que ces catégories soient activées par l'intermédiaire d'un apprentissage normatif de la valeur qui leur est attachée (Beauvois & Dubois, 1999). Les individus auraient appris, à travers les différents dispositifs éducatifs, la valeur des professions liées à la production ou, en quelque sorte, une norme implicite de classement. C'est cette norme qu'ils reproduiraient dans leurs jugements, sans que cela nécessite forcément une représentation des catégories de production et d'entretien. Autrement dit, un individu, sans pour autant connaître ce qu'est une activité de la production ou de l'entretien, aurait appris, par exemple, que l'activité de mineur a plus de valeur que celle d'éboueur. Un tel processus a été étudié en ce qui concerne l'apprentissage de la

hiérarchie de prestige des professions. Ainsi, Huteau (1972, 1982) montre que les hiérarchies de prestige établies vers 11-12 ans ne sont pas très assurées et varient en fonction des appartenances groupales des enfants. Ce n'est que vers 15-16 ans que les adolescents se décentrent par rapport à leurs groupes d'appartenance et utilisent une norme beaucoup plus générale qui est proche de celle des adultes.

Implications de ces résultats pour l'orientation professionnelle

Il nous semble que les deux variables que nous avons utilisées (type de professions : production Vs entretien et dimensions de la valeur : désirabilité vs utilité sociale) ont un intérêt heuristique pour les pratiques de l'orientation professionnelle.

La variable production/entretien n'est pas aussi souvent rencontrée que le sont le prestige, l'adéquation sexuelle, la pénétration technologique, la nouvelle/ vieille économie dans les recherches sur l'orientation professionnelle (Guichard & Cassar, 1998 ; Chambaz, Maurin, & Torelli, 1998). Cela est sans doute dû au fait qu'elle ne donne pas lieu à des représentations très affirmées. Pourtant, le fait qu'elle affecte les jugements de valeur nous conduit à penser qu'elle doit avoir un impact sur les choix professionnels.

- 68 L'analyse des deux dimensions de la valeur a également des implications non négligeables pour les pratiques d'orientation professionnelle. La plupart des inventaires d'intérêts ou des inventaires de professions considèrent principalement la dimension affective des jugements et négligent l'utilité sociale qui peut être attribuée aux intérêts ou aux professions. La prise en considération de ces deux composantes de la valeur permettrait peut être d'améliorer le pouvoir prédictif de ces outils. En effet, le choix d'une orientation dépend sans doute autant du « penchant » (la désirabilité) qu'une personne a pour une profession que de la cote sociale (utilité sociale) de cette profession.
- 69 La distinction entre les deux registres de la valeur peut également avoir des applications dans les campagnes de promotion pour certains métiers. Ainsi, certaines campagnes pourraient utiliser les deux registres de la valeur pour améliorer l'image de professions qui, tout en étant très peu désirables, sont socialement utiles (nous pensons en l'occurrence ici aux métiers du bâtiment).
- 70 Enfin, cette distinction peut également avoir des applications en matière de gestion des ressources humaines. Il nous semble, en effet, que la distinction entre la désirabilité et l'utilité sociale peut permettre de comprendre en quoi certains postes de travail et certains agents qui font pourtant l'objet de caractérisations positives, mais sur le registre de la désirabilité, peuvent être perçus ou se percevoir de façon négative sur le registre de l'utilité. C'est le cas des postes et des qualifications féminins qui, bien qu'étant souvent perçus de manière désirable, ne sont jamais vraiment reconnus.

BIBLIOGRAPHY

Anderson, N. H. (1981). *Foundations of information theory*. New York: Academic Press.

Bacon, R., & Eltis, W. (1978) *Britain's Economic Problem : Too few producers*. Londres : Macmillan.

- Bakan, D. (1966). *The duality of humait existence*. Boston : Beacon Press.
- Beauvois, J.-L. (1995). La connaissance des utilités sociales. *Psychologie française*, 40, 375-388.
- Beauvois, J.-L. & Dubois, N. (1999). Socialisation et internalisation des utilités comportementales. Dans J.-L. Beauvois, N. Dubois, & W. Doise (Éds.), *La construction sociale de la personne*. Grenoble : P.U.G.
- Beauvois, J.-L., Dubois, N., & Peeters, G. (1999). L'évaluation personologique. In J.-L. Beauvois, N. Dubois, & W. Doise (Éds.), *La construction sociale de la personne*. Grenoble : P.U.G. Bell, D. (1976). *Vers la société post-industrielle*. Paris : Laffont.
- Bem, S.-L. (1986). Au-delà de l'androgynie : quelques concepts osés pour une identité de sexe libérée. In M.-C. Hurtig & M.-F. Pichevin (Éds.), *La différence des sexes*. Paris : Éditions Tierce.
- Cambon, L. (2000). *Désirabilité et utilité sociale, deux composantes de la valeur. Une exemplification dans l'analyse des professions*. Thèse de doctorat. Document non publié. Université de Clermont-Ferrand.
- Cambon, L. (2002a). *La désirabilité et l'utilité sociale des professions et des professionnels* (Soumis à publication).
- Cambon, L. (2002b). *Desirability and social utility, two components of the value construct* (Soumis à publication).
- Cambon, L., Djouari, A., & Beauvois, J.-L. (2001). Social norms of judgment and social utility: when it is more enhancing to be useful than desirable (Soumis à publication).
- Chambaz, C., Maurin, E., & Torelli, C. (1998). L'évaluation sociale des professions en France. *Revue française de sociologie*, 39, 177-226.
- Cohen, S., & Zysman, J. (1987) *Manufacturing matters*. Basic books, New York.
- Delaunay, J.-C., & Gadrey, J. (1987) *Les enjeux de la société de service*. Paris : Presses de la fondation nationale des sciences politiques.
- Devos-Comby, L., & Devos, T. (2000). Jugements de responsabilité et registres de connaissance. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule & J.-M. Monteil (Éds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, (vol. 7). Rennes : P.U.R.
- Dupont, J.-B., Gendre, F., Berthoud, S., & Descombes, J.-P. (1979). *La psychologie des intérêts*. Paris : P.U.F.
- Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior : a social-rote interpretation*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Gallay, M. (1992). Composante évaluative et composante affective dans les processus personologiques. Document non publié. Laboratoire de psychologie sociale, université Grenoble II. Gati, I. (1991). The structure of vocational interests. *Psychological Bulletin*, 109, 309-324. Gottfredson, L. S. (1981). Circumscription and compromise : a developmental theory of occupational aspirations. *Journal of Counseling Psychology Monograph*, 28, 6, 545-579.
- Guichard, J., & Cassar, O. (1998). Social fields, habitus and cognitive schemes : study streams and categorisations of occupations. *Revue internationale de psychologie sociale*, 1, 123-146.
- Huteau, M. (1972). Le prestige des professions. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 1, 51-66.
- Huteau, M. (1982). Les mécanismes Psychologiques de l'évolution des attitudes et des préférences

- vis-à-vis des activités professionnelles. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 11, 107-125.
- Jardillier, P. (1979). *L'organisation humaine des entreprises*. Paris : P.U.F.
- Le Ny, J.-F. (1997). Valence. In H. Bloch, E. Dépret, A. Gallo, P. Garnier, M.-D. Gineste, P. Leconte, J.-F. Le Ny, J. Postel, M. Reuchlin & D. Casalis (Éds.), *Dictionnaire fondamental de la psychologie*. Paris : Larousse.
- Mandler, G. (1984). *Mind and Body. Psychology of emotion and stress*. New York : W.W. Norton, Compagny.
- Marx, K. (1867/1974). *Le Capital*. Paris : Éditions sociales.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum. P. H. (1957). *The Measttremment of Meaning*. Urbana : University of Illinois Press.
- Parsons, T. (1963). *Éléments pour une sociologie de l'action*. Paris : Pion.
- Peeters, G. (1999). Valeur et évaluation. In J.-L. Beauvois, N. Dubois & W. Doise (Éds.), *La construction sociale de la personne*. Grenoble : P.U.G.
- Rohan, M. J. (2000). A rose by any name ? The values construct. *Personality and Social P.sychological Review*, 4, 255-277.
- Simmel, G. (1900/1987). *Philosophie de l'argent*. Paris : P.U.F.
- Smith, E. R., & Zarate, M. A. (1992). Exemplar-based models of social judgment. *Psychological Review*, 99, 3-21.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tesser, A., & Martin, L. (1996). The psychology of evaluation. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds), *Social psychology. Handbook of basic principles*. Londres'. Guilford Press.
- Thurow L. (1989) *Toward a high-wctge, high-procluctivity service sector*. Washington DC : Economic Policy Institute.
- Touraine, A. (1969) *La société post-industrielle*. Paris : Denoël.
- Wiggins, J. S. (1991). Agency and communion as conceptual coordinates for the understanding and measurement of interpersonal behavior. In W. M. Grove & D. Cicchetti (Eds.), *Thinking clearly about psychology, vol. 2 : Personality and psychopathology*. Minneapolis'. University of Minnesota Press.

NOTES

1. Voir entre autres Bacon & Eltis, 1978: Cohen & Zysman, 1987: Thurow, 1989.
2. On retrouve également la distinction production/entretien au niveau de la division fonctionnelle des activités au sein des organisations. Les théoriciens des organisations (Jardillier, 1979) distinguent ainsi, dans l'industrie tout comme dans les services, des fonctions qui servent la production directe de capital et des fonctions annexes, permettant l'entretien de la production. Cette analyse fonctionnelle repose également sur un postulat établissant le primat des activités de production sur celles d'entretien. Dans les deux expériences présentées ici nous avons situé la vérification des hypothèses au niveau de la division des activités au sein de la société. Si le niveau organisationnel de la division des activités est intéressant à étudier, il est néanmoins subordonné à la division sociétale, il nous paraissait donc plus intéressant de vérifier

la validité de notre hypothèse au niveau sur-ordonné (pour une vérification de l'hypothèse au niveau des fonctions dans l'organisation voir Cambon, 2002a).

3. Attention, dans cet article, il n'est pas avancé que les activités de production *sont* plus utiles que les activités d'entretien. Cela est peut être vrai ou peut être faux, en tout cas, c'est sans importance pour notre propos. Ce que nous voulons plutôt affirmer ici, c'est qu'il existe, dans nos sociétés, une option fondamentale qui attribue plus de valeurs aux activités de production qu'aux activités d'entretien.

4. On peut trouver des traces de cette plus grande désirabilité des fonctions d'entretien sur celles de la production dans les tentatives faites par les théories post-industrielles (Bell, 1976 ; Touraine, 1969) pour revaloriser les valeurs humanistes dans l'économie.

5. Des recherches récentes (Cambon, 2002b soumis ; Devos-Comby & Devos, 2000 ; Gallay, 1992) ont montré qu'on pouvait distinguer deux dimensions dans la structure du registre des adjectifs de personnalité. La première dimension reflète la désirabilité des gens. elle oppose les adjectifs qui décrivent les gens qu'on aime aux gens que l'on n'aime pas. La seconde réfère à l'utilité sociale des gens, elle oppose les adjectifs qui décrivent les gens qui ont tout Vs rien pour réussir dans la vie.

6. Par leurs études, ces étudiants ont plus de chance de s'orienter vers les activités de l'entretien que vers celles de la production, cela pourrait constituer un biais par rapport aux objectifs de l'étude. Notons cependant que 1) l'objectif de cet article est essentiellement de valider la distinction entre jugement d'utilité et de désirabilité et pas de proposer une cartographie des représentations des activités professionnelles ; 2) que si biais il y a, il devrait agir dans le sens inverse de nos hypothèses. Aussi, si celles-ci sont vérifiées, ce « biais » devrait plutôt augmenter la validité de nos résultats que la diminuer

7. Toutes les activités étaient présentées comme des activités salariées.

8. Seules 24 activités sont utilisées dans cette expérience, les 6 autres sont utilisées dans des reproductions.

9. En ce qui concerne ces deux dernières professions, nous avons bien pris garde, dans tous nos protocoles, de les assimiler à des professions d'ouvriers et non pas à des professions de service. Dans le premier cas, elles constituent des exemples de professions de la production, dans le deuxième cas elles illustrent des professions de l'entretien.

10. Lors d'une première série d'études, nous avons demandé à des sujets de fournir des estimations libres du salaire de 58 professions (dont les 24 présentées ici). Ces pré-tests n'ont pas été utilisés car la variance des estimations était trop forte. Cependant, les résultats nous ont permis de constater que les estimations de salaires des professions de bas statut étaient, dans 96 % des cas, comprises entre 5 000 et 15 000 F par mois alors que les estimations de salaires des professions de haut statut étaient, dans 89 % des cas, comprises entre 10 000 francs et 60 000 F. C'est sur cette base que nous avons fixé les extrêmes des deux échelles.

11. Le nombre de paires présentées aux sujets ($n[n-1]/2$, n étant le nombre de métiers) est donc de 66.

12. Nous les avons également utilisés dans une analyse visant à établir une hiérarchie des professions indépendamment du critère production/entretien.

13. L'utilisation de telles mesures constitue, statistiquement parlant, une violation des conditions d'application de l'A.N.O.V.A. Cependant la signification psychologique de cette mesure permet d'envisager l'égalité d'intervalle entre deux notes successives. Qu'une évaluation s'effectue sur une échelle de type Likert où en sélectionnant un stimulus dans une série de comparaisons par paires revient, dans les deux cas, à préciser l'intensité de l'évaluation. Un sujet ayant choisi systématiquement une profession parmi toutes les comparaisons possibles exprime la valeur qu'il attribue à cette profession ; attribuer une note de 7 à cette profession n'aurait pas eu une signification différente.

14. Nous avons fixé comme seuil de significativité : $p < .05$.

15. La consigne d'utilité-prestige a été supprimée afin d'alléger les protocoles expérimentaux.

16. Une étude récente (Cambon, 2002a soumis) tient compte de cette appartenance sectorielle (les sujets sont des individus en formation continue dans des secteurs de la production versus de l'entretien). Les résultats révèlent que les A.P. sont jugées plus utiles que les A.E. quelle que soit l'appartenance professionnelle des individus.

ABSTRACTS

In this article, two meanings of the value-construct are distinguished: desirability and social utility. The former refers to affective valence and motivation while the latter deals with the evaluative implication of some fundamental option of social functioning. (That is what, in a society, corresponds to the fundamental principle of evaluation).

The two studies here will try separating these values within the context of the evaluation of professional occupations. More precisely, what was aimed at was to show that production occupations were perceived as more useful than services occupations whereas the latter ones were perceived as more desirable than the former ones. To achieve this, in two studies, students were asked to classify a list of occupations according to 2 points of view: social utility and desirability.

On the whole, the results were in line with the hypotheses. In conclusion, some implications of this distinction for career's guidance are being analysed.

Deux acceptions du terme « valeur » sont distinguées : la première renvoie aux affects et motivations qu'un individu peut éprouver pour un objet. La seconde renvoie au fonctionnement social (c'est-à-dire à ce qui, dans une société, constitue un principe fondamental d'évaluation). Deux études tentent de les dissocier dans le cadre de l'évaluation d'activités professionnelles. Plus précisément, les hypothèses posaient que les activités liées à la production de valeurs devaient être perçues comme socialement plus utiles que celles en rapport avec l'entretien des forces de production alors que les dernières devaient être perçues de manières plus désirables que les premières. Pour cela, dans deux études, des étudiants devaient classer un ensemble d'activités en fonction de consignes d'utilité et de désirabilité. Dans l'ensemble, les résultats confirment les hypothèses. Quelles implications de cette distinction pour l'orientation professionnelle sont abordées en conclusion.

INDEX

Mots-clés: Évaluation, valeur, désirabilité, utilité sociale, activités professionnelles

Keywords: Value, Desirability, Social utility, professional Occupations

AUTHOR

LAURENT CAMBON

est Docteur en psychologie sociale et Membre du laboratoire de psychologie sociale de l'Université Pierre Mendès-France à Grenoble. Contact : Laboratoire de psychologie quantitative

et expérimentale, de Nice Sophia-Antipolis, pôle universitaire St. Jean d'Angely, 24, avenue des
Diabes Bleus, 06357 Nice Cedex 4. Tél. : (33) 04 92 00 11 77. Courriel : cambon@unice.fr.