

ue les enfants qui reçoivent une éducation
leur, n'accusent pas, même à l'école pri-
u'on aurait pu le craindre à priori.
pédagogie des langues vivantes.

etard scolaire :

ut par le caractère trop unilatéral de ses
re, arithmétique), sans faire assez de place
ntelligence de l'individu (d'ordre pratique,

selant la parole de Gaston BERGER : « Il
inventeurs ! »

de compte. Nous aussi, les Belges, nous
36, et je prétends que certains — peu nom-
ela ! — y avaient réussi ! Ils avaient vrai-
à tout était invitation au travail de l'esprit !
sources jaillissantes ».

en reste ! — Des livres, des manuels, des
!

Ils sont si loin, Monsieur l'inspecteur ! Et
e c'est en connaissant ces choses-là qu'on
er en Section latine comme tout le monde ?

utiles ! Restons réalistes, Monsieur l'Inspe-
t aux examens, ... basés sur les livres, eux

— Rocher de Sisyphe des systèmes d'édu-

*

**

et sous le même titre, nous donnerons un
dans les différents pays.

M. COULON.

jeune Européen ne devrait plus achever son
d'études secondaires sans posséder, au-delà
u sienne, une autre langue de rayonnement
langue maternelle est de rayonnement ré-
pose qu'on lui enseigne une seconde langue
ion.

Pierre HARMEL,
Congrès Européen de la Culture.

L'évaluation du statut socio-économique dans la recherche pédagogique (1)

Les éducateurs sont de plus en plus conscients de l'influence des facteurs socio-économiques sur les résultats scolaires et, en général, sur les relations humaines qui s'établissent à l'école entre le professeur et les élèves et entre les élèves entre eux.

On constate cependant que, même dans des recherches assez élaborées, l'évaluation du niveau ou du statut socio-économique est, soit négligée, soit effectuée sur des bases vagues où l'appréciation subjective occupe trop de place.

Dans le présent article, on rappelle d'abord quelques résultats de recherches qui soulignent l'importance du statut socio-économique ; on présente ensuite quelques moyens d'évaluation objective.

I. — IMPORTANCE

Dans un article retentissant, W. Allison et R. Havighurst (2) ont démontré que la majorité des grands tests d'aptitudes générales sont orientés en faveur de certaines couches socio-culturelles de la population : « Dans tous les tests existant aux U.S.A., de nombreux items relèvent de la culture de groupes socio-économiques supérieurs et non de celle des quelques 60 p.c. d'Américains qui grandissent dans les groupes inférieurs. »

Voici les résultats d'analyses portant sur plusieurs milliers de sujets :

Tests	Pourcentage des items pour lesquels apparaît une différence significative correspondant aux niveaux socio-économiques : supérieur — inférieur.
-------	--

I. Enfants de 9 à 10 ans

— Henmon - Nelson	93 %
— Otis Alpha (verbal)	46 %
— Otis Alpha (verbal)	70 %
— Kuhlmann - Anderson (3ème année)	56 %
— Kuhlmann - Anderson (4ème année)	85 %

(1) Extrait d'un livre à paraître en avril 1964 : *Introduction à la recherche pédagogique* Liège - Thone, éditeur.

(2) Dans « *The Scientific Monthly* », n° 66, 1946, p. 301 - 316.

II. Enfants de 13 à 14 ans

— Terman - McNemar	100 %
— Otis Beta	91 %
— California Mental Maturity	69 %
— Thurstone spatial	84 %

Tous ces tests sont traduits ou adaptés en français. D'autres, en usage chez nous, n'en diffèrent pas essentiellement. Il est vraisemblable que les conclusions d'Allison et Havighurst nous concernent également, dans une mesure qu'il importerait naturellement de déterminer.

Dans le même ordre d'idées, Davis et Haggard ont établi combien le choix du vocabulaire pouvait désavantager des enfants de niveau socio-économique bas. L'expérience consiste à administrer à deux groupes parallèles un même test rédigé de deux façons différentes.

Exemple. Item de la forme I

- « Une personne qui, sans le vouloir, donne un coup à une autre, doit :
- () dire qu'elle ne l'a pas fait
 - () demander pardon
 - () ne faire semblant de rien
 - () s'éloigner.

Forme II

- Un enfant qui, par mégarde, heurte un autre, doit :
- () nier le fait
 - () faire amende honorable
 - () ignorer la chose
 - () fuir.

Alors que, pour la première forme de l'item, la différence de réussite entre groupes socio-économiques supérieur et inférieur fut de 12 %, elle passa à 32 % pour la seconde forme. Or, comme le remarquent les auteurs, le problème fondamental est resté le même. Si l'objectif du test est de connaître l'attitude des enfants devant ce problème, il importe donc que l'influence du vocabulaire disparaisse complètement si possible (1).

Mlle Descœudres avait déjà montré systématiquement des différences de cet ordre.

Exemple : Ages auxquels les contraires des adjectifs suivants sont connus :

	Milieus aisés	Milieus populaires
dur	8 ans	10 ans
triste	8 ans	13 ans
calme	8 ans	14 ans
épais	9 ans	9 ans
rigide	9 ans	14 ans
courageux	10 ans	12 ans

(1) A. DAVIS. *Education for the Conservation of Human Resources*, dans *Progressive Education*, n° 27, mai 1950, p. 221-224.
Voir aussi : T. HUSEN, *Begavning och milje*, Stockholm, Gebers, 1951.

On trouverait vraisemblablement sinon plus accusées encore, dans tous les sujets traités et le degré d'hétérogénéité.

Même à niveau d'intelligence égale, les familles de différents niveaux socio-économiques ont un contenu de l'enseignement avec des différences.

Il faudrait, en outre, considérer les différents systèmes de valeurs que les enfants de différents niveaux d'aspiration. L'importance de ce problème a été soulignée par H.H. Hyman (2).

Il semble qu'en général, les enfants de milieux socio-économiques inférieurs :

1. sont conscients du handicap que leur milieu social constitue ;
2. ont tendance à accepter leur situation comme inéluctable ;
3. et, par conséquent, ne mettent pas en œuvre les moyens qui leur sont offerts et qui leur sont proposés. Hyman parle, à ce propos, de « phénomène d'adaptation ». Ce phénomène apparaît surtout chez les enfants de milieux socio-économiques inférieurs. On constate, en effet, que les enfants de ces milieux sont moins accessibles aux valeurs positives que les enfants de milieux plus favorables. Les valeurs positives sont moins accessibles aux pauvres que les valeurs négatives. Les valeurs positives sont évidentes, mais que de plus, les enfants de milieux plus favorables ont plus de chances de les avoir adoptées. Le tableau ci-dessous montre que la stratification socio-économique se manifeste de façon plus nette dans le système de stratification adopté.

Stratification

Niveau économique

Riche et prospère	
Classe moyenne	
Classe inférieure	

Occupation

— Professions libérales	
— Hommes d'affaires	
— Employés de bureau	
— Ouvriers qualifiés	
— Ouvriers semi-qualifiés	
— Domestiques et personnel su...	
— Agriculteurs	
— Manœuvres	

(1) Voir à ce propos : W. SEWELL, *Aspirations educational and occupational aspirati...*, février 1957.
(2) H.H. HYMAN, *The Values systems and Power*, The Free Press, 1953.

.....	100 %
.....	91 %
Maturity	69 %
.....	84 %

ou adaptés en français. D'autres, en usage essentiellement. Il est vraisemblable que Mavghurst nous concernent également, dans un sens naturellement de déterminer.

ées, Davis et Haggard ont établi combien cela avait désavantager des enfants de niveau inférieur. L'importance de ces facteurs est bien dégagée par H.H. Hyman (2).

le I
ne vouloir, donne un coup à une autre, doit :
pas fait

rien

de, heurte un autre, doit :

table

de forme de l'item, la différence de réussite entre les supérieurs et inférieurs fut de 12 %, elle est la même. Or, comme le remarquent les auteurs, l'objectif du test est de mesurer la réussite devant ce problème, il importe donc que les items soient équilibrés complètement si possible (1).

On a montré systématiquement des différences

entre les contraires des adjectifs suivants sont

Milieux aisés	Milieux populaires
8 ans	10 ans
8 ans	13 ans
8 ans	14 ans
9 ans	9 ans
9 ans	14 ans
10 ans	12 ans

Observation of Human Resources, dans Progressive Education, 1951, pp. 21-224.
Miljö och milje, Stockholm, Gebers, 1951.

On trouverait vraisemblablement des variations aussi importantes, sinon plus accusées encore, dans toutes les activités scolaires, selon les sujets traités et le degré d'hétérogénéité des populations enfantines.

Même à niveau d'intelligence égal, les enfants appartenant à des familles de différents niveaux socio-économiques n'abordent donc pas le contenu de l'enseignement avec des chances égales (1).

Il faudrait, en outre, considérer les différences qui existent entre les systèmes de valeurs que les enfants apportent à l'école et entre les niveaux d'aspiration. L'importance de ces facteurs est bien dégagée par H.H. Hyman (2).

Il semble qu'en général, les élèves appartenant aux niveaux socio-économiques inférieurs :

1. sont conscients du handicap que leurs origines et leur situation économique constituent ;
2. ont tendance à accepter leur statut initial comme un déterminant inéluctable ;
3. et, par conséquent, ne mettent pas tout en œuvre pour profiter des moyens qui leur sont offerts et leur permettraient de s'élever.

Hyman parle, à ce propos, de « barrières que l'individu s'impose à lui-même ». Ce phénomène apparaît nettement dans le domaine éducationnel. On constate, en effet, que non seulement les études supérieures sont moins accessibles aux pauvres qu'aux riches, pour des raisons financières évidentes, mais que de plus, l'accès à ces études est moins ardemment souhaité chez les premiers que chez les seconds.

Le tableau ci-dessous montre que cette différence d'aspiration à l'éducation supérieure se manifeste de façon significative, quel que soit le système de stratification adopté.

Stratification	Pourcentage souhaitant une éducation universitaire pour ses enfants.	
	%	N
<i>Niveau économique</i>		
Riche et prospère	68	512
Classe moyenne	52	1531
Classe inférieure	39	856
<i>Occupation</i>		
— Professions libérales	74	301
— Hommes d'affaires	62	421
— Employés de bureau	65	457
— Ouvriers qualifiés	53	392
— Ouvriers semi-qualifiés	49	416
— Domestiques et personnel subalterne	42	194
— Agriculteurs	47	417
— Manœuvres	35	132

(1) Voir à ce propos : W. SEWELL, A. HALLER & M. STRAUS, *Social status and educational and occupational aspiration*, in *American Sociological Rev.*, Vol. 22, février 1957.

(2) H.H. HYMAN, *The Values systems of different classes...* in *Class. Status and Power*, The Free Press, 1953.

Etudes faites:

— Etudes supérieures	72	564
— Etudes secondaires	55	1411
— Etudes primaires	36	926

Loyer mensuel payé

— Plus de 60 \$	70	327
— De 40 à 60 \$	64	666
— De 20 à 40 \$	54	990
— Moins de 20 \$	37	403

Enfin, les origines socio-économiques des professeurs doivent aussi retenir l'attention. On sait, par exemple, que les instituteurs proviennent en majorité de couches de la population relativement peu aisées. Ils apportent à l'école un système de valeurs qui peut être, en certains domaines, très différent des valeurs adoptées par des élèves issus de milieux supérieurs ou inférieurs. Les conséquences de cette situation semblent considérables mais elles sont encore mal étudiées.

II. — EVALUATION

L'évaluation du niveau socio-économique n'est pas chose aisée. Certains systèmes de classification sont simplistes au point de perdre toute utilité pratique. D'autres sont si difficilement praticables (enquête individuelle sur le revenu, le logement...) qu'ils n'intéressent guère la recherche courante, pour peu qu'elle porte sur un nombre élevé de sujets.

Parmi les classements faciles, on trouve d'abord la répartition dans les trois classes sociales traditionnelles : inférieure, moyenne et supérieure. Ces catégories sont loin d'être satisfaisantes ; elles réunissent, e.a., dans la classe moyenne, de petits commerçants dont le revenu peut être inférieur à celui d'un ouvrier qualifié, et de grands bourgeois dont l'existence diffère peu de celle des classes supérieures.

Avec la classification de Fourastié en secteurs primaire (agriculture), secondaire (industrie) et tertiaire (services, professions libérales, cadres), la difficulté n'est pas moindre : un garçon coiffeur se range dans le tertiaire au même titre que l'avocat.

En réalité, le statut socio-économique dépend d'une série de facteurs et de leurs interactions : la profession et le niveau de réussite professionnelle, le revenu (montant et source : professionnel, extra-professionnel ; richesses acquises, héritées), les attaches familiales (même dans un emploi modeste, un fils « de bonne famille » conserve généralement un prestige particulier et dispose plus aisément de relations avantageuses), le niveau culturel, l'appartenance à une minorité raciale, l'origine rurale ou urbaine, la zone de résidence, le type d'habitation et, en général, le mode et le standard de vie.

Dans la suite de ce chapitre, nous présentons quelques instruments permettant une évaluation du statut socio-économique. Ces évaluations restent relativement peu nuancées mais elles traduisent néanmoins un effort d'objectivation et, à ce titre, aideront provisoirement le chercheur, trop souvent abandonné, en ce domaine, à des spéculations hasardeuses, sans signification précise.

A. — Les classifica

Elles sont fréquemment employées à un niveau socio-économique bien que, dans certaines professions, la profession n'en soit qu'un des facteurs.

1. *Classification simple (1)*

- Chef d'une exploitation agricole
- Chef d'une exploitation agricole
- Détaillant ou artisan occupé
- Chef d'une entreprise industrielle
- Chef d'une entreprise industrielle
- Titulaire d'une profession libérale
- Titulaire d'une autre profession

Secteur p

- Ouvrier spécialisé ou non
- Ouvrier qualifié, contremaître
- Agent ou employé subalterne
- Agent ou employé qualifié
- Instituteur, régent, professeur
- Professeur d'enseignement
- Fonctionnaire de première
- Professeur d'université, maître de conférences
- Situation non prévue dans la classification
- Sans profession.

2. *Echelle de Beckman (2)*

- I. Occupations manuelles non qualifiées etc...
- II. Occupations semi-qualifiées
- III. A. Occupations manuelles qualifiées
- B. Occupations administratives, télégraphiste...
- IV. A. Occupations sub-libérales
- B. Occupations commerciales etc...

(1) Université de Liège, formulaire de classification, année académique 1962-1963. Cette liste n'est pas une échelle de mesure, elle est surtout un instrument de recherche courante. Dans ses statistiques, l'Institut de Recherches Économiques de l'Université de Liège, Patrons de l'industrie et du commerce - Professions libérales et cadres - Ouvriers - Personnel de service

(2) Cf. A new scale for gauging occupational status, REMM, p. 225-233, cité d'après REMM, *Occupational Status Evaluation*, New York, Harper, 1963.

A. — Les classifications professionnelles

Elles sont fréquemment employées comme cadre d'appréciation du niveau socio-économique bien que, comme nous venons de l'indiquer, la profession n'en soit qu'un des facteurs.

1. Classification simple (1)

Secteur privé

- Chef d'une exploitation agricole de moins de 12,5 Ha.
- Chef d'une exploitation agricole de 12,5 Ha et plus ou horticulteur.
- Détaillant ou artisan occupant moins de 5 personnes.
- Chef d'une entreprise industrielle ou commerciale occupant de 5 à 49 personnes.
- Chef d'une entreprise industrielle ou commerciale occupant 50 personnes et plus.
- Titulaire d'une profession libérale.
- Titulaire d'une autre profession indépendante (courtier, expert...)

Secteur public ou privé

Privé — Public

- Ouvrier spécialisé ou non qualifié.
- Ouvrier qualifié, contremaître, chef d'équipe.
- Agent ou employé subalterne (commis, policier...).
- Agent ou employé qualifié, cadre moyen.
- Instituteur, régent, professeur d'enseignement moyen inférieur.
- Professeur d'enseignement moyen supérieur.
- Fonctionnaire de première catégorie, cadre supérieur.
- Professeur d'université, magistrat.
- Situation non prévue dans la liste ci-dessus :
- Sans profession.

2. Echelle de Beckman (2)

- I. Occupations manuelles non qualifiées : garçon de ferme, manœuvre, etc...
- II. Occupations semi-qualifiées : pêcheur, remouleur...
- III. A. Occupations manuelles qualifiées : agriculteur, boulanger...
B. Occupations administratives qualifiées : employé, téléphoniste, télégraphiste...
- IV. A. Occupations sub-libérales : opticien, acteur...
B. Occupations commerciales : garagiste, entrepreneur de camionnage...

(1) Université de Liège, formulaire complémentaire au bulletin d'inscription aux cours, année académique 1962-1963.

Cette liste n'est pas une échelle proprement dite. Elle permet toutefois un classement rapide et assez précis ; à ce titre, elle peut rendre des services dans la recherche courante.

Dans ses statistiques, l'Institut Pédagogique National de France utilise la classification suivante, qui nous paraît moins précise : Agriculteurs - Salariés agricoles - Patrons de l'industrie et du commerce : a) industriels ; b) commerçants ; c) artisans - Professions libérales et cadres supérieurs - Cadres moyens - Employés - Ouvriers - Personnel de service - Rentiers, sans profession - Autres catégories.

(2) Cf. A new scale for gauging occupational rank, in Personnel Journal, n° 13, 1934, p. 225-233, cité d'après REMMERS & GAGE, Educational measurement and evaluation, New York, Harper, 1955, revised edition.

- C. Postes de direction de niveau inférieur : contremaître, chef d'équipe...
- V. A. Occupations libérales : branche littéraire : auteur, prêtre, professeur d'université...
- B. Occupations libérales : branche scientifique : architecte, pharmacien...
- C. Cadres supérieurs.

Cette échelle laisse subsister bien des imprécisions, sinon des erreurs de classification, surtout aux niveaux IV et V. Nous la citons parce qu'elle semble avoir inspiré plusieurs autres listes — pas plus satisfaisantes que celle-ci, d'ailleurs — depuis sa publication. En fait, il s'agit plus d'un essai d'évaluation quantitative du prestige que du niveau socio-économique proprement dit.

B. — Les indices socio-économiques

Plusieurs auteurs ont proposé des méthodes qui, à partir d'un nombre de facteurs aussi réduit que possible, permettent le calcul rapide d'un indice socio-économique.

1. KERR REMMERS AMERICAN HOME SCALE (SRA)

Cette échelle est fondée sur un questionnaire de 50 items portant sur le niveau culturel, économique, esthétique. Elle présente l'avantage de pouvoir être facilement utilisée par un non-spécialiste.

Exemples d'items :

— Y a-t-il chez vous :

- un aspirateur
- un réfrigérateur
- une baignoire ou une douche avec eau chaude
- le téléphone
- une automobile ?

oui — non

— Vos parents vous font-ils donner des leçons payantes en dehors de l'école (danse, art dramatique, diction, musique...)

On sait, toutefois, que beaucoup de sujets répondent de façon mensongère à un tel questionnaire. En outre, les critères de confort, d'aisance et de culture varient selon les pays et même, parfois, selon les régions.

2. MINNESOTA HOME STATUS INDEX (Univ. of Minnesota Press, Minneapolis).

Cet instrument est plus précis que le précédent, mais aussi beaucoup plus lourd à manier car il s'appuie sur une interview qui comporte 50 questions (facilités offertes aux enfants, situation économique, activités culturelles, statut social, occupation, éducation des parents).

3. LA FORMULE DE WARNER

Pour disposer d'un cadre de référence plus précis et plus fidèle aux réalités, Lloyd Warner distingue six classes sociales (1) au lieu des trois traditionnelles :

(1) L. WARNER, M. MEEKER & K. EELS, *Social class in America*, Chicago, SRA, 1949. La notion de classe sociale est extrêmement complexe. La classification de Warner a, à nos yeux, une valeur surtout opérationnelle.

Classe supérieure :

1. Niveau supérieur (*upper*)
2. Niveau inférieur (*lower*)

Classe moyenne :

1. Niveau supérieur (*upper*)
2. Niveau inférieur (*lower*) en tête de la classe laborieuse pas dans la vie mondaine

Classe inférieure :

1. Niveau supérieur (*upper*) dur mais gagnent peu.
2. Niveau inférieur (*lower*) de l'assistance publique. Selon Warner et ses collègues déterminer correctement la milieux urbains.

On attribue d'abord des revenus, à la source de revenus

Occupation

- Professions libérales portants
- Professions sub-libérales
- Employés et travailleurs
- Ouvriers qualifiés
- Propriétaires de petites entreprises
- Ouvriers semi-qualifiés
- Ouvriers non qualifiés

Source de revenu

- Richesse héritée
- Richesse acquise
- Bénéfices et indemnités
- Traitements
- Salaires
- Assistance privée
- Assistance publique

Type d'habitation

- Maison excellente
- Maison très bonne
- Maison bonne
- Maison moyenne
- Maison passable
- Maison pauvre
- Maison très pauvre

Voisinage

- Partie de la ville la plus riche
- Zone résidentielle moyenne
- Zone belle et respectée
- Zone pauvre
- Zone de la ville la plus pauvre

n de niveau inférieur : contremaître, chef
 es : branche littéraire : auteur, prêtre, profes-
 es : branche scientifique : architecte, phar-
 aster bien des imprécisions, sinon des erreurs
 niveaux IV et V. Nous la citons parce qu'elle
 s autres listes — pas plus satisfaisantes que
 sa publication. En fait, il s'agit plus d'un
 e du prestige que du niveau socio-économique

Indices socio-économiques

posé des méthodes qui, à partir d'un nombre
 possible, permettent le calcul rapide d'un

AMERICAN HOME SCALE (SRA)

sur un questionnaire de 50 items portant
 nique, esthétique. Elle présente l'avantage
 isée par un non-spécialiste.

oui — non

- aspirateur
- réfrigérateur
- ne baignoire ou une douche
- avec eau chaude
- téléphone
- ne automobile ?
- ls donner des leçons payantes en dehors
- ue, diction, musique...)
- coup de sujets répondent de façon menson-
- outre, les critères de confort, d'aisance et
- s et même, parfois, selon les régions.

MINNESOTA INDEX (Univ. of Minnesota Press,

is que le précédent, mais aussi beaucoup
 puie sur une interview qui comporte 50
 enfants, situation économique, activités
 ion, éducation des parents).

R
 référence plus précis et plus fidèle aux
 six classes sociales (1) au lieu des trois

ELS, *Social class in America*, Chicago, SRA, 1949.
 èmement complexe. La classification de Warner
 opérationnelle.

Classe supérieure :

1. Niveau supérieur (*upper upper class*)
2. Niveau inférieur (*lower upper class*)

Classe moyenne :

1. Niveau supérieur (*upper middle class*)
2. Niveau inférieur (*lower middle class*): L'homme moyen. Ceux qui sont en tête de la classe laborieuse, bonnes familles, mais qui ne comptent pas dans la vie mondaine.

Classe inférieure :

1. Niveau supérieur (*upper lower class*): Les petits, ceux qui travaillent dur mais gagnent peu.
2. Niveau inférieur (*lower lower class*): Les pauvres, ceux qui relèvent de l'assistance publique ou privée ; ceux qui vivent de rien.

Selon Warner et ses collaborateurs, la formule suivante permet de déterminer correctement la classe sociale, dans 90 % des cas, pour les milieux urbains.

On attribue d'abord des scores correspondant respectivement à l'occupation, à la source de revenu, au type d'habitation et au voisinage :

Occupation

	Score
— Professions libérales - Propriétaires de commerces importants	1
— Professions sub-libérales, cadres moyens	2
— Employés et travailleurs assimilés	3
— Ouvriers qualifiés	4
— Propriétaires de petits commerces	5
— Ouvriers semi-qualifiés	6
— Ouvriers non qualifiés	7

Source de revenu

— Richesse héritée	1
— Richesse acquise	2
— Bénéfices et indemnités	3
— Traitements	4
— Salaires	5
— Assistance privée	6
— Assistance publique	7

Type d'habitation

— Maison excellente	1
— Maison très bonne	2
— Maison bonne	3
— Maison moyenne	4
— Maison passable	5
— Maison pauvre	6
— Maison très pauvre	7

Voisinage

— Partie de la ville la plus select	1
— Zone résidentielle au-dessus de la moyenne	2
— Zone belle et respectable, mais non habitée par la haute société	3

ESTIMATION DE PRESTIGE REALISEE PAR LE « NORC »
Base : REVENU ET EDUCATION

Occupation	Revenu (1)	Education (2)	Prestige (NORC) (3)	Indice socio-économique (4)
Agent ou courtier d'assurances	55	71	41	66
Agent de la Sûreté	34	47	41	40
Architecte	75	92	90	90
Auteur (de romans)	55	90	76	76
Barman	16	28	7	19
Charpentier	21	23	33	19
Chauffeur de taxi	9	19	10	10
Chimiste	64	86	90	79
Cireur de souliers	9	17	3	8
Coiffeur	16	26	20	17
Comptable, cadre supérieur	62	86	82	78
Comptable employé	29	72	39	51
Conducteur de camion	21	15	13	15
Contrôleur (chemin de fer)	76	34	38	58
Cuisinier (dans restaurant)	14	22	16	15
Dentiste	80	100	90	96
Docteur en droit - juge	76	98	89	93
Electricien	47	39	53	44
Facteur	48	55	34	53
Garçon de café, de restaurant	8	32	10	16
Garde de nuit - huissier	17	25	11	18
Ingénieur civil	72	86	88	84
Instituteur - Prof. ens. second.	48	91	73	72
Machiniste (conduct. locomot.)	81	28	67	58
Manager - propriétaire entreprise				
— construction (entrepreneur)	53	45	76	51
— usine employant environ 100 personnes	60	56	81	61
— petit commerce de détail	42	44	45	43
— banque et secteur financier	78	82	92	85
Mécanicien (machines-outils)	36	32	57	33
Médecin-chirurgien	76	97	97	92
Mineur	7	7	15	2
Ouvrier ajusteur et assimilé	21	20	24	17
Personnel de comptoir (café)	12	30	6	17
Pilote d'avion - navigateur	72	76	83	79
Plombier, installateur tuyaux, (préposé station d'essence)	44	25	29	34
Professeur d'Université (Recteur, prof., chef de travaux)	64	93	93	84
Rédacteur (pour un quotidien)	67	87	52	82
Service social	41	84	59	64
Vendeur (commerce de détail)	29	50	16	39

- Zone moyenne, peuplée su
- Zone à proximité des in
- population très mélangée
- A la limite de la zone de
- Zone des taudis

Calcul

- Score d'occupation
- Score de revenu
- Score d'habitation
- Score de voisinage

Interprétation (1)

- 12 — 22 : classe supérieure
- 25 — 34 : classe moyenne
- 37 — 50 : classe moyenne
- 54 — 63 : classe inférieure
- 67 — 84 : classe inférieure

• Ni le niveau d'éducation directement considérés. Les aut rend suffisamment compte du portante que la rémunération.

Maccoly, Gibbs et al. (2) or de Warner (pondération 2) av au revenu (pondération 1). Ils d

C. Indices de prestige
La class

En 1961, Reiss et al. ont p fruit des travaux du National Malgré des approximations iné les plus précis et les plus nuar

- (1) Warner ne distingue pas ici deu tillon sur lequel son enquête a p pour établir une différence st (p. ex. : 22-25) correspondent à
- (2) Cf. *Methods of Child-Rearing in Readings in Child Development*.
- (3) A. REISS JR, O. DUNCAN, P. H. Free Press of Glenco, Inc., 196

Notes relative

- (1) Pourcentage des hommes qui, 3.500 \$ — les ajustements en fo
- (2) Pourcentage des hommes qui, (High School) — ajustements e
- (3) Pourcentage des personnes qu l'occupation « excellente » ou «
- (4) Basé sur le revenu et l'éducat

STIGE REALISEE PAR LE « NORC »
 VENU ET EDUCATION

	Revenu (1)	Education (2)	Prestige (NORC) (3)	Indice socio- économique (4)
es	55	71	41	66
	34	47	41	40
	75	92	90	90
	55	90	76	76
	16	28	7	19
	21	23	33	19
	9	19	10	10
	64	86	90	79
	9	17	3	8
	16	26	20	17
	62	86	82	78
	29	72	39	51
	21	15	13	15
	76	34	38	58
	14	22	16	15
	80	100	90	96
	76	98	89	93
	47	39	53	44
	48	55	34	53
at	8	32	10	16
	17	25	11	18
	72	86	88	84
	48	91	73	72
ise	81	28	67	58
)	53	45	76	51
	60	56	81	61
	42	44	45	43
	78	82	92	85
	36	32	57	33
	76	97	97	92
	7	7	15	2
	21	20	24	17
	12	30	6	17
	72	76	83	79
	44	25	29	34
	15	29	10	19
ir,	64	93	93	84
)	67	87	52	82
	41	84	59	64
	29	50	16	39

- Zone moyenne, peuplée surtout par des ouvriers 4
- Zone à proximité des industries et des chemins de fer ;
population très mélangée 5
- A la limite de la zone des taudis 6
- Zone des taudis 7

Calcul

- Score d'occupation x 4 =
- Score de revenu x 3 =
- Score d'habitation x 3 =
- Score de voisinage x 2 =

Total :
 = score de statut social

Interprétation (1)

- 12 — 22 : classe supérieure
- 25 — 34 : classe moyenne supérieure
- 37 — 50 : classe moyenne inférieure
- 54 — 63 : classe inférieure, niveau supérieur
- 67 — 84 : classe inférieure, niveau inférieur.

• Ni le niveau d'éducation, ni le montant du revenu ne sont directement considérés. Les auteurs estiment que tel quel le score total rend suffisamment compte du statut social, l'occupation étant plus importante que la rémunération.

Maccoly, Gibbs et al. (2) ont combiné le score obtenu par la formule de Warner (pondération 2) avec un score conventionnel correspondant au revenu (pondération 1). Ils déterminèrent ainsi une échelle à 9 classes.

C. Indices de prestige et de statut socio-économique
La classification « Norc »

En 1961, Reiss et al. ont publié des échelles extrêmement détaillées, fruit des travaux du National Opinion Research Center (NORC) (3). Malgré des approximations inévitables, elles constituent les instruments les plus précis et les plus nuancés dont on dispose actuellement.

- (1) Warner ne distingue pas ici deux niveaux dans la classe supérieure car l'échantillon sur lequel son enquête a porté ne contenait pas assez de cas à ces niveaux pour établir une différence statistiquement significative. Les intervalles vides (p. ex. : 22-25) correspondent à des zones d'indétermination, de transition.
- (2) Cf. *Methods of Child-Rearing in two social classes*, in MARTIN & STENDLER, *Readings in Child Development*, Harcourt, Brace & Co, 1954.
- (3) A. REISS Jr, O. DUNCAN, P. HATT et C. NORTH. *Occupational and social status*. Free Press of Glenco, Inc., 1961.

Notes relatives à la page précédente

- (1) Pourcentage des hommes qui, en 1949, disposaient d'un revenu annuel de plus de 3.500 \$ — les ajustements en fonction de l'âge ont été opérés.
- (2) Pourcentage des hommes qui, en 1950, avaient terminé leurs études secondaires (High School) — ajustements en fonction de l'âge opérés.
- (3) Pourcentage des personnes qui ont répondu au questionnaire et ont classé l'occupation « excellente » ou « bonne ».
- (4) Basé sur le revenu et l'éducation.

En 1947, le NORC lança la plus vaste enquête qui ait sans doute jamais été entreprise sur la relation entre la profession et le statut social. Il fallut plus de dix ans pour exploiter les informations recueillies.

L'ouvrage de Reiss contient une liste très complète des professions avec des données synthétiques concernant le revenu, l'éducation, le prestige et le niveau socio-économique (Annexe B, p. 263-275). Faut de pouvoir reproduire la classification dans son ensemble, nous avons adapté le tableau de la page 128. Il contient un échantillon de professions assez représentatif déjà (1).

En toute rigueur, les indications fournies ne valent que pour les Etats-Unis. Il semble cependant que les conditions ne soient pas fondamentalement différentes en Europe occidentale. Mais il est évidemment souhaitable qu'une validation pour nos pays soit entreprise.

III. — CONCLUSION

Aucun des instruments décrits ne permet une évaluation sans faille. Une solution idéale n'existera d'ailleurs sans doute jamais car le statut socio-économique est en fait aussi insaisissable que la personnalité. Toutefois, ces outils, si imparfaits soient-ils, peuvent déjà rendre des services considérables.

On a parfois objecté que l'identification du statut socio-économique par le professeur ou par le chercheur pourrait ouvrir la voie à une nouvelle ségrégation sociale, même inconsciente. L'expérience montre que cette crainte n'est pas fondée.

De toute façon, il est bien plus grave encore d'ignorer les difficultés que rencontrent certains élèves du seul fait de leur milieu d'origine ou d'avancer des résultats de recherche qui, faute de précision, paraissent universels au lecteur, alors qu'ils ne s'appliquent qu'à des groupes déterminés.

G. DE LANDSHEERE.

(1) Les données de ce tableau figurent dans l'ouvrage original p. 122-123.

EDITORIAL

Est-ce vraiment

J'ai eu l'occasion de lancer, tant chacun à « cesser d'être pr... mettre et de comprendre, qu'à l... sentent pas l'effort nécessaire au... permanente se préparent à être.

L'action, à la fois vaste et revendiquer et à atteindre, impl... avec, comme conséquence inéluc... comportement et une réelle prise... sonnelle dans tous les domaines... saisir que c'est là que se situe l... lisme quotidien de formations p... est d'en tirer parti. Notre société... de chacun de ses membres et, v... permanente apparaît une des o... la plus noble parce que la plus

Toutes les activités d'éduca... les idées de participation effect... vers l'esprit d'équipe et de res... de chacune, aussi spécialisée soi... de contact avec les autres, en u... partout, dans toute la force de... autres aspects de la vie tout ce... sur le plan de la culture aussi, d... Est-il vraiment si difficile de s'... loppement historique ou bien a

**Notre action auj...
tion passée. Com...
de l'éducation pé**