

Grin, François

Working Paper

La valeur des langues dans l'activité professionnelle

FERDI Document de travail, No. P139

Provided in Cooperation with:

Fondation pour les études et recherches sur le développement international (FERDI), Clermont-Ferrand

Suggested Citation: Grin, François (2015) : La valeur des langues dans l'activité professionnelle, FERDI Document de travail, No. P139, Fondation pour les études et recherches sur le développement international (FERDI), Clermont-Ferrand

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/269420>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

La valeur des langues dans l'activité professionnelle*

FRANÇOIS GRIN

 FRANÇOIS GRIN est professeur d'économie à la Faculté de traduction et d'interprétation de l'Université de Genève, où il dirige «l'Observatoire Économie -Langues-Formation (ÉLF)». Il est spécialisé en économie des langues, en économie de l'éducation, et en évaluation des politiques publiques dans ces domaines.

Résumé

Ce chapitre propose une analyse de la valeur des langues dans l'activité professionnelle en mettant l'accent sur l'estimation des différentiels de revenu du travail qui peuvent être attribués aux compétences linguistiques des individus. Une attention particulière est portée aux études qui évaluent la rentabilité des compétences en français, notamment sur la base de données suisses et canadiennes. L'auteur propose ensuite trois prolongements possibles de la question : (i) les manières alternatives d'aborder la valorisation des compétences linguistiques sur le marché du travail, (ii) la transposition au plan macro-économique de considérations qui relèvent, pour l'essentiel, de l'analyse micro-économique ; (iii) les taux de rendement sociaux, qui proposent une lecture de la rentabilité des compétences sur le plan de la collectivité. Il ouvre ensuite une discussion des différents résultats exposés dans ce chapitre sous l'angle des politiques publiques, notamment des politiques linguistiques.

Code JEL : Z1, Z18, Z19

Mots clés : Économie des langues ; valeur économique des compétences linguistiques ; taux de rendement ; capital humain ; multilinguisme au travail

* À paraître dans *L'impact économique des langues - implications pour la francophonie* (2016), Carrère C. (dir.), Ferdi, Economica, Paris. Ce travail a bénéficié du financement de la Ferdi et d'une aide de l'État gérée par l'Agence Nationale de la Recherche au titre du programme « Investissements d'avenir » portant la référence « ANR-10-LABX-14-01.

1. Qu'entend-on par « valeur des langues » ?

Parler dans un même souffle de « langue » et de « valeur » pourrait passer pour quasi blasphématoire : comment les langues, véhicules de la création littéraire et, au-delà de celle-ci, des cultures dans lesquelles les diverses littératures s'enracinent, reflets de l'identité des collectivités, voire expression même de leur humanité (car serions-nous encore humains sans langues pour le dire ?), pourraient-elle être ramenées à quelque chose d'aussi étroit que le raisonnement économique et, plus prosaïquement encore, à la valeur ?

Aborder la question en termes d'une telle opposition, d'une irréductibilité de l'ineffable au marchand, c'est pourtant mal la poser. Car il ne s'agit précisément pas d'*opposer* l'une à l'autre des sphères vues comme distinctes (voire inconciliables) de l'expérience humaine mais, au contraire, de prendre la pleine mesure de cette expérience en tenant compte de la variété de ses facettes. Il s'agit de voir comment la langue, généralement abordée dans la perspective quasi-exclusive des humanités (ou, à la rigueur, du politique, la langue étant également vecteur de pouvoir), fait *aussi* sens dans une perspective économique. Surmonter une opposition un peu vaine est du reste un des principes du champ de recherche connu sous le nom *d'économie des langues*, dans lequel la question de la valeur des langues dans l'activité professionnelle tient une place de choix. C'est à cet examen qu'est consacré le présent chapitre, où nous procéderons en quatre temps.

Après ces remarques introductives qui constituent la première section de ce chapitre, nous proposons, dans la section 2, une grille d'analyse générale qui nous permettra de situer dans un cadre plus vaste – celui de la valeur – la question spécifique de la valeur des langues *dans l'activité professionnelle*, en posant le cadre conceptuel qui permet de la traiter.

La section 3 traite de la question centrale de ce chapitre, à savoir l'estimation des différentiels de revenu du travail qui peuvent être attribués aux compétences linguistiques des individus. Nous commencerons par un bref éclairage historique sur l'émergence des analyses chiffrées de la question, dans lesquelles une place importante revient à la théorie bien connue du *capital humain*. Comme nous le verrons, là où les données existent, elles indiquent que ces compétences linguistiques sont certainement à la source de primes salariales importantes, toutes autres choses égales par ailleurs.

Dans la section 4, nous traitons de trois prolongements possibles de la question : premièrement, nous examinerons d'autres façons d'aborder la valorisation des compétences linguistiques sur le marché du travail ; deuxièmement, nous parlerons de la transposition au plan macro-économique de considérations qui relèvent, pour l'essentiel, de l'analyse micro-économique ; troisièmement, nous dirons quelques mots des taux de rendement sociaux, qui proposent une lecture de la rentabilité des compétences sur le plan de la collectivité constituée en État.

La cinquième et dernière section est consacrée à une discussion de nos résultats sous l'angle des politiques publiques, notamment des politiques linguistiques.

Avant de se lancer dans cette discussion, deux précisions s'imposent.

La première concerne le pluriel (« langues ») apparaissant dans le titre de ce chapitre. C'est délibérément que nous parlons ici de valeur *des* langues, et surtout pas de valeur *de la* langue. Nous nous intéresserons en effet à la rentabilité que peuvent présenter les compétences dans telle ou telle langue, sachant que dans un monde pluriel où quelque 6000 à 7000 langues sont parlées, aucune n'est seule.

Nous mettrons l'accent, dans les exemples chiffrés, sur la rentabilité des compétences *en français*, mais ce n'est là qu'une manifestation d'une question plus générale, qui est celle de la valeur des compétences en langues étrangères ou secondes. Par exemple, que rapporte le fait de savoir l'allemand, l'espagnol ou l'anglais sur le marché du travail français ? Un locuteur du hindi sachant par ailleurs l'anglais a-t-il intérêt à apprendre le français ? Et l'investissement que l'on peut faire dans l'apprentissage du breton ou du gallois ne vaut-il que pour la beauté du geste, ou comporte-t-il un potentiel de valeur marchande ? Ce qui ressort de ces quelques interrogations, rapportées ici à titre d'exemple, c'est que notre « contre-fait », notre point de référence, c'est le fait de ne *pas* apprendre et de ne *pas* savoir telle ou telle langue, en général une langue *autre* que sa langue maternelle – car celle-ci, on ne peut pas choisir de ne pas en avoir.

Nous commençons l'examen en posant un cadre méthodologique, puis nous passons à une application à l'aide de données suisses et canadiennes. En effet, les données applicables à un tel examen sont assez rares, et pour parler de rentabilité du français dans un monde multilingue, il faut se reporter aux études réalisées dans les pays où la question de la rentabilité du français est sérieusement posée. On ne cherchera en revanche pas à spéculer sur la valeur de « la » langue dans l'absolu, par opposition à une société hypothétique dans laquelle aucune langue n'existerait, et où tant la communication que l'expression de l'identité devraient passer par quelque autre canal.

En deuxième lieu, il convient de souligner que l'économie des langues est vaste, et que si marginal que ce domaine puisse paraître – il demeure du reste mal connu même parmi les économistes eux-mêmes – il comporte malgré tout, à l'heure où sont écrites ces lignes, plusieurs centaines de travaux scientifiques qui ont constitué, depuis le milieu des années 1960, un corpus de plus en plus important. Les travaux publiés se répartissent entre toutes sortes de supports (revues scientifiques et ouvrages collectifs notamment) qui ne sont pas tous rangés sous l'étiquette standard des « travaux d'économie », même s'ils sont dus à des économistes. Il arrive donc que des rapports qui ambitionnent de dresser un panorama de la spécialité omettent de larges pans de la recherche économique sur les langues et le multilinguisme, simplement parce qu'ils ont limité leur recueil d'information aux travaux parus dans des revues économiques.

Les contributions qui donnent réellement une vue d'ensemble de la spécialité sont donc peu nombreuses, bien qu'à l'heure où sont écrites ces lignes, deux ouvrages de référence importants soient sous presse (Gazzola et Wickström, 2015 ; Ginsburgh et Weber, 2015). Ceci vaut aussi pour la question de la valeur des langues dans la vie professionnelle, qui est l'un des piliers, voire, historiquement, l'épine dorsale de la recherche en économie des langues. Dans ce chapitre, qui se

donne pour objectif principal non de faire œuvre savante mais de fournir un traitement largement accessible de la question, nous limitons l'appareil bibliographique au strict minimum ; le lecteur intéressé trouvera davantage de détails et des sources complémentaires dans Vaillancourt (1985, 1996), Grin (1999, 2003, 2015), Grin, Sfredo et Vaillancourt (2010), Zhang et Grenier (2013) et Grin, Gazzola et Wickström (2015).

2. Les quatre types de valeur

L'analyse économique ne porte pas, tant s'en faut, sur les seules grandeurs marchandes ou, pour employer un vocable différent qui renvoie à peu près à la même réalité, « financières ». Comme le soulignent les définitions les plus fondamentales de la discipline, celle-ci s'intéresse à l'action humaine face à la rareté de ressources qui ont plusieurs usages possibles. Les buts de l'action humaine sont divers (car cette action ne porte précisément pas *que* sur des grandeurs marchandes) ; les ressources rares mises en œuvre pour atteindre ces buts sont également de nature très variée (ressources à valeur chiffrable comme des matières premières ou des produits semi-finis, mais aussi du temps, de la concentration, des relais sociaux divers, etc.). Dès lors, l'utilisation et la création de diverses valeurs à caractère marchand ne constituent qu'une partie du champ de l'analyse économique.

Il est donc commode de distinguer deux grandes catégories de valeur : d'un côté, les valeurs marchandes, de l'autre, les valeurs non-marchandes. Certains auteurs parlent de valeurs non-matérielles, voire de valeurs « psychiques », mais le concept de « non-marchand » est à la fois moins restrictif et analytiquement plus précis : il s'agit de toute valeur qui n'est pas directement chiffrée par une transaction marchande. Par exemple, une automobile ou un kilo de pommes ont une valeur marchande résultant de la rencontre, sur leur marché respectif, d'une offre et d'une demande. Une bonne insertion sociale (qui s'inscrit, tout comme la satisfaction de besoins matériels, dans la « pyramide des besoins » de Maslow (1943)), a également une valeur, mais comme l'insertion sociale ne s'achète pas dans le commerce, il s'agit d'une valeur non marchande. On peut naturellement chercher à approcher en termes marchands la valeur d'une « commodité » non marchande telle que l'insertion sociale, mais cela relèvera d'une démarche indirecte d'évaluation, un peu comme pour l'évaluation marchande de la santé ou de la qualité environnementale.

Cette distinction apparaît également en matière de langues, par exemple dans le cas des compétences en français que des non-francophones décideraient d'acquérir : d'un côté, leurs compétences présentent une valeur marchande (nous parlerons souvent de rentabilité), sous forme de primes salariales qui leur échoient *du fait* qu'ils savent le français. De l'autre, ces compétences livrent une valeur non marchande, notamment au travers d'un accès plus direct et plus profond aux cultures des pays francophones et aux personnes de langue française avec lesquelles ils pourront plus aisément entrer en contact.

Pour les besoins de l'évaluation, la distinction entre « marchand » et « non marchand » doit toutefois être complétée par une autre, qui opposera le « privé » et le « social ». Car en effet, une « valeur » se présente de façon passablement différente selon le niveau auquel elle est identifiée et mesurée. On peut ainsi distinguer, d'un côté, la valeur du point de vue de l'individu (ou, éventuellement, du ménage), en tant qu'unité décisionnelle minimale en analyse économique et, de l'autre, la valeur du point de vue de la société dans son ensemble. Dans certains cas, il est acceptable de considérer la valeur du point de vue de la société comme la simple somme des valeurs perçues par les individus. C'est le cas pour les pommes de notre exemple précédent. Si un kilo de pommes vaut trois Euros, si la société compte 10 millions de ménages, et si chaque ménage détient, à un moment donné, deux kilos de pommes, la valeur des pommes (en l'absence de stocks détenus par des producteurs, distributeurs ou autres utilisateurs non-finaux comme des *pizzeria* est de 60 millions d'Euros ($2 \times 3 \times 10.000.000$)). Pour des « commodités » autrement plus compliquées, comme les compétences linguistiques, une telle démarche ne suffira pas. Souvent, on s'en contente, car à ce jour, la recherche n'a pas encore pleinement éclairé les effets de composition (dus notamment au caractère de « bien de réseau » que comportent les langages humains) ayant pour conséquence que le tout n'est pas égal à la somme des parties. Mais même si le problème n'est pas encore résolu analytiquement, la distinction entre valeur *privée* et valeur *sociale* reste pertinente. La valeur sociale est la valeur d'une commodité au niveau de la société dans son ensemble. En la combinant à la précédente, on aboutit à un panorama de la valeur sous forme d'un tableau à double entrée (fig. 1).

Fig. 1 : Les quatre types de valeur

	PRIVÉE	SOCIALE
MARCHANDE	A	B
NON MARCHANDE	C	D

Caractérisons à présent ces quatre types de valeurs à l'aide d'exemples appliqués au cas des compétences en langues étrangères ou secondes – plus spécifiquement, les compétences en français de personnes au départ non-francophones :

A : valeur privée marchande : primes salariales sur le marché du travail dont bénéficie un individu du fait même de ses compétences en français ;

B : valeur sociale marchande : agrégation, au niveau de la société dans son ensemble, des primes salariales perçues par les individus (dans une analyse simple, il s'agira de la sommation des valeurs individuelles calculées dans la case A) ;

C : valeur privée non marchande : autres types d'avantages qui échoient aux personnes ayant appris le français, comme l'accès direct aux cultures et littératures d'expression française, les contacts plus riches avec les personnes de langue française, des voyages plus faciles à travers la francophonie, le sentiment de contribuer à la diversité et à la multipolarité du monde, etc.

D : valeur sociale non marchande : agrégation, au niveau d'une société, des valeurs privées non marchandes calculées sous C. Eu égard à la complexité sociale, politique, psychologique et culturelle des processus de valorisation non marchande, il n'est guère étonnant que l'on ne dispose toujours pas, à l'heure actuelle, d'une méthodologie permettant véritablement l'identification, et moins encore la mesure de la valeur sociale non marchande.

Dans ce qui suit, en parlant de la valeur des langues dans l'activité professionnelle, nous mettrons l'accent sur ce qui est le mieux connu, à savoir la case A de ce tableau (section 3) ; cette composante de la valeur est évidemment au centre de la question des langues dans l'activité professionnelle, mais il importe de voir que ce n'est là qu'une facette du problème de leur valeur dans un sens plus général. Nous ferons donc ensuite (section 4) quelques incursions dans la case B en parlant de taux de rendement sociaux des compétences linguistiques ; puis nous serons amenés à aborder, de façon incidente, quelques aspects des cases C et D dans le cadre de notre discussion des implications de ce qui précède pour les politiques linguistiques.

Il n'est pas inutile de situer cette discussion par rapport au développement historique de l'économie des langues depuis le milieu des années 1960 (Grin et Vaillancourt, 1997). Dans une première étape du développement de la spécialité, l'accent était mis sur le rôle de la langue comme critère de l'appartenance à un groupe : il s'agissait alors de la langue maternelle ou première, marquant un acteur social comme – par exemple, dans le contexte québécois – un « anglophone » ou un « francophone ». Les analyses réalisées dans cette optique permettaient alors de mettre en évidence des phénomènes de discrimination linguistique. Ces travaux, dont les économistes canadiens furent les pionniers, étaient apparentés à ceux que réalisaient les économistes américains sur les phénomènes de discrimination ethnique ou raciale aux États-Unis. Ce n'est que dans une deuxième étape que la recherche en économie des langues a traité en priorité les compétences en langues secondes ou étrangères que les agents peuvent acquérir, parfois dans une logique délibérée d'investissement. Dans une troisième étape, notamment à la suite de Vaillancourt (1978), il est devenu normal de voir la langue à la fois comme un élément d'identité en tenant compte de la langue première, ou « L1 » et comme une forme d'investissement en tenant compte des compétences en langues étrangères ou secondes (« L2 », « L3 », « L4 », etc.).

3. Compétences linguistiques et différentiels de revenu

Nous abordons ici le cœur de la question de la valeur des compétences linguistiques au sens de leur valeur privée marchande : gagne-t-on davantage d'argent quand on dispose de certaines compétences ?

La chose se justifierait en termes analytiques, comme le dit la théorie du capital humain (Becker, 1964), qui est elle-même tout à fait en phase avec la théorie standard (généralement dite « néo-classique ») de la détermination des rémunérations sur le marché du travail. L'idée de base est que les agents économiques, et tout particulièrement les employés, sont rémunérés par leur employeur à la mesure de leur contribution à la création de valeur : un employeur ne verse un salaire w à un

employé que si ce dernier crée par son travail (en utilisant des outils de travail fournis par l'employeur) une valeur v au minimum égale à w . Si un travailleur peut, du fait de ses compétences, créer par son travail une valeur $v' > v$, il peut être intéressant pour l'employeur de lui verser une rémunération $w' > w$. La question est donc de savoir si les compétences *linguistiques* sont réellement à la source d'une création de valeur supérieure.

De fait, la chose est fort plausible : un employé qui maîtrise plusieurs langues pourra mieux gérer toutes sortes de tâches, qu'il s'agisse de vente à une clientèle ou de contacts avec des fournisseurs de langue étrangère ; il créera alors plus de valeur pour son entreprise, justifiant une rémunération plus élevée ; on verra ainsi apparaître un *différentiel de revenu du travail* en faveur des personnes qui disposent de ces compétences. Le tableau 1 en donne un exemple dans le cas des anglophones et francophones du Québec, à partir des données très détaillées fournies par les recensements fédéraux canadiens :

Tableau 1: Revenu brut du travail, moyenne par catégorie linguistique Québec, hommes et femmes, 1970 et 2000
Indice basé sur données en dollars canadiens courants

ANNÉE ET GENRE →	HOMMES	HOMMES	FEMMES	FEMMES
LANGUAGE GROUP ↓	1970	2000	1970	2000
Anglophones unilingues	159.1	114.9	123.8	110.7
Anglophones bilingues	174.0	130.6	127.7	126.3
Francophones unilingues	100	100	100	100
Francophones bilingues	143.4	131.0	124.1	128.2
Allophones anglophones	125.8	91.7	107.5	91.4
Allophones francophones	105.7	71.6	104.6	74.8
Allophones bilingues	145.7	111.6	125.3	115.6

Source: adapté de Vaillancourt, Lemay and Vaillancourt (2007), tableaux 1 et 2.

« Anglophone » : langue maternelle anglaise ; « Francophone » : langue maternelle française ; « Allophone » : autre langue maternelle ; « bilingue » : capable de soutenir une conversation en anglais et en français.

La présentation de ces chiffres (issus des données des recensements fédéraux canadiens), qui calcul des différentiels de revenu par rapport à la situation des francophones unilingues, n'est pas due au hasard. En effet, il faut garder à l'esprit leur ancrage historique, à savoir la profonde mutation que la société québécoise a connue dans les années 1960 et 1970, mutation souvent désignée par l'expression de « révolution tranquille ». Cette période a vu le rejet par les francophones, majoritaires dans leur province, de la position économiquement désavantagée dans laquelle ils se trouvaient par rapport à la communauté anglophone minoritaire. Prendre comme catégorie de référence (comme dans le tableau 1) les francophones unilingues permet de mettre en évidence la situation de désavantage dans laquelle ils se trouvaient, et la modification de cet état de fait suite, notamment, aux politiques mises en place par le Parti Québécois (PQ) après son arrivée au pouvoir en 1976, en particulier la célèbre « Loi 101 », ou Charte de la langue française adoptée en 1977.

Le tableau 1 montre que par rapport à la catégorie de référence (les « francophones unilingues », qui sont de langue maternelle française et ne se disent pas capables de soutenir une conversation en anglais et dont le revenu moyen brut est converti, en termes de l'indice, à une valeur 100), la plupart des autres catégories ont un revenu du travail plus élevé. Les bilingues, hommes ou femmes, gagnent davantage que les unilingues, notamment si leur langue maternelle est l'anglais ou le français. Pour les anglophones, le bilinguisme (c'est-à-dire l'acquisition du français) est profitable, comme le montrent les primes de 9,4% (174/159,1) et 13,7% (130.6/114.9) pour les hommes, respectivement en 1970 et en 2000, et de 3,2% (127.7/123.8) et de 14,1% (126,3/110,7) pour les femmes, respectivement en 1970 et 2000. En revanche, on voit que le désavantage subi par les francophones unilingues a diminué, et qu'en 2000, les francophones bilingues se retrouvaient à égalité avec les anglophones bilingues ; cette évolution suggère que les dispositions législatives ont permis de pousser le marché du travail québécois vers une logique plus méritocratique, dans laquelle c'est le profil de compétences, et non l'origine ethnolinguistique, qui détermine en priorité le niveau des rémunérations.

Il est clair toutefois qu'on ne saurait s'arrêter à ces chiffres bruts, car ils combinent des phénomènes très différents. En effet, les personnes qui connaissent plusieurs langues sont également susceptibles d'être mieux formées, et il est fort possible que leur revenu du travail plus élevé tienne à ce niveau de formation bien plus qu'à leurs compétences linguistiques. Il se pourrait, même si cela serait surprenant, que ces compétences linguistiques ne jouent aucun rôle.

Pour s'en assurer, on passe à l'analyse multivariée (régression par moindres carrés ordinaires), qui permet de départager l'effet de différentes variables dites « indépendantes » (par exemple, le niveau de formation, l'expérience professionnelle, le secteur d'activité économique, les compétences linguistiques, etc.) afin d'estimer une par une les contributions de ces différentes variables au niveau pris par une variable dite « dépendante » (en l'occurrence, le revenu du travail). La méthode reste foncièrement corrélationnelle, en ceci qu'elle démontre des associations, mais pas des causalités. Cependant, si elle est reliée à une proposition théorique crédible de liens de causalité allant des variables indépendantes à la variable dépendante, elle renforce considérablement la *plausibilité* de tels liens de causalité – par exemple, l'idée que les compétences linguistiques, puisqu'elles renforcent la productivité du travail, sont à la source de rémunérations plus élevées (pour une discussion détaillée, voir Grin 1999 ou Grin, Sfreddo et Vaillancourt, 2010).

En appliquant l'analyse multivariée au cas précédent, on obtient ainsi des *différentiels nets*, rapportés dans le tableau 2. Ces chiffres (également basés sur les données du recensement canadien), où l'échantillon a été standardisé pour la formation et l'âge, s'entendent en pourcentages *par rapport* aux francophones unilingues, comme dans le tableau 1. La variable « âge » (AGE), combinée à la variable « nombre d'années de formation » (EDUC) permet de construire une variable « expérience professionnelle » (EXP) définie comme $EXP = AGE - EDUC - 6$. Les variables « indépendantes » de l'estimation incluent donc, outre les compétences linguistiques (CL), les variables « de contrôle » EDUC, EXP et EXP^2 . Ce terme « expérience au carré » est

généralement inclus dans les estimations à la suite des travaux de Mincer (1974), car il permet, en tenant compte de l'obsolescence des qualifications, une meilleure qualité d'ajustement.

**Tableau 2: Estimation des différentiels nets de revenu du travail par catégorie linguistique
Québec, hommes et femmes, 1970 et 2000**

ANNÉE ET GENRE →	HOMMES	HOMMES	FEMMES	FEMMES
LANGUAGE GROUP ↓	1970	2000	1970	2000
Anglophones unilingues	10.11	-18.06	ns	ns
Anglophones bilingues	16.99	ns	ns	7.40
Francophones bilingues	12.61	12.20	9.73	17.04
Allophones anglophones	ns	-30.10	ns	ns
Allophones francophones	ns	-33.88	22.82	-19.10
Allophones bilingues	6.03	-11.78	11.10	5.32

Tous les coefficients mentionnés sont statistiquement significatifs au seuil de 5%. « ns » : non significatif au seuil de 5%. Catégorie de référence: francophones unilingues. Source: Vaillancourt, Lemay et Vaillancourt (2007), tableaux 3 et 4.

On relève, par rapport aux chiffres du tableau précédent, plusieurs changements majeurs, en particulier que le fait de ne *pas* savoir le français entraînait, en 2000, au Québec, une importante pénalité salariale, même par rapport aux francophones unilingues. Ainsi, les hommes anglophones ne parlant que l'anglais subissaient une décote salariale moyenne de 18,06%, tandis que les hommes allophones ayant appris l'anglais, mais pas le français, avaient en moyenne un revenu de 30,1% inférieur à celui des francophones unilingues. On notera toutefois que les allophones sont systématiquement défavorisés (ce qui peut être dû, par exemple, à la non-reconnaissance au Canada d'une formation accomplie dans un pays tiers), puisqu'ils gagnent systématiquement moins, à formation et expérience professionnelle identique, quel que soit leur « portefeuille » de compétences linguistiques. En revanche, la prise en compte du secteur économique d'activité (Lemay, 2005) n'a pratiquement aucun impact sur ces estimations, même si, par contre, la rentabilité des compétences linguistiques peut varier considérablement d'un secteur économique à l'autre (*ibid.*).

La rentabilité des langues étrangères, y compris du français en tant que langue étrangère, est confirmée par l'examen de données d'une enquête réalisée dans les trois régions linguistiques de Suisse auprès d'un échantillon représentatif d'adultes actifs sur le marché du travail (N brut = 2400) (tableau 3). Le modèle estimé est le même que dans le cas du tableau 2 avec données canadiennes.

Tableau 3: Estimation des différentiels nets de revenu du travail par région linguistique de Suisse, pour les hommes* déclarant un niveau « bon » ou « excellent » de compétences en français, allemand ou anglais comme langue étrangère, 1994-95, pourcentages**

LANGUE ÉTRANGÈRE →	FRANÇAIS	ALLEMAND	ANGLAIS
RÉGION LINGUISTIQUE ↓			
Romandie (francophone)	-	13.8	10.2
Suisse alémanique (germanophone)	14.1	-	18.1
Tessin (italophone)	17.2	16.9	ns

Tous les coefficients mentionnés sont statistiquement significatifs au seuil de 5%. « ns » : non significatif au seuil de 5%. Catégorie de référence: compétences « de base » ou « quasi-nulles ». Source: adapté de Grin (1999), chap. 8.

* Nous choisissons de ne présenter ici que les résultats ne portent que sur la partie masculine de l'échantillon, les coefficients estimés pour les femmes étant fréquemment non significatifs au seuil de 5% en raison de la difficulté à mesurer de manière fiable, pour les femmes, le nombre d'années d'expérience professionnelle.

** Les Romands et les Alémaniques dans l'échantillon ayant des compétences de niveau « bon » ou « excellent » en italien sont trop peu nombreux pour livrer des estimations statistiquement significatives.

On observe, pour les hommes résidant dans les régions germanophone et italophone du pays, une forte rentabilité du français, à formation et expérience professionnelles données. Avec des différentiels de revenu du travail s'échelonnant de 14% à 17%, on a de bonnes raisons de supposer que le français est un investissement profitable.

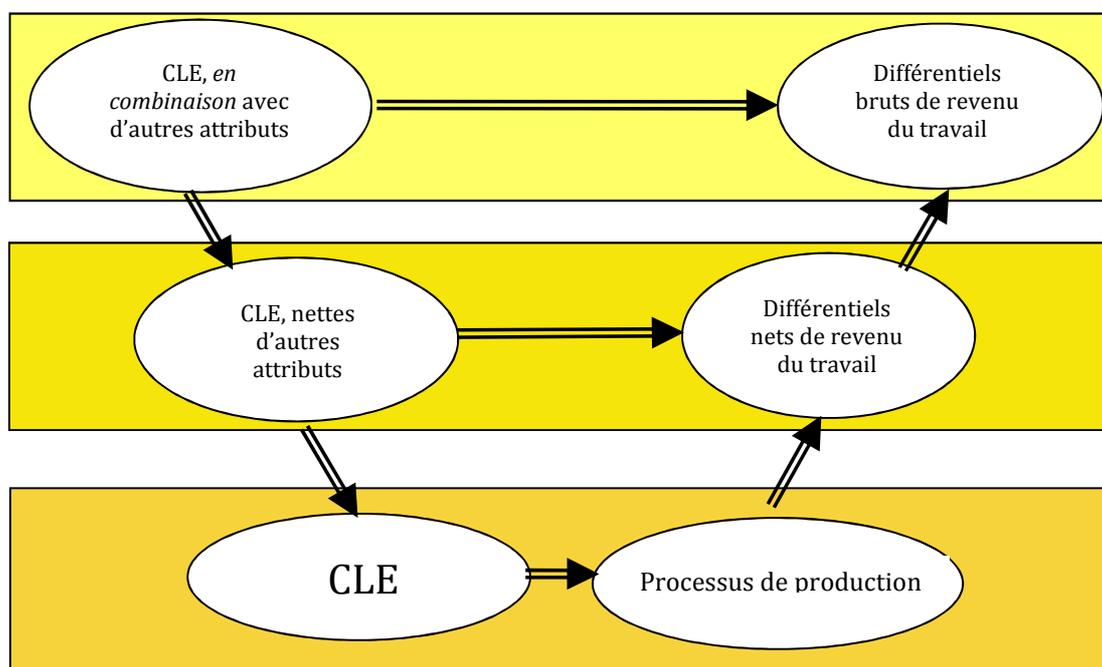
L'ensemble des estimations rapportées ici peuvent toutefois être critiquées au motif qu'elles sont incomplètes, en ceci qu'elles ne tiennent pas compte de diverses caractéristiques non observées – voire non observables – telles que les capacités innées des agents. En effet, le succès professionnel, dont le niveau de salaire est généralement considéré comme un des reflets, peut tenir pour beaucoup au talent et à l'ardeur à la tâche. Et même si – pour diverses raisons sur lesquelles on ne s'attardera pas ici – les critiques semblent singulièrement pointilleux à l'égard de l'omission des variables de type compétences innées, on pourrait tout autant s'inquiéter de la non-prise en compte d'autres variables également cruciales dans l'accès aux salaires élevés, à savoir celles qui traduisent le capital social (relations individuelles ou familiales). Plus fondamentalement, ce qui compte est la capacité d'un individu à convertir certaines caractéristiques (dont des compétences linguistiques) en revenu supplémentaire, puisque cela peut donner lieu à un biais d'auto-sélection : ceux qui apprennent les langues étrangères sont peut-être précisément ceux qui ont la plus grande capacité à opérer une telle conversion, et la rentabilité apparente des compétences linguistiques serait alors plutôt à mettre, ne serait-ce qu'en partie, au compte de cette capacité de conversion.

Ces critiques sont largement fondées. Certes, on notera aussi qu'elles sont à géométrie variable, ce qui trahit peut-être une certaine résistance idéologique, parmi les économistes, à l'idée même que diverses langues étrangères, souvent *non dominantes* sur les marchés du travail d'un monde globalisé, puissent avoir quelque pertinence économique. Il reste que les estimations sont

améliorables, que ce soit en appliquant des techniques économétriques plus avancées permettant sinon d'éliminer, du moins de réduire un éventuel biais d'auto-sélection, ou en tenant compte d'une palette plus large de variables de contrôle. Il vaut cependant la peine de revenir sur la question de la causalité : peut-on dire que les compétences linguistiques sont effectivement à la *source* d'une productivité plus élevée – toutes autres choses égales par ailleurs – et qu'elles *expliqueraient* donc des revenus du travail plus élevés ?

Cette question nous ramène à l'une des interrogations fondamentales de la théorie de la production : en dernière analyse, on ne sait pas vraiment *comment* la valeur apparaît, et on n'observe que la trace de cette apparition de valeur, comme le résume la fig. 2 :

Fig. 2: Compétences en langues étrangères (CLE) et processus de production



Source : Grin, Sfreddo et Vaillancourt (2010 : 57).

Dans le tableau 1, qui porte sur les différentiels bruts, nous avons donc traité le premier niveau de relation décrit dans cette fig. 2 ; dans les tableaux 2 et 3, qui portent sur les différentiels nets, nous avons traité le second niveau ; mais il subsiste un niveau plus profond, qui est celui des mécanismes par lesquels les compétences influencent les processus de production, donnant ainsi lieu à l'apparition de valeur, et identifiant – enfin – l'existence d'un lien de causalité.

Pour s'en assurer, la seule solution est d'aller examiner de très près la réalité des processus de production, et de voir comment les compétences linguistiques sont mises en œuvre dans l'activité productive effective d'un agent économique en situation réelle. On touche là aux limites de l'analyse quantitative, qui doit pouvoir s'appuyer sur l'analyse qualitative – tout comme,

réciroquement, l'analyse qualitative doit pouvoir être transposée au plan quantitatif si elle veut se prévaloir d'une portée plus générale.

En attendant, on peut se rabattre sur tout un éventail d'indices convergents, issus d'observations rapprochées (réalisées en général dans divers courants de la linguistique appliquée ; cf. par ex. Lüdi, Höchle et Yanaprasart, 2013) de l'usage des langues en contexte professionnel ou d'enquêtes à vocation principalement sociolinguistique. Ces dernières (Andres *et al.*, 2005 en Suisse; Mettewie, 2008 dans la région Bruxelles-Capitale ; DGLFLF, 2008 et 2009 pour la France) montrent que les entreprises déclarent manquer de compétences en langues étrangères et sont en outre capables de rapporter ces manques à des problèmes précis : retards ou autres insuffisances dans l'exécution des commandes, pertes de contrats faute de compétences linguistiques et culturelles suffisantes dans l'entreprise, etc. On peut donc supposer que l'importance des compétences linguistiques pour la création de valeur (le niveau « profond » de la fig. 2) tient précisément à ces phénomènes. À tout le moins, ces résultats tendent à confirmer, s'il en était besoin, ce que le bon sens suggère dès le départ, à savoir que des compétences en langues étrangères contribuent à la création de valeur. Dès lors, l'idée d'un lien de causalité allant de ces compétences au revenu de travail revêt une très forte plausibilité.

4. Prolongements : approches alternatives, aspects macroéconomiques et valeur sociale

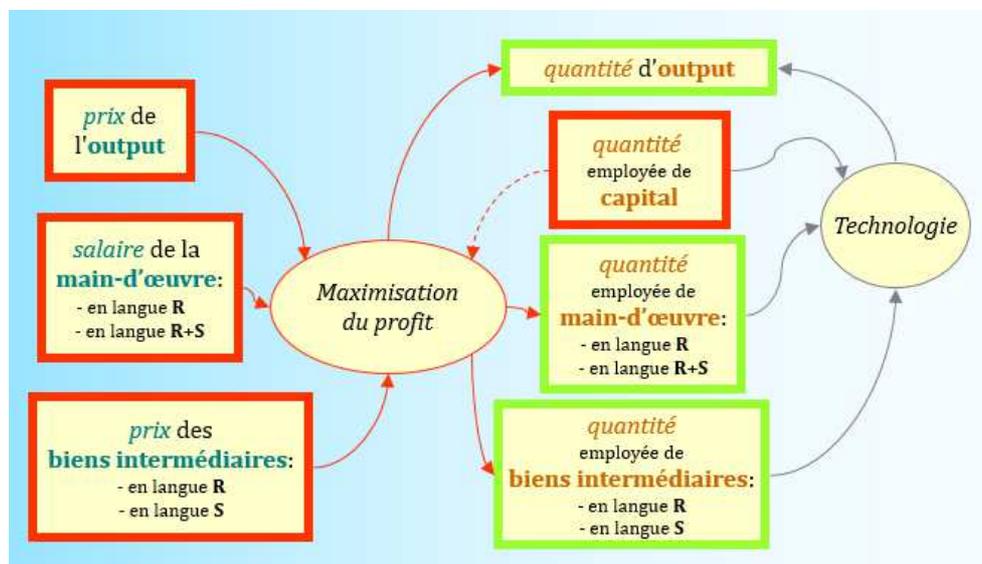
Nous venons d'établir qu'il est *extrêmement plausible* que les compétences linguistiques soient porteuses de valeur, car elles contribuent, dans l'exercice du travail humain, à créer des valeurs marchandes. Et pour cela, les employeurs les récompensent. En ceci, elles ressemblent à d'autres types de compétences (informatiques, techniques, relationnelles, etc.) dans lesquelles les agents peuvent décider d'investir. Cependant, l'approche présentée dans la section 3, qui est centrée sur les différentiels de revenu et puise sa justification théorique principale dans la théorie du capital humain, n'est pas la seule façon d'aborder la valeur des langues dans l'activité professionnelle. Nous envisageons donc ici quelques perspectives alternatives et quelques prolongements à cette approche dominante.

Accès à l'emploi et maintien en emploi

Tout en restant dans le cadre de la théorie du capital humain, on peut reconnaître que les avantages que confèrent des compétences linguistiques ne tiennent pas forcément qu'à des salaires plus attrayants. Ces compétences peuvent offrir d'autres avantages, tels qu'un accès plus facile à l'emploi, une probabilité plus faible (toutes autres choses égales par ailleurs) de perdre son emploi, et des périodes de chômage plus brèves. Mentionnons une étude sur données suisses auprès d'un échantillon représentatif de travailleurs, qui montre que les compétences linguistiques jouent un rôle d'assurance contre le licenciement.

Pour l'établir, il faut commencer par revisiter la théorie de la production, et définir cette dernière comme fonction non seulement des *inputs* de travail et de capital (comme dans la théorie fondamentale de la production enseignée dans les manuels), mais aussi comme fonction d'autres facteurs qui incorporent des spécificités linguistiques. Dans une deuxième étape, on peut reconstruire, à partir du prix de ces inputs, une fonction agrégée de coût ; puis, sur cette base, une fonction de profit, qui est celle que les entreprises cherchent à maximiser. La structure analytique correspondante (dont le détail algébrique est disponible dans l'annexe de Grin, Sfreddo et Vaillancourt, 2010), peut être résumée par la figure 3, où les variables exogènes apparaissent dans un cadre rouge et les variables endogènes – celles qui font l'objet d'un choix par l'entreprise dans le cadre d'une stratégie standard de maximisation du profit – dans un cadre vert.

Fig. 3 : Théorie de la production revisitée en modèle calculable



Source : d'après Grin, Sfreddo et Vaillancourt (2008).

Dans ce modèle, on distingue une langue localement dominante, *R*, et une langue étrangère, *S*. La main-d'œuvre peut donc être *unilingue R*, ou *bilingue R+S*. Les biens intermédiaires peuvent également être « marqués linguistiquement », en ceci que l'achat, à des fournisseurs, de ces biens intermédiaires peut dans certains cas être effectué en ne recourant qu'à la langue *R*, tandis que dans d'autres cas (notamment avec des fournisseurs étrangers), l'achat de ces biens exige de recourir à la langue *S*. Le capital est supposé non-marqué linguistiquement, et le modèle fait l'hypothèse qu'il est, du moins à court terme, engagé en quantité fixe. De fait, l'objectif poursuivi ici n'est pas de proposer une nouvelle théorie de la production, mais de voir comment cette théorie peut prendre en compte la diversité des profils linguistiques de la main-d'œuvre et des fournisseurs ; c'est pourquoi les seules variables de choix véritablement importantes, dans ce modèle, sont celles qui incorporent une dimension linguistique.

Plus généralement, l'originalité de ce modèle tient au fait qu'il permet une mise en rapport explicite, formelle et « calculable » (c'est-à-dire : se prêtant à l'estimation économétrique) des variables linguistiques avec les processus économiques apparaissant dans les fonctions de production, les fonctions de coût et les fonctions de profit.¹

Il permet notamment d'estimer des *élasticités*, c'est-à-dire des mesures de sensibilité du niveau d'une variable dépendante aux variations du niveau d'une variable indépendante. Il est intéressant, dans notre cas, de se demander comment évolue la demande de main-d'œuvre bilingue et unilingue quand les salaires moyens (c'est-à-dire le prix du travail) augmentent. De façon générale, on s'attend à ce que le renchérissement du travail entraîne une *baisse* de la demande, car les employeurs modifient leur technique de production afin de réduire leur recours à la main-d'œuvre, grâce à l'automatisation, à la sous-traitance, etc. On a donc calculé, à l'aide de données récoltées en Suisse, l'élasticité de la demande de main-d'œuvre bilingue (quelle que soit la paire de langue constituant leur « portefeuille » linguistique) et de la demande de main-d'œuvre unilingue par rapport aux variations du niveau moyen des salaires. Il en ressort que cette élasticité est de -1,74 parmi les unilingues, contre -0,74 parmi les bilingues. En d'autres termes, si le coût du travail augmente, par exemple, de 5%, la demande de main-d'œuvre unilingue diminuera, en moyenne, de 8,7% (car $1,74 \times 5\% = 8,7\%$), tandis que la demande de main-d'œuvre bilingue ne diminuera, en moyenne, que de 3,7% (car $0,74 \times 5\% = 3,7\%$). Donc en moyenne, les bilingues sont en tout cas deux fois moins susceptibles de perdre leur emploi que les unilingues lorsque les salaires augmentent.

Modèles alternatifs du marché du travail

Jusqu'ici, nous nous sommes placés dans le cadre néo-classique de la théorie du capital humain, selon laquelle les agents économiques sont rémunérés au prorata de leur contribution à la création de valeur ; cette contribution, à son tour, dépend du niveau de leur capital humain, lequel aura pu, quant à lui, avoir fait l'objet d'un investissement délibéré ; après tout, c'est bien ce raisonnement qui justifie l'investissement dans la formation.

Cependant, on peut aussi soutenir un tout autre point de vue, selon lequel ce qui est réellement utile s'apprend sur le lieu de travail, *on the job*. Dès lors, la formation aurait pour principale fonction de *signaler* à un employeur potentiel qu'on est quelqu'un de fiable, sérieux, capable d'effort et persévérant – donc, à ce titre, réellement susceptible de créer de la valeur pour l'entreprise. C'est ce qu'avance la théorie dite du « filtre » ou des « signaux ». Une approche assez voisine, dite « de compétition pour l'emploi » (*job competition model*) considère que l'acquisition de compétences sanctionnées par un diplôme sert essentiellement

¹ C'est précisément cette mise en rapport qui fait défaut dans de nombreux travaux sociolinguistiques parus récemment sous divers titres qui sont autant de variantes du diptyque « langue et économie ». Dans ces travaux, on s'intéresse sans doute aux pratiques linguistiques *dans un contexte* qu'on peut dire « économique », s'agissant de l'entreprise et plus généralement du monde du travail, mais où aucune variable économique n'est jamais mentionnée, et moins encore mise en relation avec ces pratiques linguistiques.

à gagner des rangs sur une échelle le long de laquelle les employeurs classent les candidats à un poste, augmentant ainsi la probabilité d'embauche.

Les données d'enquête sur l'utilisation des langues en entreprise sont compatibles avec ce genre d'interprétation (Grin, 1999). On constate, notamment chez les femmes, que la présence de compétences linguistiques donne lieu à des rémunérations plus élevées (comme on a pu le voir dans la section précédente), mais sans que cela soit nécessairement associé à une *utilisation* de ces compétences dans l'activité professionnelle ; ces dernières ne serviraient alors pas directement à la création de valeur, mais joueraient, du moins pour certaines catégories de la population, un rôle de filtre ou de signal.

Compétences en langues étrangères et produit intérieur brut (PIB)

Les résultats présentés dans la section 3 montrent qu'il est extrêmement plausible que les compétences linguistiques contribuent à la création de valeur. On peut se servir de ces résultats comme tremplin pour une réflexion plus macroéconomique : quelle est la contribution de ces compétences linguistiques à la création de valeur d'une économie dans son ensemble ? De la même manière qu'on peut décomposer le produit intérieur brut (PIB) d'un pays par secteur économique, par région, ou par facteur de production, quelle est la part spécifique des langues ?

Pour estimer cette part, comme les compétences linguistiques sont incorporées dans les individus (donc dans le facteur de production « travail »), il faut commencer par isoler un facteur de production « travail sans ses compétences en langues 2, 3, 4, etc. », puis raisonner par scénarios. Servons-nous ici à nouveau des données suisses. Si 20% des bilingues se voyaient subitement frappés d'amnésie linguistique, on peut estimer, sur la base des données disponibles (et en supposant que la production agrégée peut être décrite par une fonction de production générale, par exemple la fonction dite « translog »), qu'il s'ensuivrait une chute de 2% du PIB suisse. Pour imaginer ce qui se passerait en cas de disparition complète de ces compétences en langues 2, 3 ou 4, on peut – toujours dans une logique d'approximation – multiplier par cinq cet effet : cela donnerait lieu à une perte d'environ 10% du PIB, soit, en termes nominaux, quelque 63,5 milliards de francs pour l'année 2013, soit près de Fr. 8000 par habitant et par an.

On notera que ce type d'estimation repose sur l'hypothèse que la valeur ajoutée liée aux langues ne provient *que* des personnes disposant de compétences aux niveaux « bon » et « très bon ». Notre scénario de disparition soudaine de ces compétences revient donc à une sous-estimation de la contribution effective des langues au PIB, puisqu'elle omet la production rendue possible par des compétences « de base ».

Les taux de rendement sociaux

Une quatrième extension mérite d'être mentionnée ; il s'agit à nouveau d'une forme d'agrégation des résultats précédents, mais dans une logique assez différente, qui est celle des taux de rendement sociaux. On a vu que les compétences linguistiques sont associées à des rémunérations

plus élevées ; or celles-ci sont en partie acquises au cours de la scolarité. En d'autres termes, la société (notamment là où la scolarité est gratuite et obligatoire) consent un investissement pour l'acquisition des compétences linguistiques. Cet investissement, en fin de compte, est-il rentable, puisqu'il comporte nécessairement un certain coût, notamment sous forme de rémunération des professeurs de langues étrangères ?

La réponse à cette question s'appuie aussi sur la rentabilité individuelle des compétences linguistiques dans la vie professionnelle telle qu'estimée à la section 3. Les données permettent de calculer deux trajectoires de revenu au cours de la vie active (ces trajectoires sont appelées « profils âge-gain »), l'une pour les personnes ayant ces compétences, l'autre pour celles qui ne les ont pas. On peut donc associer, à chaque année de la vie active, un écart de revenu lié à la présence de ces compétences. Dans une première approche, la somme de ces écarts au cours d'une vie active indique le gain brut issu de ces compétences. Cependant, tous ces gains annuels ne se valent pas : ceux qui se dessinent dans un avenir très proche ont une probabilité plus élevée de matérialisation et de ce fait, ils pèsent davantage que ceux qui sont éloignés dans le temps. Par conséquent, on *actualise* ces gains annuels futurs en divisant chacun d'entre eux par un facteur d'actualisation. Celui-ci est donné par l'expression $(1+r)^k$, dans laquelle r représente un taux de préférence pour le présent, et k le nombre d'années d'éloignement dans le futur.² On fait donc la somme des différentiels *actualisés*, dont on déduit les dépenses engagées pour enseigner les compétences qui, en tant qu'elles accroissent la capacité à produire de la valeur, sont supposées être à la source de ces différentiels. Le résultat de l'opération est une *valeur actuelle nette* (VAN). Celle-ci dépend, bien entendu, du taux r de préférence pour le présent que l'on aura choisi. De tous les taux possibles, il en existe un – appelons-le r^* – tel que VAN=0 ; c'est le taux auquel il faut pouvoir financer l'investissement pour que le coût et les bénéfices s'équilibrent exactement. Ce taux, dit *taux de rendement interne* (TRI), représente la rentabilité de l'investissement dans une logique purement financière. En ceci, il est comparable aux taux de rendement de tout investissement financier.

Ce genre d'estimations est rare, car il requiert, outre des données sur les compétences linguistiques, le revenu du travail, l'âge et le niveau de formation, ainsi que des informations sur les dépenses engagées pour l'enseignement des langues, notamment par les pouvoirs publics en tant qu'émanation de la société dans son ensemble, car c'est à cette condition qu'on peut parler de taux de rendement *sociaux*. Or la comptabilité scolaire ne fournit justement pas, en règle générale, d'estimation des dépenses du système *par matière* permettant d'isoler le coût de matières telles que « les langues étrangères ». Ce type d'estimation a cependant été fourni pour les vingt-six cantons suisses (Grin et Sfreddo, 1997) et pour la France (Grin, 2005) ; il en ressort que sur les dépenses totales des systèmes publics d'enseignement qui offrent deux langues étrangères, il est assez standard que 10% environ soient consacrés à l'enseignement des langues étrangères. Et pour avoir une idée de l'engagement total de la société pour cet enseignement, il est logique d'y ajouter

² Si tous les flux ont lieu au cours de la période présente, $k=0$, et toute l'expression vaut 1. On reconnaît la procédure de l'*actualisation* et son utilisation standard en économie de l'éducation en vue d'estimer la rentabilité de la formation. Pour une présentation détaillée de la démarche dans le cas des différentiels de revenu associés aux compétences en langues étrangères, voir Grin (1999), chap. 9.

les montants investis par les entreprises et par les particuliers eux-mêmes, notamment dans le cadre de la formation continue (ou « apprentissage tout au long de la vie », *life-long learning*). Toutefois, ce n'est que pour la Suisse qu'on dispose également des chiffres permettant l'estimation des profils âge-gain, et ce n'est donc que pour ce pays qu'on a pu calculer des taux de rendement sociaux, qui sont présentés dans le tableau 4 :

Tableau 4: taux de rendement sociaux pour l'enseignement des langues étrangères hommes*, langue cible et région linguistique, suisse 1994-95, pourcentages

LANGUE ÉTRANGÈRE →	FRANÇAIS	ALLEMAND	ANGLAIS
RÉGION LINGUISTIQUE ↓			
Romandie (francophone)		6,5	4,7
Suisse alémanique (germanophone)	10,0		12,6
Tessin (italophone)	11,7	21,5	n.s.

Source: adapté de Grin (1999), chap. 9.

*: Les résultats présentés ici ne concernent que la portion masculine de l'échantillon pour les mêmes raisons que pour le tableau 3.

Les chiffres, qui pour l'essentiel de la population résidente s'échelonnent de 5% à 13% (en excluant les taux plus élevés qu'on observe dans le cas très particulier du Tessin, qui représente moins de 5% de la population suisse), donnent à penser que l'enseignement des langues étrangères est une bonne affaire pour la société – du moins dans le cas d'un pays plurilingue et très ouvert au commerce extérieur. On insistera sur le fait que contrairement à une idée répandue, ce n'est pas *que* pour l'anglais qu'il vaut la peine d'investir : les deux cases ombrées du tableau 4 montrent que l'apprentissage du français présente *pour la société* dans son ensemble une rentabilité – à peu près hors risque – sensiblement plus élevée que l'essentiel des placements sur les marchés financiers.

5. Quelles conséquences de politique linguistique ?

Comme elle se fait souvent taxer d'impérialisme, il n'est pas inutile de souligner que l'analyse économique n'a pas pour vocation de se substituer aux disciplines du langage pour analyser les processus langagiers en tant que tels, ni de dicter des orientations de politique linguistique. Un bilan de politique linguistique est nécessairement interdisciplinaire, et la valeur économique des langues sur le marché du travail ne constitue qu'une partie d'un tel bilan, même si c'en est une partie nécessaire. Il reste que l'économie des langues fournit un apport unique lorsqu'il s'agit de considérer les actes langagiers sous un angle non seulement strictement économique, mais aussi social et politique.

En effet, l'analyse économique permet d'aborder sous l'angle des politiques publiques les décisions que les sociétés peuvent être amenées à prendre en matière de langue ; elle donne les outils conceptuels ainsi que certaines des méthodes d'estimation permettant, dans le débat démocratique, de peser plus précisément le pour et le contre de différents scénarios de politique linguistique. Ceci aide à identifier, parmi les scénarios possibles, ceux qui sont les plus susceptibles

de contribuer au bien-être de la société. Ainsi, l'analyse économique aide à traiter les politiques linguistiques sous l'angle des politiques publiques, tout comme elle peut être utile dans la comparaison entre différentes options en matière d'infrastructures, de transports ou de santé.

L'examen de la valeur des langues dans la vie professionnelle – et tout particulièrement des langues autre que sa langue maternelle – montre, là où les données sont disponibles, que les compétences dans de relativement « grandes » langues, telles que le français, sont rémunératrices, et parfois très fortement. Quelques études montrent que des compétences en langues régionales ou minoritaires telles que le gallois (Henley et Jones, 2005) ou l'irlandais (Borooah, Dineen et Lynch, 2009) peuvent aussi dégager des différentiels de revenu positifs, à formation et expérience constantes. Il n'en va pas toujours ainsi : les données suisses (utilisées notamment dans les tableaux 3 et 4) suggèrent que les compétences en italien à titre de langue étrangère ou seconde n'ont aucun effet positif sur le revenu (Grin et Sfreddo, 1998).

L'intérêt principal de ces résultats – outre le fait de fournir un cadre analytique pour penser aux langues autrement qu'en termes culturels ou identitaires – est de battre en brèche certains clichés, notamment celui, fort tenace, selon lequel la langue anglaise constituerait le seul investissement linguistique qui vaille dans un monde globalisé. Les chiffres montrent que non : l'apprentissage du français est rentable pour les anglophones du Québec, tout comme il l'est pour les germanophones de Suisse. Du reste, le fait même de la diffusion de l'anglais (diffusion, au demeurant, fréquemment surestimée, notamment en Europe ; voir à ce propos Hamel, 2007 ; Gazzola et Grin, 2013) va principalement contribuer à banaliser les compétences dans cette langue. Or le succès professionnel s'assure précisément par la maîtrise de compétences que tout le monde n'a pas, et parmi les atouts relativement plus rares, on trouvera les compétences en langues autres que l'anglais.

En d'autres termes, la première leçon de politique linguistique qu'on peut tirer des résultats présentés dans ce chapitre est qu'il vaut la peine, pour les individus comme pour les sociétés, d'enseigner et d'apprendre les langues étrangères, et qu'il est économiquement sage de ne pas se limiter à une seule, si dominante soit-elle.

Notre cadre de réflexion nous permet toutefois d'aller un peu plus loin, ce qui s'avère utile pour mieux saisir les tenants et aboutissants de grands débats de société qui portent sur des questions linguistiques connexes, telles que celle de l'importance – ou non – de la diversité elle-même. En effet, notre faisceau convergent de résultats statistiquement robustes qui mettent en évidence la rentabilité des compétences linguistiques laisse ouverte la question suivante : et si cette rentabilité n'est qu'un accident lié à la diversité linguistique du monde ? Imaginons un monde linguistiquement uniforme : dans un tel cadre, il n'y aurait plus lieu, individuellement ou socialement, d'acquérir des compétences dans des langues diverses. Mais vivrions-nous mieux dans un monde uniforme ? Il est vrai que le seul fait que l'apprentissage des langues soit profitable *dans un monde multilingue* (parce que les compétences linguistiques sont associées à la création de valeur), ne signifie pas *ipso facto* que la diversité des langues soit *intrinsèquement* porteuse de

valeur. Mais il ne s'ensuit pas non plus, pour autant, que l'uniformité dégage, à titre net, plus de valeur que la diversité, et il serait hâtif de supposer que dans un hypothétique monde linguistiquement uniformisé, les compétences en diverses langues n'auraient d'autre valeur que sentimentale ou mémorielle.

On peut en effet établir un parallèle avec une série de concepts issus principalement de l'économie de l'environnement, qui permettent de mettre en évidence et de chiffrer la valeur que les agents attribuent à des « actifs » tels que la qualité de l'air et des eaux, la beauté des paysages, ou la survie de diverses espèces animales. Sous réserve d'une estimation empirique soigneuse de ces valeurs *non-marchandes* (cf. Section 2), on ne peut pas faire l'hypothèse que les agents n'accordent aucune valeur à la diversité linguistique, car il est fort probable qu'on ait affaire, en matière de langue comme en matière d'environnement, à ce qu'on appelle « échec de marché » : le libre jeu des forces du marché (lié notamment au caractère de « bien de réseau » que revêt toute langue) ne se traduit pas spontanément par un niveau de diversité optimal (Grin, 2003). Ceci suffit à justifier des politiques linguistiques de défense et de promotion de la diversité ; je reviens un peu plus bas sur leurs conséquences pratiques pour le français.

Cependant, il est un autre argument de nature foncièrement économique qui milite en faveur de l'engagement pour la diversité des langues. On peut en effet supposer que la diversité des langues constitue un atout pour la créativité et l'innovation, que cette diversité soit incorporée dans l'individu ou représentée au sein d'une équipe de travail. Nul n'est besoin d'affirmer que les langues *déterminent* notre expérience, comme le fait la célèbre hypothèse dite « Whorf-Sapir », du nom des deux linguistes qui l'ont popularisée dans les années 40 ; néanmoins, il est établi que les universaux cognitifs sont beaucoup plus rares qu'on ne le croit généralement, et que les langues que nous parlons nous amènent à *catégoriser le réel* d'une façon bien spécifique (Wierbicka, 2015). Par conséquent, la diversité des langues pourrait bien constituer un atout crucial pour conserver une pensée ouverte, condition nécessaire de la créativité et de l'innovation – avec la cascade d'effets étroitement économiques que cela comporte.

Ce détour du côté de la valeur « absolue » du multilinguisme (par opposition à sa valeur « contingente » ; cf. Grin, Sfreddo et Vaillancourt, 2010 : 52-54) nous ramène à l'une des questions soulevées dans la section 3, sur le mystère qui, en dernière analyse, continue à entourer la création de toute valeur. Si les bilingues sont mieux payés que les monolingues, s'ils semblent donc, toutes autres choses égales par ailleurs, créer *un peu plus* de valeur que ces derniers, c'est peut-être parce qu'ils sont moins enfermés dans une structure catégorielle. Cet argument du lien entre multilinguisme et créativité, bien que souvent avancé, conserve sans doute à l'heure actuelle un caractère spéculatif, mais c'est bien davantage le cas de l'argument opposé, aux termes duquel la productivité (dans une entreprise, dans la recherche fondamentale ou appliquée, etc.) bénéficierait forcément de l'uniformisation linguistique. Les données dont on dispose montrent au contraire qu'il est bien plus plausible que la valeur naisse de la diversité que de l'uniformité.

L'identification et l'estimation de la valeur des langues dans la vie professionnelle peuvent aussi déboucher sur d'autres conséquences de politique publique, par exemple des implications distributives. En effet, mis à part le montant des valeurs créées par le multilinguisme des individus ou des équipes de travail dont ils font partie, il se pose la question de la répartition des valeurs créées entre les individus d'une société – et, dans une société mondialisée, cette question se pose à l'échelle planétaire. Là aussi, toutefois, il est probable que la diversité soit une solution préférable à l'uniformité, qui concentre l'accès aux privilèges, au prestige et au pouvoir dans les mains d'une minorité, laquelle est, qui plus est, assez peu méritocratique, puisque c'est le privilège de la naissance (déjà reconnu, en son temps, par l'homme d'affaires anglais Cecil Rhodes) qui définit cet accès (Grin, 2004). Et ce n'est pas le moindre des paradoxes que des auteurs activement impliqués dans des projets politiques d'inspiration sociale-démocrate à visée égalitariste recommandent aussi la promotion planétaire de l'anglais (pour une critique de ces auteurs, voir Barbier, 2012; May, 2015).

L'affirmation de la valeur du français dépasse donc la question de la rémunération des compétences en français sur le marché du travail. Certes, comme on l'a vu plus haut en raisonnant sur le plan *allocatif*, les résultats économétriques suggèrent que cette valeur est substantielle : non seulement le multilinguisme constitue, en toute plausibilité, un investissement profitable, mais il est aussi probable que l'apprentissage de la langue française, en tant que composante du multilinguisme, le soit aussi. En même temps, l'engagement pour le multilinguisme et les langues qui le composent présente des justifications *distributives* : la diversité et la multipolarité du monde contribuent sans doute à la justice sociale.

Références

- Andres, M., Korn, K., Barjak, F., Glas, A., Leukens, A., et Niederer, R. (2005), *Fremdsprachen in Schweizer Betrieben*. Olten: Fachhochschule Nordwestschweiz, <http://www.fhnw.ch/wirtschaft/pmo/forschung/publikationen/fremdsprachen-in-schweizerbetrieben.pdf>.
- Barbier, J-C. (2012), "Une seule bannière linguistique pour une justice globale", recension de *Linguistic Justice for Europe and for the World*, Philippe Van Parijs. *Revue française de science politique* 62 (3). 469-71.
- Becker, G. (1964), *Human Capital*. New York: Columbia University Press.
- Borooah, V., Donal D., et Lynch, N. (2009), *Language and occupational status: linguistic elitism in the Irish labour market*. Dublin: Economic and Social Research Institute.
- Délégation générale à la langue française et aux langues de France (DGLFLF), (2008), *Le français, une langue pour l'entreprise*. Paris : Ministère de la Culture et de la Communication.
- Délégation générale à la langue française et aux langues de France (DGLFLF), (2009), *Multilinguisme, compétitivité économique et cohésion sociale*. Paris : Ministère de la Culture et de la Communication.
- Gazzola, M. et Grin, F. (2013), "Is ELF more efficient and fair than translation? An evaluation of the EU's multilingual regime", *International Journal of Applied Linguistics* 23 (1), 93-107.

- Gazzola, M. et Wickström, B.-A. (dir.), (2015), *The Economics of Language Policy*. Cambridge (MA)/London: MIT Press, *sous presse*.
- Ginsburgh, V. et Weber, S. (dir.), (2015), *The Palgrave Handbook of Economics and Language*, Basingstoke: Palgrave-Mac Millan, *sous presse*.
- Grin, F., (1999), *Compétences et récompenses : la valeur des langues en Suisse*. Fribourg: Éditions Universitaires Fribourg.
- Grin, F. (2003) "Economics and language planning", *Current Issues in Language Planning*, 4(1), 1-66.
- Grin, F. (2004), "L'anglais comme *lingua franca*: questions de coût et d'équité. Commentaire sur l'article de Philippe van Parijs", *Économie publique* 15, 33-41.
- Grin, F. (2005) *L'enseignement des langues étrangères comme politique publique*. Rapport au Haut Conseil de l'évaluation de l'école, Ministère de l'éducation nationale, Paris, <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/054000678/>.
- Grin, F. (2015), "Fifty years of economics in language policy", dans Gazzola, M., et Wickström, B.-A. (dir.), *The Economics of Language Policy*. Cambridge (MA)/London: MIT Press, *sous presse*.
- Grin, F., Gazzola, M., et Wickström, B.-A. (2015), "A concise bibliography of language economics", dans Gazzola, M., et Wickström, B.-A. (dir.), *The Economics of Language Policy*. Cambridge (MA)/London: MIT Press, *sous presse*.
- Grin, F. et Sfreddo, C., (1997), *Dépenses publiques pour l'enseignement des langues secondes en Suisse*. Aarau: Centre suisse de recherche en éducation / Schweizerische Koordinationsstelle für Bildungsforschung.
- Grin, F., et Sfreddo, C., (1998) "Language-Based Earnings Differentials on the Swiss Labour Market: Is Italian a Liability?", *International Journal of Manpower* 19(7), 520-532.
- Grin, F., Sfreddo, C., et Vaillancourt, F. (2008), *Langues étrangères dans l'activité professionnelle*, Rapport au Fonds national de la recherche scientifique, Programme national de recherche 56 ("Multilinguisme et compétences linguistiques en Suisse". Berne/Genève, <http://www.unige.ch/traduction-interpretation/recherches/groupe/elf/recherche-activite/LEAP/LEAP-RF-7logos.pdf>).
- Grin, F., Sfreddo, C., et Vaillancourt, F. (2010), *The Economics of the Multilingual Workplace*. New York: Routledge.
- Grin, F., et Vaillancourt, F. (1997), "The Economics of Multilingualism: Overview of the Literature and Analytical Framework", dans Grabe, W. (dir.), *Multilingualism and Multilingual Communities* (ARAL XVII). Cambridge [MA.]: Cambridge University Press, 43-65.
- Hamel, R.E. (2007), "The dominance of English in the international scientific periodical literature and the future of language use in science", *AILA Review* 20, 53-71.
- Henley, A., et Eleri, J. R. (2005), "Earnings and Linguistic Proficiency in a Bilingual Economy", *The Manchester School*, 73 (3), 300-320.
- Lemay, D. (2005), *La différenciation des revenus du travail en fonction des groupes linguistiques au Québec*, 2001. Thèse de maîtrise. Montréal: Université de Montréal.
- Lüdi, G., Höchle, K., et Yanaprasart, P. (2013), "Multilingualism and diversity management in companies", dans Berthoud, A.-C., Grin, F. et Lüdi, G. (dir.), *Exploring the Dynamics of Multilingualism*. Amsterdam: John Benjamins, 59-82.
- Maslow, A. (1943), "A Theory of Human Motivation", *Psychological Review*, 50, 370-396.

- May, S. (2015), "The problem with English(es) and linguistic (in)justice. Addressing the limits of liberal egalitarian accounts of language", *Critical Review of International Social and Political Philosophy*, 18 (2), 1-18.
- Mettwie, L. (2006), *Entreprises bruxelloises et langues étrangères*. Liège: Tweektaligheid in Beweging / Bilinguisme en mouvement.
<http://www.briobrusssel.be/assets/andere%20publicaties/rapporttibem.pdf>.
- Mincer, J. (1974), *Schooling, experience and earnings*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Vaillancourt, F. (1978), "Revenus et langues, Québec. 1961-1971", *Journal of Canadian Studies* 13, 63-69.
- Vaillancourt, F. (dir.), (1985), *Économie et langue*. Québec: Conseil de la langue française.
- Vaillancourt, F. (1996), "Language and socioeconomic status in Quebec: measurement, findings, determinants, and policy costs", *International Journal of the Sociology of Language*, 121: 69–92.
- Vaillancourt, F., Lemay, D., et Vaillancourt, L. (2007) "Laggards No More: The Changed Socioeconomic Status of Francophones in Quebec". *C.D. Howe Institute Backgrounder* No. 103 (Aug. 2007).
- van Parijs, P. (2011), *Linguistic Justice for Europe and for the World*. Oxford: Oxford University Press.
- Zhang, W., et Grenier, G. (2013), "How can language be linked to economics? A survey of two strands of research", *Language Problems and Language Planning*, 37 (3), 203-226.

“Sur quoi la fondera-t-il l'économie du monde qu'il veut gouverner? Sera-ce sur le caprice de chaque particulier? Quelle confusion! Sera-ce sur la justice? Il l'ignore.”

Pascal



Créée en 2003, la **Fondation pour les études et recherches sur le développement international** vise à favoriser la compréhension du développement économique international et des politiques qui l'influencent.



Contact

www.ferdi.fr

contact@ferdi.fr

+33 (0)4 73 17 75 30