

Thomas Piketty

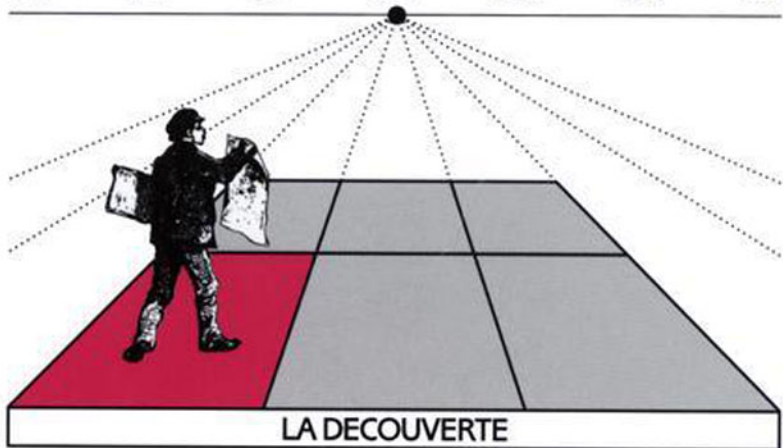
L'économie des inégalités

5^e édition

« Comment corriger les inégalités ?
Le livre de Thomas Piketty arrive à point
pour éclairer le débat. »

LE MONDE

R E P È R E S



Thomas Piketty

L'économie
des
inégalités

Cinquième édition

Éditions La Découverte
9 bis, rue Abel-Hovelacque
75013 Paris

Catalogage Électre-Bibliographie

PIKETTY Thomas

L'économie des inégalités. – 5^e éd. – Paris : La Découverte, 2004. – (Repères ; 216)
ISBN 2-7071-4291-3

Rameau : répartition (théorie économique)
 inégalité : aspect économique
Dewey : 339.1 : Macro-économie et sujets connexes.
 Distribution du revenu et de la richesse
Public concerné : Public motivé. Niveau universitaire

Le logo qui figure au dos de la couverture de ce livre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, tout particulièrement dans le domaine des sciences humaines et sociales, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, du présent ouvrage est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit d'envoyer vos nom et adresse aux Éditions La Découverte, 9 bis, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris. Vous recevrez gratuitement notre bulletin trimestriel **À la Découverte**. Vous pouvez également retrouver l'ensemble de notre catalogue et nous contacter sur notre site www.editionsladecouverte.fr.

© Éditions La Découverte & Syros, Paris, 1997, 1999, 2001, 2002.

© Éditions La Découverte, 2004.

Introduction

La question de l'inégalité et de la redistribution est au cœur du conflit politique. En caricaturant légèrement, on peut dire que le conflit central oppose traditionnellement les deux positions suivantes.

D'une part, la position libérale de droite nous dit que seules les forces de marché, l'initiative individuelle et la croissance de la productivité permettent véritablement d'améliorer dans le long terme les revenus et les conditions de vie et, en particulier, celles des plus défavorisés, et donc que l'action publique de redistribution, outre qu'elle doit être de taille modérée, doit de toute façon se limiter à des outils interférant le moins possible avec ce mécanisme vertueux, comme par exemple le système intégré de prélèvements et de transferts (l'impôt négatif) de Milton Friedman [1962]*.

D'autre part, la position traditionnelle de gauche, héritée des théoriciens socialistes du XIX^e siècle et de la pratique syndicale, nous dit que seules les luttes sociales et politiques peuvent permettre d'alléger la misère des plus démunis produite par le système capitaliste, et que l'action publique de redistribution doit au contraire pénétrer au cœur du processus de production pour remettre en cause la façon dont les forces de marché déterminent les profits appropriés par les détenteurs de capitaux ainsi que les inégalités entre salariés, par exemple en nationalisant les moyens de production ou en fixant des grilles de salaires contraignantes, et non se contenter de faire payer des impôts pour financer des transferts fiscaux.

Ce conflit droite/gauche montre tout d'abord que les désaccords sur la forme concrète et l'opportunité d'une action publique

* Les références entre crochets renvoient à la bibliographie en fin d'ouvrage.

de redistribution ne sont pas nécessairement dus à des principes contradictoires de justice sociale, mais plutôt à des analyses contradictoires des mécanismes économiques et sociaux qui produisent les inégalités. Il existe en effet un certain consensus sur plusieurs principes fondamentaux de justice sociale : si l'inégalité est due, au moins en partie, à des facteurs que les individus ne contrôlent pas, comme l'inégalité des dotations initiales transmises par la famille ou par la bonne fortune, ce dont les individus concernés ne peuvent être tenus pour responsables, alors il est juste que l'État cherche à améliorer de la façon la plus efficace possible le sort des personnes les plus défavorisées, c'est-à-dire de celles qui ont eu à faire face aux facteurs non contrôlables les plus défavorables. Les théories modernes de la justice sociale ont exprimé cette idée sous la forme du principe du « maximin », selon lequel la société juste doit maximiser des opportunités et conditions de vie minimales offertes par le système social, principe formellement introduit par Serge-Christophe Kolm [1971] et John Rawls [1972], mais on la retrouve sous des formes plus ou moins explicites beaucoup plus anciennes, comme par exemple avec la notion traditionnelle selon laquelle des droits égaux aussi étendus que possible doivent être garantis à tous, notion très largement acceptée à un niveau théorique. Le véritable conflit porte souvent davantage sur la façon la plus efficace de faire progresser réellement les conditions de vie des plus défavorisés et sur l'étendue des droits qu'il est possible d'accorder à tous que sur les principes abstraits de justice sociale.

Seule une analyse minutieuse des mécanismes socio-économiques qui produisent l'inégalité pourrait donc permettre d'accorder leur part de vérité à ces deux visions extrêmes de la redistribution, et peut-être de contribuer ainsi à la mise en place d'une redistribution plus juste et plus efficace. L'objectif de ce livre est de présenter l'état présent des connaissances qui permettent de progresser dans cette direction.

L'exemple de ce conflit droite/gauche montre notamment l'importance de l'opposition entre différents types de redistribution, différents outils de la redistribution. Faut-il laisser le marché et son système de prix opérer librement et se contenter de redistribuer au moyen d'impôts et de transferts fiscaux, ou faut-il tenter de modifier structurellement la façon dont les forces de marché produisent l'inégalité ? Dans le langage des économistes, cette opposition correspond à la distinction entre la redistribution pure et la redistribution efficace. La première est adaptée aux situations où l'équilibre de marché est certes efficace au sens de Pareto, c'est-à-dire où il est impossible de réorganiser la production et

l'allocation des ressources de manière que tout le monde y gagne, mais où des considérations de pure justice sociale exigent une redistribution des individus les mieux dotés vers ceux qui le sont moins. La seconde correspond aux situations où des imperfections du marché impliquent l'existence d'interventions directes dans le processus de production permettant à la fois d'améliorer l'efficacité parétienne de l'allocation des ressources et l'équité de leur distribution.

Dans la pratique du conflit politique contemporain, cette opposition entre redistribution pure et redistribution efficace s'est souvent confondue avec l'opposition entre une redistribution d'ampleur modérée et une redistribution plus ambitieuse. Ce conflit droite/gauche traditionnel s'est cependant compliqué au fil du temps, par exemple depuis que certains à gauche prônent l'instauration d'un « revenu minimum de citoyenneté », accordé à tous, financé par l'impôt et n'interférant pas directement avec le jeu du marché, différant de l'impôt négatif de Friedman uniquement par son ampleur. En général, la question des outils de la redistribution ne se confond donc pas nécessairement avec la question de l'ampleur de la redistribution. Ce livre s'attachera à montrer que ces deux questions gagnent à être traitées de façon distincte, car en général elles mettent en jeu des considérations et des réponses distinctes.

Afin de poursuivre cette exploration, il est utile de commencer par rappeler les quelques ordres de grandeur et évolutions historiques qui caractérisent l'inégalité contemporaine, ce qui permettra d'identifier les principaux faits que les théories de l'inégalité et de la redistribution doivent prendre en compte (chapitre I). Les deux chapitres suivants (chapitres II et III) présentent les principales analyses des mécanismes produisant les inégalités, en insistant à la fois sur l'enjeu politique des conflits intellectuels opposant les différentes théories et sur les faits observés ou observables permettant de les départager. Le chapitre II se penchera tout d'abord sur la question de l'inégalité capital/travail, inégalité fondamentale qui a profondément marqué l'analyse de la question sociale depuis le XIX^e siècle. Le chapitre III traitera ensuite la question de l'inégalité des revenus du travail eux-mêmes, qui est peut-être devenue la question centrale de l'inégalité contemporaine, à moins qu'elle ne l'ait toujours été. Une fois ces enseignements rassemblés, il sera possible de reprendre et d'approfondir la question essentielle, celle des conditions et des outils de la redistribution (chapitre IV). Une attention particulière sera accordée à l'inégalité et à la redistribution en France, même si la relative pauvreté des informations et

études disponibles, qui contraste singulièrement avec l'importance accordée au chômage, à la fracture sociale, etc. dans le débat public français des années quatre-vingt-dix, nous obligera parfois à devoir se contenter d'utiliser des études portant sur d'autres pays, et notamment sur les États-Unis, pour illustrer, confirmer ou contredire les théories présentées.

I / La mesure des inégalités et de leur évolution

Quels sont les ordres de grandeur de l'inégalité contemporaine ? L'inégalité séparant les pauvres des riches dans un pays donné peut-elle se mesurer par un écart de revenu allant de 1 à 2, de 1 à 10 ou de 1 à 100 ? Comment ces écarts se comparent-ils avec les inégalités observées dans le temps et l'espace ? Ces écarts étaient-ils les mêmes en 1950, en 1900 ou en 1800 ? L'inégalité face au chômage est-elle devenue dans les pays occidentaux des années quatre-vingt-dix la principale inégalité ?

Les différents types de revenu

Quelles sont les différentes sources des revenus effectivement perçus par les ménages ? Le tableau I, ci-après, décompose les revenus des quelque 24 millions de ménages résidant en France en 2000 en termes de salaires, revenus des travailleurs indépendants (agriculteurs, commerçants, professions libérales...), retraites, autres revenus de transfert (allocations familiales, allocations chômage, RMI...), et revenus du patrimoine (dividendes, intérêts, loyers...).

Que nous apprend le tableau I ? Tout d'abord, 58,8 % du revenu total des ménages sont perçus sous forme de salaires. Si l'on y ajoute les 5,8 % constitués par les revenus des indépendants, on obtient près des deux tiers du revenu total pour les revenus dits d'activité. Ensuite, les revenus sociaux représentent plus de 30 % du total du revenu des ménages, dont plus des deux tiers pour les retraites. Enfin, les revenus du patrimoine des ménages ne représentent qu'environ 5 % de leur revenu total. Les revenus du capital sont cependant notoirement mal reportés par les ménages dans les

TABLEAU I. — LES DIFFÉRENTS TYPES DE REVENUS
PERÇUS PAR LES MÉNAGES EN FRANCE EN 2000

	Salaires	Indépendants	Retraites	Transferts	Patrimoine
Moyenne	58,8	5,8	21,3	9,5	4,6
D1	17,9	1,7	43,2	34,2	3,1
D2	30,0	2,3	44,6	20,7	2,4
D3	38,3	2,9	40,8	15,1	2,9
D4	44,3	2,7	35,7	14,3	3,1
D5	50,6	2,6	28,9	14,6	3,4
D6	58,4	3,6	22,0	12,4	3,6
D7	63,3	3,4	19,8	10,4	3,2
D8	66,5	3,3	18,7	7,6	3,9
D9	68,6	4,6	16,6	5,6	4,6
P90-P95	70,2	7,0	13,4	4,1	5,3
P95-P100	63,6	16,4	8,4	2,9	8,8

Lecture : « D1 » représente les 10 % des ménages les plus pauvres, « D2 » les 10 % suivants, et ainsi de suite. « P95-P100 » représente les 5 % des ménages les plus riches, et « P90-P95 » les 5 % précédents. Les salaires représentent en moyenne 58,8 % du revenu total perçu par l'ensemble des ménages. Ils représentent en moyenne 17,9 % des revenus perçus par les 10 % des ménages les plus pauvres, 30,0 % pour les 10 % suivants, et 63,6 % pour les 5 % les plus riches.

Notes : les revenus des indépendants comprennent les bénéficiaires agricoles, les bénéficiaires industriels et commerciaux et les bénéficiaires non commerciaux. Les transferts comprennent les allocations familiales, les allocations chômage, le RMI... Les revenus du capital perçus par les ménages, ou revenus du patrimoine des ménages, comprennent les dividendes d'actions, les intérêts, les loyers. Tous les revenus sont nets de cotisations sociales et de CSG/RDS.

Source : enquête « Budget de famille 2000 », INSEE (calculs de l'auteur).

enquêtes sur les revenus. La comptabilité nationale, en se fondant sur les chiffres fournis par les entreprises et le système bancaire sur les dividendes et intérêts versés, aboutit à une estimation haute de la part des revenus du capital dans le revenu total des ménages de l'ordre de 10 % [INSEE, 1996b, p. 26-29]. Quoi qu'il en soit, toutes les sources concordent pour conclure que les revenus d'activité représentent au moins six ou sept fois plus d'argent que les revenus du capital perçus par les ménages. Il s'agit là d'une caractéristique générale de la répartition des revenus dans tous les pays occidentaux [Atkinson *et al.*, 1995, p. 101]. Ce chiffre de 5 % ou 10 % sous-estime cependant l'importance des revenus du capital pour l'économie et la société dans son ensemble, car une partie importante du revenu du capital des entreprises n'est pas distribuée aux ménages qui les possèdent (*cf.* chapitre II, p. 41-42).

L'importance des différents types de revenus n'est évidemment pas la même suivant que l'on est riche ou pauvre. Afin de distin-

guer les différents groupes de revenu, il est utile d'utiliser la notion de décile : le premier décile d'une répartition, noté D1 sur le tableau I, regroupe les 10 % des ménages qui ont le revenu le plus bas ; le deuxième décile, noté D2, représente les 10 % suivants, et ainsi de suite jusqu'au dixième décile, noté D10, qui représente les 10 % les plus riches. Pour affiner la description, on a également recours à la notion de centile : le premier centile regroupe les 1 % les plus pauvres, et ainsi de suite jusqu'au centième centile. Ces notions définissent des sous-groupes de la population — soit 2,4 millions de ménages par décile et 240 000 ménages par centile pour le cas de la France de 2000 — dont on peut par exemple calculer le revenu moyen, et ne doivent donc pas être confondues avec la notion de limite de revenu séparant deux groupes de revenu, qui sera notée en utilisant la lettre P : P10 représente par exemple la limite supérieure de revenu en dessous de laquelle se trouvent 10 % des ménages, P90 la limite supérieure en dessous de laquelle se trouvent 90 % des ménages, et ainsi de suite. Sur le tableau I, P90-P95 représente l'ensemble des ménages situés entre la limite supérieure du 90^e centile et la limite supérieure du 95^e centile, c'est-à-dire la première moitié du dixième décile, alors que P95-P100 représente la seconde moitié du dixième décile, c'est-à-dire les 5 centiles les plus riches.

Le tableau I montre que les ménages de D1 sont pour l'essentiel des petits retraités et des chômeurs : les salaires qu'ils perçoivent représentent en moyenne moins de 18 % de leur revenu, contre près de 80 % pour les revenus sociaux. La part des salaires dans le revenu total augmente avec le revenu, à mesure que les retraités et les chômeurs se font plus rares, avant de redescendre légèrement pour les 5 % des ménages les plus riches (P95-P100), dont une partie importante du revenu est constituée de revenus du patrimoine et surtout de revenus d'activité non salariaux. Ces revenus d'activité non salariaux ont une nature intermédiaire entre revenus du travail et revenus du capital, car ils rémunèrent à la fois le travail de l'agriculteur, du médecin, du commerçant et le capital investi par ces derniers. Les revenus salariaux continuent cependant de représenter une part très importante du revenu total des ménages très aisés : les 5 % des ménages les plus riches reçoivent beaucoup plus de salaires que de revenus du patrimoine, quelle que soit l'estimation adoptée. Il faudrait remonter encore plus haut dans la hiérarchie des revenus pour que les salaires cessent d'être majoritaires [cf. Piketty, 2001].

L'inégalité des salaires

Comment les salaires, qui représentent de très loin la plus importante source de revenu des ménages, sont-ils répartis ? Le tableau II décrit l'inégalité des salaires parmi les salariés à plein temps du secteur privé en France en 2000, soit environ 12,7 millions de personnes.

TABLEAU II. — L'INÉGALITÉ DES SALAIRES EN FRANCE EN 2000

	<i>Salaires mensuels en euros</i>		
<i>Moyenne</i>	1 700		
D1	890	900	P10
D2	1 000		
D3	1 110		
D4	1 210		
D5	1 310	1 400	P50
D6	1 450		
D7	1 620		
D8	1 860		
D9	2 340	2 720	P90
D10	4 030		

Lecture : « D1 » représente les 10 % des salariés les moins bien payés, « D2 » les 10 % suivants, et ainsi de suite. P10 est la limite de salaire séparant D1 et D2, « P50 » la limite de salaire séparant D5 et D6, « P90 » la limite de salaire séparant D9 et D10. Les 10 % des salariés les moins bien payés gagnent tous moins de 900 € par mois et gagnent en moyenne 890 €, alors que les 10 % les mieux payés gagnent tous plus de 2 720 € et gagnent en moyenne 4 030 €.

Notes : salaires mensuels hors primes, nets de cotisations sociales et de CSG/RDS, pour les salariés à plein temps du secteur privé.

Source : DADS, INSEE [2002, p. 10].

Les 10 % des salariés les moins bien rémunérés sont tous payés aux alentours du SMIC, soit un salaire moyen de 890 euros nets en 2000 pour D1. Le salaire médian, qui est défini comme le salaire en dessous duquel se trouvent 50 % des salariés, noté P50, est de 1 400 euros. Il est supérieur au salaire moyen du cinquième décile des salaires, qui est égal à 1 310 euros, puisque le cinquième décile est constitué des salariés se trouvant entre P40 et P50. Il est surtout inférieur au salaire moyen, qui était de 1 700 euros en 2000, car la seconde moitié de la distribution des salaires est toujours beaucoup plus espacée que la première moitié, si bien que les très hauts salaires tirent toujours le salaire moyen au-delà du salaire médian.

D'ailleurs, les 10 % des salariés les mieux payés, qui gagnent tous au moins 2 720 euros par mois, ont un salaire moyen de 4 030 euros, soit près de deux fois plus que le salaire moyen des 10 % précédents (2 340 €).

Un indicateur pratique de l'inégalité totale des salaires est le rapport entre P90 et P10, c'est-à-dire entre la limite inférieure du dixième décile et la limite supérieure du premier décile. Dans le cas de l'inégalité des salaires en France en 2000, cet indicateur P90/P10 vaut 2 720/900 soit 3,0 : pour faire partie des 10 % les mieux payés il faut gagner au moins 3 fois plus que pour faire partie des 10 % les moins bien payés. Il ne faut pas confondre cet indicateur avec le rapport entre D10 et D1, c'est-à-dire entre le salaire moyen du dixième décile et le salaire moyen du premier décile, qui est par définition toujours plus élevé, et qui vaudrait ici 4 030/890, soit 4,5 : les 10 % les mieux payés en France gagnent en moyenne 4,5 fois plus que les 10 % les moins bien payés. Le tableau II permet également de calculer la part totale de la masse salariale reçue par les 10 % les mieux payés : puisque le salaire moyen de D10 est 2,37 fois plus élevé que le salaire moyen (4 030/1 700 = 2,37) et que les salariés de D10 représentent par définition 10 % du nombre total de salariés, cela signifie qu'ils reçoivent 23,7 % de la masse salariale totale.

D'autres indicateurs sont également utilisés afin de prendre en compte l'inégalité de l'ensemble de la répartition et pas seulement les écarts entre les déciles extrêmes, comme par exemple le coefficient de Gini ou les indicateurs de Theil et d'Atkinson (cf. [Morrisson, 1996, p. 81-96]). Les indicateurs de type interdéciles, c'est-à-dire P90/P10, D10/D1, P80/P20, etc., sont cependant de très loin les plus simples et les plus intuitifs. L'indicateur P90/P10 a le mérite d'être disponible de façon relativement fiable pour de nombreux pays, et sera donc souvent sollicité dans ce chapitre.

Pour avoir une vision plus complète des inégalités de salaires, il faudrait également prendre en compte les salaires du secteur public (État, collectivités locales, entreprises publiques). En France, les 4,1 millions de salariés à plein temps du secteur public ont un salaire moyen légèrement supérieur à celui du secteur privé, et la dispersion des salaires publics est sensiblement plus faible : par exemple, l'écart P90/P10 est de 2,6 dans la fonction publique d'État [INSEE, 1996d, p. 55].

Comparaisons internationales

Un tel écart de salaire de 1 à 3 environ entre P10 et P90 est-il typique de l'inégalité des salaires telle qu'elle se présente dans tous les pays ? Le tableau III donne la valeur de l'écart P90/P10 pour quatorze pays de l'OCDE en 1990.

TABLEAU III. — L'INÉGALITÉ DES SALAIRES
DANS L'OCDE EN 1990,
MESURÉE PAR LE RATIO P90/P10

Norvège	2,0	Portugal	2,7
Suède	2,1	Japon	2,8
Danemark	2,2	France	3,1
Pays-Bas	2,3	Royaume-Uni	3,4
Belgique	2,3	Autriche	3,5
Italie	2,4	Canada	4,4
Allemagne	2,5	États-Unis	4,5

Lecture : en Allemagne, pour faire partie des 10 % des salariés les mieux payés il faut gagner 2,5 fois plus que pour faire partie des 10 % des salariés les moins bien payés.

Source : OCDE [1993, p. 170-173] ; États-Unis : KATZ *et al.* [1995, fig. 1].

On voit que la France, dont l'écart de salaire était égal à 3,1 en 1990 d'après les données de l'OCDE, occupe une position moyenne entre l'Allemagne et les pays nordiques, d'une part, dont l'écart est généralement de l'ordre de 2,5 et peut descendre jusqu'à 2 en Norvège, 2,1 en Suède et 2 au Danemark, et les pays anglo-saxons, d'autre part, parmi lesquels l'écart P90/P10 atteint 3,4 au Royaume-Uni, 4,4 au Canada et 4,5 aux États-Unis. Pour l'ensemble des pays concernés, les chiffres du tableau III concernent seulement les salariés à plein temps. La précision est importante, car la prise en compte des salariés à temps partiel, soit 3,1 millions de salariés en France en 2000, conduit systématiquement à des écarts P90/P10 plus élevés. Par exemple, les chiffres de l'OCDE, qui dans le cas particulier des États-Unis intègrent tous les salariés intermittents ou à temps partiel, donnent un écart P90/P10 de 5,5 en 1990, alors que cet écart n'est que de 4,5 lorsque l'on ne prend en compte que les salariés à plein temps [Katz *et al.*, 1995, fig. 1 ; Lefranc, 1997, tabl. 1], comme l'OCDE le fait pour tous les autres pays [OCDE, 1993, p. 173]. Les écarts P90/P10 des salaires sont donc tous dans un intervalle allant environ de 2-2,5 à 4,5, ce qui est déjà considérable pour des pays qui sont à des niveaux de développement très similaires.

L'inégalité des revenus

Comment cette inégalité des salaires entre salariés se transcrit-elle en termes d'inégalités des revenus entre ménages ? L'opération est complexe, car il faut à la fois ajouter les revenus d'activité non salariaux des travailleurs indépendants (3 millions de personnes en France en 2000), les revenus et transferts sociaux, les revenus du patrimoine, puis appareiller les salariés, les non-salariés et leurs enfants pour former des ménages. Le tableau IV présente le résultat de ces opérations pour la France de 2000.

TABLEAU IV. — L'INÉGALITÉ DES REVENUS EN FRANCE EN 2000

	<i>Revenus mensuels en euros</i>		
<i>Moyenne</i>	2 280		
D1	540	790	P10
D2	930	1 070	P20
D3	1 190	1 330	P30
D4	1 480	1 610	P40
D5	1 760	1 920	P50
D6	2 080	2 240	P60
D7	2 430	2 630	P70
D8	2 880	3 150	P80
D9	3 570	4 090	P90
P90-P95	4 520	5 100	P95
P95-P100	7 270		

Lecture : cf. tableaux I et II. Les 10 % des ménages les plus pauvres ont un revenu inférieur à 790 € par mois, et ont en moyenne un revenu de 540 € ; les 5 % les plus riches ont un revenu supérieur à 5 100 € et un revenu moyen de 7 300 €.

Notes : revenus annuels divisés par 12, comprenant les salaires, les revenus des indépendants, les retraites, les transferts et les revenus du patrimoine. Revenus nets de cotisations sociales et de CSG/RDS, mais pas des autres impôts directs (IR, TH).

Source : enquête « Budget de famille 2000 », INSEE (calculs de l'auteur).

Le revenu mensuel moyen des ménages résidant en France est de 2 280 €, mais 10 % des ménages disposent de moins de 790 €, alors que 10 % des ménages gagnent plus de 4 090 €, soit un écart P90/P10 de 5,2 à comparer avec l'écart P90/P10 de 3,0 pour les salaires. Les 5 % des ménages les plus aisés, qui gagnent tous plus de 5 100 €, ont un revenu mensuel moyen de 7 270 €.

Le fait que l'inégalité des revenus entre ménages soit plus élevée que l'inégalité des salaires entre salariés est une régularité très générale, qui est aggravée dans le cas de la France de 2000 par

l'existence de nombreux ménages sans emploi, mais qui s'explique en général par d'autres facteurs.

Tout d'abord, les revenus d'activité non salariaux, et surtout les revenus du patrimoine, sont beaucoup plus inégalement répartis que les salaires. Typiquement, la part des revenus du patrimoine perçue par les 10 % des ménages les plus riches est de l'ordre de 50 % des revenus du patrimoine perçus par l'ensemble des ménages, tout comme d'ailleurs la part du patrimoine total possédée par les 10 % les plus riches, alors que la part de la masse salariale reçue par les 10 % des salariés les mieux rémunérés se situe suivant les pays entre 20 % et 30 % (23,7 % en France en 2000). La part des revenus du patrimoine dans le revenu total est cependant faible, et c'est pourquoi la part des revenus reçue par les 10 % des ménages les plus riches est seulement de 26 % du revenu total des ménages en France en 2000. Ces très fortes disparités de patrimoine, beaucoup plus fortes que les inégalités de salaire et de revenu, sont en outre beaucoup plus mal connues. On sait que l'inégalité des patrimoines ne s'explique pas seulement par l'inégalité des revenus présents et passés qui permettent de les constituer, mais également pour une large part — près de la moitié dans la France de 1992 selon Lollivier et Verger [1996] — par des différences de comportements d'épargne et d'accumulation qui ne peuvent être expliquées par l'inégalité des revenus. Ces difficultés particulières liées au patrimoine expliquent pourquoi la mesure des inégalités se limite souvent à l'inégalité des revenus et des salaires.

Mais la raison principale pour laquelle l'inégalité des revenus apparaît toujours sensiblement plus élevée que l'inégalité des salaires est totalement différente : cela vient du fait qu'une majorité des ménages à bas revenu sont des ménages touchant des petites retraites, ne comprenant souvent qu'un seul membre, alors que les ménages à haut revenu sont généralement des couples, souvent avec deux salaires et des enfants à charge. Si l'on calculait l'écart P90/P10 non pas pour les revenus des ménages, mais pour les revenus des ménages ajustés par la taille des ménages, afin de mesurer l'inégalité des niveaux de vie et non des revenus en tant que tels, alors on trouverait un écart de l'ordre de 4,3-4,4 et non de 5,2, suivant l'échelle d'ajustement, ou échelle d'équivalence, utilisée [INSEE, 1996b, p. 16]. Si l'on s'intéresse à l'inégalité des revenus effectivement disponibles pour les ménages, il faudrait également prendre en compte le rôle de l'impôt sur le revenu, ce que ne font pas les chiffres du tableau IV. Cela conduirait à diminuer l'écart P90/P10 d'environ 10 %, puisque l'impôt sur le revenu acquitté par un ménage ayant un revenu égal à P90,

c'est-à-dire 4 090 € par mois, est en moyenne de l'ordre de 10 % de son revenu, alors les ménages de P10 ne paient pas d'impôt sur le revenu (*cf.* [INSEE, 1995, p. 19] ; sur l'effet redistributif des prélèvements et des transferts, *cf.* chapitre IV). On aboutirait ainsi à un écart P90/P10 des revenus disponibles ajustés par la taille des ménages de l'ordre de 3,5-4, légèrement supérieur à celui de l'inégalité des salaires.

Comparaisons internationales

Comment un tel écart P90/P10 de 3,5-4 se compare-t-il à ce que l'on observe dans les autres pays ? Les comparaisons internationales sont malheureusement beaucoup plus difficiles à faire pour les revenus des ménages que pour les salaires : il est souvent difficile d'arriver à prendre en compte exactement les mêmes catégories de revenu dans tous les pays. Suite à un ambitieux projet de construction d'une base de données comparables pour différents pays, le « Luxembourg Income Study » (LIS), une étude internationale de l'inégalité des revenus a cependant été publiée en 1995, à la demande de l'OCDE [Atkinson *et al.*, 1995].

TABLEAU V. — L'INÉGALITÉ DES REVENUS DANS L'OCDE,
MESURÉE PAR LE RATIO P90/P10

Suède	2,7	Royaume-Uni	3,8
Belgique	2,8	Italie	4,0
Norvège	2,9	Canada	4,0
Allemagne	3,0	États-Unis	5,9
France	3,5		

Lecture : en Suède, pour faire partie des 10 % les plus aisés il faut gagner 2,7 fois plus que pour faire partie des 10 % les plus pauvres.

Notes : il s'agit du ratio P90/P10 pour les revenus disponibles ajustés par la taille des ménages (*cf.* ATKINSON *et al.* [1995]).

Années : 1984 (Allemagne, France), 1985 (Australie), 1986 (États-Unis, Italie, Norvège, Royaume-Uni), 1987 (Canada, Suède), 1988 (Belgique).

Source : LIS, ATKINSON, RAINWATER et SMEEDING [1995, p. 40].

Les écarts P90/P10 du tableau V sont des écarts de revenu disponible, c'est-à-dire une fois tous les impôts et transferts pris en compte, et ajustés par la taille des ménages. C'est pourquoi la France se voit attribuer un écart de 3,5, et non plus de 5,2 comme dans le tableau IV, à quoi s'ajoute le fait que l'étude de l'OCDE utilise des données d'origine fiscale de 1984 et non celles de l'enquête « Budget de famille » de 2000. On retrouve les mêmes

oppositions internationales que pour l'inégalité des salaires : les pays nordiques (Allemagne, Belgique, Suède, Norvège), dont les écarts de salaire étaient de l'ordre de 2-2,5, sont caractérisés par un écart de revenu d'environ 2,5-3, alors que les pays anglo-saxons, dont les écarts de salaire étaient de l'ordre de 3,5-4,5, ont des écarts de revenu de l'ordre de 4-5,5, avec à nouveau un record pour les États-Unis, de 5,9. La France occupe à nouveau une position intermédiaire.

Il est extrêmement difficile de comparer ces chiffres avec les quelques indicateurs disponibles de l'inégalité en vigueur en dehors des pays développés. Tout semble cependant indiquer une grande variété de situations : les pays sud-américains se distinguent par une inégalité supérieure aux pays occidentaux les plus inégalitaires, alors que la plupart des pays asiatiques, ainsi que les pays africains les moins développés, se caractérisent généralement par une inégalité des revenus égale ou inférieure à celle des pays occidentaux les moins inégalitaires (cf. [Morrisson, 1996, p. 145-172]). La comparaison est également difficile avec l'inégalité qui était en vigueur dans les pays communistes, du fait des très nombreux avantages en nature, difficiles à quantifier de façon monétaire. Les indicateurs disponibles semblent montrer des écarts de revenu réel très comparables à la moyenne des pays capitalistes, et généralement supérieurs aux écarts les plus faibles des pays capitalistes (cf. [ibid., p. 140]).

Les inégalités dans le temps et l'espace

Ces écarts de salaire ou de revenu de 1 à 3 ou de 1 à 4 entre la limite supérieure des 10 % les plus pauvres et la limite inférieure des 10 % les plus riches vivant au même moment dans un même pays sont-ils négligeables comparés à l'inégalité séparant un Occidental de 1990 d'un Occidental de 1900 ou d'un Indien de 1990 ? Le tableau VI indique les pouvoirs d'achat moyens d'un ouvrier et d'un cadre supérieur en France de 1870 à 1994, mesurés en francs de 1994, c'est-à-dire en prenant en compte l'évolution du coût de la vie.

Ces chiffres doivent évidemment être pris avec précaution : à mesure que l'on remonte dans le temps, l'idée même d'un indice synthétique du coût de la vie pose problème, tant les modes de consommation ont changé. Mais les ordres de grandeur peuvent être considérés comme significatifs : entre 1870 et 1994, le pouvoir

TABLEAU VI. — L'INÉGALITÉ DANS LE TEMPS EN FRANCE
ENTRE 1870 ET 1994

	<i>Ouvriers</i>	<i>Employés</i>	<i>Cadres moyens</i>	<i>Cadres supérieurs</i>
1870	960			4 360
1910	1 760			6 820
1950	2 200	2 615	3 740	7 330
1994	7 250	7 180	10 740	20 820

Lecture : pouvoir d'achat en francs 1994 des salaires nets moyens mensuels des différentes catégories socio-professionnelles.

Source : pour 1950 et 1994, DADS, INSEE [1996a, p. 44, 56]. Pour les salaires ouvriers de 1870 et 1910 : L'homme [1968, p. 46]. Raccord 1910-1950 effectué à partir des séries de Kuczynski pour les salaires et SGF pour les prix (INSEE [1994, p. 142, 152]). Écarts de salaire entre ouvriers et cadres supérieurs de 3,9 en 1910 et 4,6 en 1870, calculés à partir des écarts entre manœuvres, ouvriers qualifiés et cadres supérieurs de Morisson [1991, p. 154].

d'achat d'un ouvrier a été multiplié par 8 environ. Cette progression spectaculaire des niveaux de vie pendant le dernier siècle capitaliste a d'ailleurs été sensiblement la même dans tous les pays occidentaux. Par exemple, le salaire horaire ouvrier aux États-Unis a été multiplié par 11 entre 1870 et 1990, soit une augmentation moyenne d'environ 2 % par an (*cf.* [Duménil et Lévy, 1996, chap. 15]), ce qui correspond à peu près à l'augmentation en France, compte tenu de la diminution de la durée annuelle du travail.

Cet écart de 1 à 10 entre l'Occidental de 1870 et l'Occidental de 1990 est sensiblement équivalent, voire légèrement inférieur, à l'écart entre le revenu moyen d'un Chinois ou d'un Indien de 1990 et le revenu moyen d'un Occidental de 1990, d'après les meilleures estimations disponibles en matière de parité de pouvoir d'achat [Drèze et Sen, 1995, p. 213]. Les écarts en termes de PNB par habitant, qui sont souvent 4 ou 5 fois plus élevés, n'ont en effet pas beaucoup de sens, car ils sont exprimés au taux de change en vigueur avec les monnaies occidentales, ce qui mesure très mal les écarts réels de pouvoir d'achat. Un écart de 1 à 10 entre le niveau de vie moyen des pays les plus riches et le niveau de vie moyen des pays les plus pauvres est sans doute plus proche de la réalité.

Pour résumer, on peut dire que l'inégalité entre les 10 % les plus riches et les 10 % les plus pauvres d'un même pays, qui peut se mesurer par un écart P90/P10 de l'ordre de 3-4, est environ 2 à 3 fois inférieure à l'inégalité des niveaux de vie dans le temps entre la fin du XIX^e siècle et la fin du XX^e siècle et à l'inégalité dans l'espace entre les pays riches et les pays pauvres. Ces deux formes

d'inégalités ne sont donc pas incomparables, même si l'une est incontestablement plus élevée que l'autre.

L'évolution historique de l'inégalité

Ces écarts de 1 à 3-4 entre les riches et les pauvres d'un même pays, ou de 1 à 10 entre les pays riches et les pays pauvres, sont-ils appelés à rester les mêmes, à augmenter ou à diminuer ?

Pour Marx et les théoriciens socialistes du XIX^e siècle, même s'ils ne quantifiaient pas l'inégalité de cette façon-là, la réponse ne faisait guère de doute : la logique du système capitaliste est d'amplifier sans cesse l'inégalité entre deux classes sociales opposées, les prolétaires et les capitalistes, et ce aussi bien à l'intérieur des pays industrialisés qu'entre pays riches et pays pauvres. Ces prédictions ont été très vite contestées à l'intérieur même du courant socialiste. La thèse de la prolétarianisation ne tient pas, écrit Bernstein dès les années 1890, puisque l'on observe au contraire que la structure sociale se diversifie et que la richesse se diffuse dans des couches de plus en plus larges de la société.

Cependant, ce n'est qu'après la Seconde Guerre mondiale que l'on a pu véritablement mesurer que l'inégalité des salaires et des revenus avait diminué dans les pays occidentaux depuis le XIX^e siècle, à la suite de quoi de nouvelles prédictions furent formulées. La plus célèbre fut celle de Kuznets [1955] : selon Kuznets, l'inégalité est partout appelée à dessiner une courbe en \cap au cours du processus du développement, avec une première phase d'inégalités croissantes lors de l'industrialisation et de l'urbanisation des sociétés agricoles traditionnelles, suivie par une seconde phase de stabilisation, puis de diminution substantielle des inégalités. Ce mouvement de hausse des inégalités au XIX^e siècle, puis de baisse des inégalités depuis la seconde moitié du XIX^e siècle a été particulièrement bien étudié pour le cas du Royaume-Uni [Williamson, 1985] et des États-Unis [Williamson et Lindert, 1980]. Dans ce dernier cas, on observe par exemple que la part du patrimoine total possédée par les 10 % les plus riches est passée d'environ 50 % vers 1770 à un maximum d'environ 70 % à 80 % vers la fin du XIX^e siècle, avant de retrouver en 1970 un niveau de l'ordre de 50 %, typique de l'inégalité contemporaine des patrimoines. Les sources disponibles suggèrent que le même type de phénomène a eu lieu dans tous les pays occidentaux.

Les recherches les plus récentes menées sur la France et les États-Unis [Piketty, 2001 ; Piketty et Saez, 2003] montrent cepen-

dant que cette forte diminution des inégalités observée au cours du XX^e siècle n'est en aucune façon la conséquence d'un processus économique « naturel ». Cette réduction des inégalités concerne uniquement l'inégalité des patrimoines (la hiérarchie des salaires ne manifeste aucune tendance à la baisse sur longue période), et elle est due pour l'essentiel aux chocs subis au cours des années 1914-1945 par les détenteurs de patrimoines (guerres, inflation, crise des années 1930). La concentration des fortunes et des revenus du capital n'a par la suite jamais retrouvé le niveau astronomique qui était le sien à la veille de la première guerre mondiale. L'explication la plus vraisemblable met en jeu la révolution fiscale qui a marqué le XX^e siècle. L'impact de l'impôt progressif sur le revenu (créé en 1914) et de l'impôt progressif sur les successions (créé en 1901) sur l'accumulation et la reconstitution de patrimoines importants semble en effet avoir prévenu le retour à la société de rentiers du XIX^e siècle. Si les sociétés contemporaines sont devenues des sociétés de cadres, c'est-à-dire des sociétés où le haut de la distribution est dominé par des personnes vivant principalement des revenus de leur travail (et non plus par des personnes vivant principalement des revenus d'un capital accumulé dans le passé), c'est avant tout du fait de ces circonstances historiques et ces institutions particulières. Loin d'être la fin de l'histoire, la loi de Kuznets est le produit d'une histoire spécifique et réversible.

Des grandes lois historiques aux incertitudes

Mais c'est surtout la constatation, dans les années quatre-vingt, que l'inégalité avait recommencé à augmenter dans les pays occidentaux depuis les années soixante-dix qui a porté le coup fatal à l'idée d'une courbe en \cap reliant inexorablement développement et inégalité. Ce retournement de la courbe de Kuznets marque la fin des grandes lois historiques sur l'évolution des inégalités, au moins pour un certain temps, et incite à une analyse modeste et minutieuse des mécanismes complexes qui peuvent faire que l'inégalité augmente ou diminue à différents points du temps.

Le tableau VII décrit l'évolution de l'inégalité des salaires dans les pays occidentaux depuis 1970. L'inégalité n'a véritablement augmenté qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni, mais dans tous les pays l'inégalité des salaires a au minimum cessé de décroître pendant les années quatre-vingt. Cela distingue les pays occidentaux des pays moins développés, où aucune tendance de ce type n'a pu être détectée [Davis, 1992]. Aux États-Unis, l'augmentation

TABLEAU VII. — LA MONTÉE DES INÉGALITÉS SALARIALES
DEPUIS 1970, MESURÉE PAR LE RATIO P90/P10

	1970	1980	1990
Allemagne		2,5	2,5
États-Unis	3,2	3,8	4,5
France	3,7	3,2	3,2
Italie		2,3	2,5
Japon		2,5	2,8
Royaume-Uni	2,5	2,6	3,3
Suède	2,1	2,0	2,1

Lecture : aux États-Unis, pour faire partie des 10 % des salariés les mieux payés il fallait gagner 3,2 fois plus que pour faire partie des 10 % les moins bien payés en 1970, contre 4,5 fois plus en 1990.

Source : Allemagne, Italie, Japon, Suède : OCDE [1993, p. 170-173]. France : INSEE [1996a, p. 48]. États-Unis, Royaume-Uni : KATZ *et al.* [1995, fig. 1].

de l'écart P90/P10 entre les 10 % les moins bien payés et les 10 % les mieux payés a été d'environ 20 % entre 1970 et 1980, puis à nouveau d'environ 20 % entre 1980 et 1990, soit une augmentation totale de près de 50 % sur l'ensemble de la période, ce qui est considérable étant donné le rythme habituellement lent de déformation des inégalités salariales, et ce qui ramène les États-Unis au niveau d'inégalité salariale de l'entre-deux-guerres [Goldin et Margo, 1992]. Conséquence logique de cette évolution, l'inégalité des patrimoines, qui avait diminué jusqu'en 1970, semble avoir repris une courbe ascendante [Wolff, 1992].

Le cas du Royaume-Uni est très différent, puisque l'inégalité des salaires y était très faible en 1970, très proche des niveaux scandinaves, et qu'après avoir légèrement augmenté pendant la seconde moitié des années soixante-dix, l'écart P90/P10 a augmenté de près de 30 % entre 1980 et 1990, si bien que dans les années quatre-vingt-dix le Royaume-Uni avait rejoint les États-Unis dans le peloton de tête de l'inégalité. Dans les pays nordiques, l'inégalité est restée à ses niveaux antérieurs, avec des écarts P90/P10 de l'ordre de 2-2,5, malgré une légère tendance à l'augmentation. Le cas de la France est assez spécifique, puisque l'inégalité des salaires français était la plus élevée du monde occidental en 1970, avant de diminuer rapidement pendant les années soixante-dix et de se stabiliser pendant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, avec une très légère augmentation depuis 1983-1984, puisque l'écart P90/P10 avait atteint 3,1 en 1984 avant de remonter à 3,2 pendant la période 1984-1995

[INSEE, 1996a, p. 48]. Ce n'est donc que pendant les années soixante-dix que les salaires américains sont devenus plus inégalement répartis que les salaires français, alors que le Royaume-Uni a dû attendre la fin des années quatre-vingt et les années quatre-vingt-dix pour dépasser la France d'une courte tête au palmarès de l'inégalité (tableau VII). Même si le niveau d'inégalité de départ était sensiblement moins élevé, l'histoire italienne de l'inégalité salariale des années soixante-dix/quatre-vingt-dix est assez semblable à l'histoire française, puisque, après une diminution rapide dans les années soixante-dix et le début des années quatre-vingt, l'écart P90/P10 a commencé à augmenter depuis 1984 [Erickson et Ichino, 1995].

Des salaires aux revenus

Là encore, l'évolution des inégalités de revenu est moins bien mesurée que l'évolution des inégalités de salaire. Mais les données du « Luxembourg Income Study » permettent de décrire les grandes lignes d'évolution de l'indicateur P90/P10 de l'inégalité des revenus disponibles des ménages, ajustés par la taille des ménages [Atkinson *et al.*, 1995, p. 47]. Les pays dans lesquels l'inégalité des revenus a augmenté sont les pays où l'inégalité des salaires a augmenté : le ratio P90/P10 est ainsi passé de 4,9 à 5,9 aux États-Unis entre 1979 et 1986, et de 3,5 à 3,8 au Royaume-Uni. À l'inverse, les pays nordiques ont connu une augmentation modérée de l'inégalité, de 2,8 à 2,9 en Norvège et de 2,5 à 2,7 en Suède, à l'image du frémissement modéré de l'inégalité de leurs salaires. De même, en France, l'écart P90/P10 est resté stable à 3,5 depuis le début des années quatre-vingt, après une forte diminution pendant les années soixante-dix. Il est possible de détecter une légère tendance à l'augmentation de l'écart P90/P10 en France depuis le début des années quatre-vingt-dix, même si sa mesure statistique était encore en 1996 assez proche « des limites de la précision de la mesure » [INSEE, 1996b, p. 36-37]. Dans tous les pays occidentaux, le retournement par rapport à la période précédente est donc incontestable : l'inégalité des revenus a partout cessé de décroître dans les années quatre-vingt/quatre-vingt-dix, à l'image de l'inégalité des salaires, et elle a augmenté de façon sensible dans les pays où l'inégalité des salaires avait repris une tendance ascendante. La courbe de Kuznets est bien morte.

Cependant, il ne faudrait pas ramener toute l'évolution de l'inégalité des revenus à une simple traduction mécanique de l'évolution de l'inégalité des salaires, même si cette dernière est incontes-

tablement la force principale en jeu [Gottschalk, 1993]. Par exemple, près de la moitié de l'augmentation de l'inégalité des revenus des ménages américains entre 1970 et 1990 est en fait due à l'augmentation de la corrélation des revenus entre membres d'un même ménage, c'est-à-dire au fait que les revenus élevés se marient de plus en plus souvent à des revenus élevés, alors que les ménages les plus pauvres sont souvent des femmes seules avec des enfants à charge [Meyer, 1995]. Ensuite et surtout, les différents pays occidentaux ont fait évoluer la progressivité de leurs systèmes de prélèvements et de transferts de façons différentes depuis les années soixante-dix : alors que les politiques suivies par les États-Unis et le Royaume-Uni avaient tendance à aggraver l'augmentation de l'inégalité des salaires, ces politiques ont au contraire permis aux autres pays de limiter les dégâts. Une comparaison particulièrement frappante a souvent été faite entre les États-Unis et le Canada : alors que les marchés du travail et l'inégalité des salaires des deux pays évoluaient de façon similaire, le rapport P90/P10 des revenus des ménages est resté stable à environ 4 au Canada alors qu'il passait de 4,9 à 5,9 aux États-Unis [Atkinson *et al.*, 1995, p. 47]. Les facteurs d'explication sont complexes, mais une partie importante du phénomène s'explique par les différences de politiques fiscales et sociales suivies [Card et Freeman, 1993].

L'inégalité face à l'emploi

Plus généralement, il serait évidemment erroné de résumer l'évolution de l'inégalité dans un pays comme la France depuis la fin des années soixante-dix par des écarts de revenu et de salaire entre les 10 % les plus pauvres et les 10 % les plus riches à peu près constants. Si une relative stabilité des écarts de revenu disponible entre ménages a pu être obtenue dans de nombreux pays, et notamment en France, c'est uniquement parce que les transferts sociaux ont réussi à compenser à peu près la perte de revenu d'activité du nombre croissant de chômeurs. En l'absence de ces transferts (allocations chômage, RMI, etc.), l'évolution des inégalités de revenu aurait été la même que dans les pays anglo-saxons, malgré la stabilité des écarts de salaire : l'inégalité des revenus du travail entre personnes en âge de travailler, et non entre salariés effectivement employés, a augmenté considérablement en France depuis la fin des années soixante-dix, à un rythme comparable à celui des pays anglo-saxons [Bourguignon et Martinez, 1996]. Qu'elle prenne la forme de l'inégalité face à l'emploi ou de l'inégalité face

au salaire, l'inégalité réelle des revenus du travail a donc augmenté dans tous les pays occidentaux depuis les années soixante-dix.

Est-il vraiment possible de séparer aussi nettement les pays anglo-saxons, chez qui ce phénomène prendrait la forme de l'inégalité croissante face au salaire, des autres pays, où ce phénomène prendrait la forme de l'inégalité croissante face à l'emploi ? Les chiffres officiels le laisseraient à penser, puisqu'ils indiquent pour 1996 des taux de chômage de 5,6 % aux États-Unis et 7,5 % au Royaume-Uni, avec une tendance rapide à la baisse, contre 10,3 % en Allemagne, 12,1 % en Italie et 12,2 % en France (soit 3 millions de chômeurs pour une population active d'environ 25 millions de personnes incluant les salariés, les indépendants et les chômeurs) [OCDE, 1996, A24]. La forte croissance de la fin des années quatre-vingt-dix a conduit dans tous les pays à une diminution sensible des taux de chômage, sans véritablement remettre en cause ces écarts entre pays : en 2000, le taux de chômage est de 4 % aux États-Unis, et de 10 % en France [OCDE, 2000]. Le cas des pays scandinaves semble cependant échapper à cette classification, puisque l'inégalité des salaires n'a pas beaucoup augmenté et que les taux de chômage restent modérés (7,6 % en Suède en 1996, 6 % en 2000).

Le problème de ce type de comparaison est que la notion de « chômage » ne mesure qu'une partie du phénomène du sous-emploi. Par exemple, on observe aux États-Unis, depuis le début des années soixante-dix, un retrait important du marché du travail et de la population active officielle des populations les moins qualifiées, et cette évolution, comparée à celle des autres groupes de la population, s'explique entièrement par l'effondrement des bas salaires [Juhn *et al.*, 1991 ; Topel, 1993]. Un grand nombre de personnes en âge de travailler se retrouvent ainsi exclues du marché du travail, même si elles n'entrent pas dans les statistiques du chômage. Une manifestation extrême de cette évolution est l'impresionnante augmentation de la population carcérale. Il y avait en 1995 1,5 million de personnes incarcérées dans les prisons américaines, alors que ce chiffre était de 500 000 en 1980 et que les prévisions sont de 2,4 millions de personnes incarcérées pour l'an 2000 [Freeman, 1996]. Cet aspect du sous-emploi, oublié par les mesures officielles du chômage, est loin d'être purement anecdotique, puisque les 1,5 million de personnes en prison représentaient à elles seules près de 1,5 % de la population active américaine en 1995, alors que les 60 000 détenus de la France de 1995 représentaient moins de 0,3 % de la population active. Certes, il serait naïf de vouloir expliquer entièrement l'évolution de la délin-

quance aux États-Unis depuis 1970 simplement par l'évolution de l'inégalité des salaires. Mais il est bien évident qu'il est plus difficile d'être un prolétaire modèle dans l'Amérique de 1995 que dans l'Amérique de 1970, après que le salaire du dixième centile a chuté de près de 50 % comparé à celui du quatre-vingt-dixième centile.

Il pourrait donc être tentant de conclure que le sous-emploi véritable est en fait tout aussi élevé aux États-Unis que dans les pays européens touchés par le chômage. Cela serait cependant très exagéré, car ce phénomène de sous-emploi caché n'est malheureusement pas limité au cas américain : il prend d'autres formes en Europe, moins spectaculaires mais souvent plus massives, comme le suggère le fait que 67 % seulement des personnes en âge en travailler sont comptabilisées dans la population active en France en 1996, contre plus de 77 % aux États-Unis, 75 % au Royaume-Uni, et seulement 68 % en Allemagne et 60 % en Italie [OCDE, 1996, A22]. Cet indicateur, le taux de participation au marché du travail, est loin d'être parfait, car il met en jeu des phénomènes complexes, comme la participation des femmes et les retraites anticipées, mais il illustre cependant une certaine réalité. Par exemple, il est bien connu qu'il faut créer plus d'un emploi, souvent près de deux, pour faire baisser les chiffres du chômage d'un chômeur en France, car une partie des emplois créés seront en fait occupés par des personnes qui n'étaient pas comptabilisées dans la population active, mais qui étaient prêtes à entrer sur le marché du travail si des emplois adéquats se présentaient. Le temps partiel subi, c'est-à-dire le nombre de salariés travaillant à temps partiel et déclarant vouloir travailler plus, est également en très forte progression en France (*cf.* [CSERC, 1996, p. 50]). Ces incertitudes illustrent les limites de notre capacité à mesurer correctement l'inégalité contemporaine fondamentale qu'est l'inégalité face à l'emploi.

II / L'inégalité capital/travail

Depuis la révolution industrielle, et notamment depuis les travaux de Karl Marx (1818-1883), la question de l'inégalité sociale et de la redistribution est d'abord posée en termes d'opposition entre capital et travail, profits et salaires, employeurs et employés. L'inégalité est ainsi décrite comme une opposition entre ceux qui possèdent le capital, c'est-à-dire les moyens de production, et qui en perçoivent donc les revenus, et ceux qui n'en possèdent pas, et qui doivent donc se contenter des revenus de leur travail. La source fondamentale de l'inégalité serait donc l'inégale répartition de la propriété du capital. Les deux termes de cette inégalité fondamentale, capitalistes et travailleurs, sont d'abord conçus comme des groupes homogènes, comparés à tout ce qui les oppose : l'inégalité des revenus du travail est considérée comme secondaire. Cette vision de l'inégalité comme une pure inégalité capital/travail a eu et aura pendant longtemps encore un profond impact sur la façon dont la redistribution est pensée et conçue, y compris dans les pays qui n'ont pas été jusqu'à abolir la propriété privée du capital.

L'attention particulière accordée à l'inégalité capital/travail ne saurait surprendre. En effet, le simple fait que le capital reçoive une part positive des revenus produits semble contredire les principes élémentaires de la justice sociale et pose immédiatement la question de la redistribution : pourquoi les individus héritant d'un capital devraient-ils disposer de revenus interdits à ceux qui n'ont hérité que de leur force de travail ? En l'absence de toute inefficacité du marché, cela suffirait amplement à justifier une redistribution pure des revenus du capital vers les revenus du travail, suivant la distinction entre redistribution pure et redistribution efficace introduite dans l'introduction. Comment envisager la question

de l'ampleur et des outils adaptés à cette redistribution pure du capital vers le travail ? Que nous apprend l'histoire de cette redistribution et du partage du revenu entre capital et travail ?

Mais la question de la redistribution capital/travail ne se pose pas seulement du fait de considérations de pure justice sociale. L'inégalité de la répartition du capital entre individus et entre pays est-elle non seulement injuste mais également inefficace, car elle se reproduirait au cours du temps et limiterait les capacités des plus pauvres à investir et à rattraper les plus riches ? Dans ce cas, quels outils de redistribution efficace peuvent permettre de combattre cette inégalité ?

1. La part du capital dans le revenu total

La question posée semble simple : étant donné que la production nationale est obtenue à partir d'une certaine quantité de capital (machines, équipements...) et d'une certaine quantité de travail (nombre d'heures travaillées), comment sont déterminées la part des revenus du capital (profits et intérêts allant aux entreprises et aux propriétaires du capital) et la part des revenus du travail (salaires versés aux travailleurs) dans le revenu total des entreprises, et comment l'action publique de redistribution peut-elle modifier ce partage ? Cette question, et en particulier le rôle joué dans ce partage par le système de prix du capital et du travail, est à l'origine de conflits intellectuels et politiques particulièrement vifs, surtout parmi les économistes.

La question de la substitution capital/travail

Supposons tout d'abord que la technologie permettant d'obtenir la production nationale à partir des quantités disponibles de capital et de travail soit caractérisée par ce que les économistes appellent des coefficients fixes : pour produire 1 unité de bien, il faut utiliser exactement 1 unité de capital et n unités de travail. Autrement dit, pour pouvoir utiliser correctement une machine donnée, il faut exactement n travailleurs, ni plus ni moins.

Posée en ces termes, on voit que la question de la répartition du revenu entre capital et travail est d'une nature purement distributive : il s'agit simplement de répartir l'unité produite entre les deux facteurs de production que sont le capital et le travail, c'est-à-dire entre le propriétaire de la machine et les n travailleurs, indépendamment du processus de production lui-même. Les forces de mar-

ché et le système de prix n'ont aucun rôle allocatif à jouer du point de vue des choix d'utilisation des facteurs de production au niveau macroéconomique, c'est-à-dire au niveau de l'économie prise dans son ensemble, puisque, quels que soient les prix payés par les entreprises pour chaque unité de capital et de travail, il faudra de toute façon utiliser 1 machine et n travailleurs pour produire une unité de bien. En particulier, le volume total d'emploi est fixe : il est entièrement déterminé par le stock de capital disponible, c'est-à-dire par les capacités de production de l'économie. En l'absence de toute action publique de redistribution, le partage effectif du revenu entre capital et travail dépendra, par exemple, du pouvoir de négociation des syndicats, des capacités des employeurs à s'approprier une large part, ou plus généralement de l'état présent des rapports de forces entre capitalistes et travailleurs. Mais le fait essentiel qui importe ici est que les prix payés au capital et au travail n'auront aucune conséquence sur le niveau de production et le volume d'emploi. Le partage du revenu entre capital et travail met en jeu un pur conflit distributif.

Dans ces conditions, il est indifférent de savoir comment la redistribution capital/travail s'effectue : la question des outils de la redistribution ne se pose pas. Il serait totalement équivalent de redistribuer le revenu vers le travail en augmentant le salaire que les entreprises versent pour chaque travailleur, par exemple en augmentant le salaire minimal légal ou en soutenant les syndicats dans leurs revendications pour des salaires plus élevés, ou de redistribuer le revenu vers le travail en augmentant les impôts pesant sur le capital pour financer un transfert fiscal pour chaque travailleur (ou pour diminuer les impôts pesant sur les travailleurs). Ces deux outils de redistribution, la redistribution directe des salaires et des profits versés par les entreprises, et la redistribution fiscale passant par les impôts et les transferts, sans interférence directe avec la distribution dite primaire effectuée par les entreprises, sont totalement équivalents puisque les quantités de capital et de travail utilisées et le niveau global de production sont fixes de toute façon.

Certes, le souci de préserver les capacités et les incitations des entreprises et des propriétaires du capital à investir et à accumuler du capital, et donc à augmenter les capacités futures de production de l'économie, peut limiter l'ampleur de la redistribution capital/travail souhaitable pour les travailleurs. Mais cette objection, dont la portée pratique sera examinée plus loin, s'applique de la même façon à toute tentative de diminution de la part du capital dans le revenu total, qu'elle s'appuie sur la redistribution directe ou sur la redistribution fiscale. Puisque le partage capital/travail est une pure

question de répartition, peu importe comment cette répartition s'effectue, seul le résultat compte.

• *La notion de substitution capital/travail.* — Des conclusions différentes seraient obtenues s'il était possible de faire varier les proportions de capital et de travail utilisées dans le processus de production. Supposons maintenant que, pour utiliser 1 unité de capital, il n'est pas indispensable d'avoir exactement n unités de travail, et que, si l'on augmente le nombre d'unités de travail utilisées, on peut toujours arriver à produire un peu plus, grâce au fait que certaines tâches remplies par des machines peuvent également être remplies par des travailleurs. Plus généralement, même s'il est impossible d'utiliser efficacement plus de n travailleurs par machine dans une entreprise donnée pour une production donnée, d'autres entreprises, éventuellement dans d'autres secteurs de l'économie, peuvent avoir la possibilité d'utiliser des techniques moins intensives en capital et plus intensives en travail. Par exemple, le secteur des services, utilisant généralement plus de travail et moins de capital que l'industrie, peut gagner en importance, si bien que pour un stock de capital donné au niveau de l'économie tout entière le volume total d'emploi augmente. La possibilité de substituer du travail au capital, et inversement, ne se limite donc pas à une opportunité purement technologique, mais mesure également et surtout les opportunités de transformation structurelle des modes de production et de consommation pour la société dans son ensemble (cf. p. 50-51).

Si une telle substituabilité entre capital et travail existe, alors le système de prix du capital et du travail peut jouer un rôle allocatif important pour décider des quantités des deux facteurs de production à utiliser au niveau macroéconomique, contrairement au cas de la technologie à coefficients fixes. En effet, dans le cadre d'une économie de marché, les entreprises choisiront d'embaucher plus de travailleurs tant que cela leur rapporte plus d'argent que cela ne leur coûte, et donc tant que la productivité marginale du travail, qui est définie comme la production supplémentaire obtenue en utilisant une unité supplémentaire de travail mais en conservant la même quantité de capital, est supérieure au prix du travail, ce dernier étant défini par les coûts (salaire, cotisations sociales, primes...) que les entreprises doivent payer pour utiliser un travailleur supplémentaire.

Il en va de même pour le capital, le prix du capital étant mesuré par les coûts (rémunération versée aux propriétaires sous forme d'intérêts ou de dividendes, usure et entretien du capital...) que les

entreprises doivent payer pour utiliser une unité de capital supplémentaire. De la même façon, les entreprises des secteurs intensifs en travail se développeront d'autant plus facilement comparées aux entreprises des secteurs intensifs en capital si le prix du travail est faible comparé au prix du capital, car la demande des consommateurs pour des biens intensifs en travail augmentera si leur prix est faible (et inversement). Autrement dit, les quantités de capital et de travail utilisées par l'économie de marché, et donc en particulier le niveau de production et le volume d'emploi, dépendront du niveau des prix du capital et du travail : les prix jouent un rôle allocatif et non seulement distributif.

Cette conception du partage capital/travail et du rôle joué par le système de prix, centrée sur l'idée d'ajustements permanents des quantités de capital et de travail utilisées par les entreprises en fonction des prix auxquels elles font face, et donc en particulier sur la notion de productivité marginale des facteurs de production, a été introduite explicitement pour la première fois par les économistes dits marginalistes dans les années 1870, par opposition aux économistes classiques du XIX^e siècle, tels David Ricardo ou Karl Marx, qui raisonnaient implicitement dans le cadre d'une technologie à coefficients fixes où le stock de capital disponible détermine entièrement les capacités de production et le niveau d'emploi de l'économie, et où le partage capital/travail s'apparente donc à un pur conflit distributif. Cette opposition entre la théorie classique et la théorie marginaliste du partage capital/travail se retrouve notamment dans les années cinquante-soixante lors de la « controverse des deux Cambridge » entre les économistes de Cambridge (Royaume-Uni), qui insistaient sur l'aspect essentiellement distributif de ce partage et le rôle du pouvoir de négociation, et ceux de Cambridge (Massachusetts), qui défendaient l'idée du rôle allocatif des prix du capital et du travail, notamment avec les travaux de R. Solow sur la fonction de production agrégée, représentation synthétique des possibilités de substitution de différentes quantités de capital et de travail au niveau de l'économie tout entière.

• *Redistribution « directe » ou redistribution « fiscale » ?* — Quelles seraient les conséquences pour la redistribution d'une telle substituabilité entre capital et travail ? Si l'on cherche à redistribuer le revenu du capital vers le travail en augmentant le salaire que les entreprises paient pour chaque travailleur, et donc en augmentant le prix du travail, alors cela conduira les entreprises et l'économie tout entière à utiliser moins de travail et plus de capital, si bien que le volume d'emploi baissera, et la part du travail dans

le revenu total augmentera moins que l'augmentation salariale initiale aurait pu le laisser penser. Le fait fondamental est que cela ne se serait pas produit avec la redistribution fiscale (*cf. supra*) : si l'on avait taxé les profits des entreprises, ou les revenus du capital versés par les entreprises aux ménages capitalistes, il aurait été possible de financer sous forme de transfert fiscal ou de baisse d'impôts la même redistribution pour chaque travailleur que dans le cas de l'augmentation de salaire, sans augmenter le prix du travail payé par les entreprises et donc sans déclencher cette substitution capital/travail néfaste pour le travail.

La différence essentielle entre ces deux types de redistribution est que la contribution des entreprises à la redistribution n'est pas calculée de la même façon dans les deux cas : la redistribution directe exige que les entreprises contribuent à la redistribution en proportion du nombre de travailleurs qu'elles emploient, alors que dans le cas de la redistribution fiscale la contribution exigée des entreprises dépend uniquement de leur niveau de profit, quelles que soient les quantités de capital et de travail qu'elles ont utilisées pour produire ce profit. La redistribution fiscale permet ainsi de séparer le prix du travail payé par les entreprises du prix reçu par les travailleurs, et ainsi de préserver le rôle allocatif du système de prix tout en redistribuant les revenus, alors qu'avec la redistribution directe ces deux prix sont nécessairement égaux, si bien que la redistribution se fait nécessairement au prix de conséquences allocatives néfastes.

Ce raisonnement illustre l'intérêt qu'il existe à distinguer la question des outils de la redistribution de celle de son ampleur : quelle que soit l'ampleur de la redistribution souhaitée, la redistribution fiscale est supérieure à la redistribution directe, dès lors que l'on se situe dans le cadre d'une économie de marché où il existe des possibilités de substitution entre capital et travail. Cela montre également que toutes les redistributions pures ne se ressemblent pas : certaines sont plus efficaces que d'autres, dans le sens où elles permettent d'améliorer dans les mêmes proportions les conditions de vie des travailleurs, sans diminuer le volume d'emploi. Le message central est que, pour juger des effets d'une redistribution, on ne peut pas se contenter de regarder qui paie : il faut également prendre en compte l'incidence de la redistribution proposée sur l'ensemble du système économique.

De la même façon, toutes les redistributions fondées sur des prélèvements et des transferts ne se ressemblent pas : on ne peut pas se contenter de regarder qui paie un prélèvement donné pour en déduire les conséquences de la redistribution opérée. Il faut étudier

l'incidence fiscale du prélèvement. Par exemple, augmenter les cotisations sociales payées par les entreprises pour chaque travailleur employé revient à augmenter le prix du travail, à moins que les entreprises ne baissent les salaires et compensent ainsi l'augmentation de cotisations, ce qui réduirait à néant la redistribution capital/travail, alors qu'augmenter les impôts sur les bénéfices des entreprises ou sur les profits distribués aux ménages n'augmente pas le prix du travail pour les entreprises, et permet donc de financer les mêmes dépenses et transferts sociaux que les cotisations sociales de façon plus efficace. Tous les impôts payés par les entreprises ne produisent pas les mêmes effets en termes de redistribution effective : pour que l'incidence finale d'un prélèvement pèse véritablement sur le capital, il faut que son montant dépende du niveau de capital utilisé ou de revenu allant au capital.

La logique de ce raisonnement illustre également un résultat central de la théorie économique contemporaine, à savoir que si l'on se situe dans une perspective de redistribution pure, où la redistribution se justifie par des considérations de pure justice sociale et non par une inefficacité supposée du marché, alors cette redistribution doit s'effectuer au moyen d'impôts et de transferts fiscaux et non par une tentative de manipulation du système de prix. Il s'agit d'une idée très générale : par exemple, il est plus efficace de redistribuer au moyen de transferts fiscaux permettant aux plus pauvres de faire face à des prix élevés plutôt qu'en instaurant un contrôle des prix, car ce dernier induirait pénurie et rationnement. Nous retrouverons cette idée dans l'analyse de l'inégalité et de la redistribution des revenus du travail (cf. chapitre III).

• *La notion d'élasticité de substitution capital/travail.* — Dans le cas particulier de la redistribution capital/travail, la portée de ce résultat de supériorité de la redistribution fiscale sur les manipulations de la redistribution directe dépend cependant de l'ampleur quantitative de cette substituabilité capital/travail et donc de l'importance du rôle allocatif joué par le système de prix. Personne ne défend l'idée que les opportunités de substitution entre capital et travail sont totalement nulles. La question est de savoir si les marges de variation des combinaisons de capital et de travail utilisables au niveau macroéconomique et l'influence que les prix du capital et du travail peuvent avoir sur elles sont suffisamment importantes pour que la redistribution fiscale soit vraiment supérieure à la redistribution directe et la question des outils de la redistribution capital/travail véritablement pertinente. En effet, si cette substituabilité capital/travail est faible, un avantage de la redistri-

bution directe est sa transparence et sa simplicité : pourquoi laisser le marché fixer les revenus accordés au capital et au travail et mettre en place un système complexe de prélèvements et de transferts pour les redistribuer, si un résultat comparable pouvait être obtenu en se contentant d'imposer directement aux entreprises le partage que l'on estime juste ?

Pour mesurer l'importance de cette substitution capital/travail et du rôle allocatif joué par le système de prix, les économistes ont recours à la notion d'élasticité de substitution entre capital et travail. Celle-ci mesure de combien de pour-cent les entreprises souhaitent diminuer la quantité de capital qu'elles utilisent relativement à celle de travail lorsque le prix du capital augmente de 1 % relativement au prix du travail. Cette élasticité prend en compte non seulement les choix des entreprises considérés isolément (par exemple, une entreprise peut licencier des travailleurs si le prix du travail augmente, et inversement), mais également et surtout l'ensemble des conséquences au niveau macroéconomique de ces décisions individuelles (par exemple, un secteur intensif en travail peut être amené à se développer et embaucher des nouveaux travailleurs moins rapidement si le prix du travail augmente, et inversement ; *cf. supra*).

Une élasticité élevée signifie qu'il est facile pour l'économie dans son ensemble de remplacer du capital par du travail et inversement si le besoin s'en fait sentir : on dit alors que capital et travail sont très fortement substituables. Si l'élasticité est supérieure à 1, alors une augmentation de 1 % du salaire conduit à une diminution supérieure à 1 % de la quantité de travail utilisée, si bien que la part du travail dans le revenu total diminue. Une élasticité égale à 1 correspond au cas où les deux effets s'équilibrent exactement, si bien que la part du travail dans le revenu total est constante, quels que soient les prix du travail et du capital. Cela correspond au cas d'une fonction de production de type Cobb-Douglas, du nom des inventeurs de ce cas particulier dans les années vingt, qui, après avoir étudié le partage profits/salaires dans l'industrie américaine et australienne, ont conclu que cela leur permettait de rendre compte correctement de ce qu'ils observaient (*cf. [Douglas, 1976]* pour un bilan posthume). Nous verrons plus loin dans quelle mesure les faits observés et les études disponibles dans les années quatre-vingt-dix permettent de confirmer cette analyse (*cf. infra*). Inversement, une élasticité inférieure à 1 signifie que l'on se rapproche du cas de la technologie à coefficients fixes, c'est-à-dire que les productivités marginales du capital et du travail deviennent vite très faibles dès que l'on s'écarte de la norme des

n travailleurs par machine, et donc que la part du capital dans le revenu total diminue et la part du travail augmente quand le prix du travail augmente. Le cas extrême de coefficients complètement fixes correspond au cas où l'élasticité de substitution est égale à 0 : aucun écart par rapport au besoin des n travailleurs par machine n'est possible. Le partage capital/travail redevient alors le pur problème de répartition et de conflit distributif décrit par la théorie classique (*cf. supra*).

Les débats suscités en Europe par le chômage des années quatre-vingt/quatre-vingt-dix illustrent l'enjeu politique de cette question de l'élasticité de substitution capital/travail. De nombreux observateurs ont en effet suggéré que l'augmentation considérable des prélèvements pesant sur le travail (notamment des cotisations sociales) et la diminution des prélèvements pesant sur le capital (baisse de l'impôt sur les bénéfiques, exonération de nombreux revenus du capital des ménages) avaient pu contribuer à la montée du chômage en Europe depuis les années soixante-dix, en renchérissant le coût du travail et donc en favorisant l'utilisation par les entreprises de plus de capital et de moins de travail, ou tout du moins en ne les incitant pas suffisamment à utiliser plus de travail et en pénalisant le développement des secteurs intensifs en travail. D'où des propositions consistant à transférer une partie des prélèvements pesant sur le travail vers le capital, par exemple en faisant payer aux entreprises des cotisations patronales non pas sur la base de leur masse salariale, mais également sur la base de leur profit, ou en élargissant l'assiette des cotisations salariales aux revenus du capital afin de moins les faire peser sur le travail, comme par exemple avec la CSG en France. La pertinence pratique de telles propositions dépend entièrement de l'importance quantitative de la substituabilité capital/travail. Si l'élasticité de substitution capital/travail est élevée, alors de telles propositions peuvent effectivement permettre de financer les mêmes dépenses sociales tout en créant des emplois, et d'obtenir ainsi une redistribution plus efficace. Mais si cette élasticité est faible, alors ces propositions de réformes fiscales sont illusoire. Et si l'on souhaite vraiment faire payer davantage le capital, alors dans ce cas pourquoi ne pas augmenter les salaires, ce qui de toute façon ne changerait rien au volume d'emploi puisque ce dernier est fixe, au lieu d'inventer de nouveaux prélèvements pour remplacer les cotisations sociales ?

• *L'élasticité de l'offre du capital.* — L'élasticité de substitution capital/travail est donc le paramètre crucial pour la question des outils de la redistribution capital/travail. Mais ce paramètre ne per-

met pas de préjuger de la question de l'ampleur de la redistribution souhaitable du point de vue des travailleurs. En effet, la redistribution directe comme la redistribution fiscale doivent prendre en compte les effets de la redistribution capital/travail sur le stock de capital futur de l'économie. Une diminution de la part du capital dans le revenu total, qu'elle soit causée par une hausse des impôts pesant sur le capital ou par une hausse du prix du travail payé par les entreprises, peut diminuer les capacités des entreprises à financer de nouveaux investissements ainsi que les incitations des ménages qui en ont les moyens à épargner et à placer leur épargne dans les entreprises.

Quelle est en pratique l'importance de ces effets négatifs de la redistribution capital/travail sur l'épargne et l'accumulation du capital ? La position extrême traditionnelle consiste à dire que ces effets sont si importants que l'intérêt bien compris des travailleurs est qu'il n'y ait aucune amputation des revenus du capital, car toute redistribution capital/travail finit toujours par diminuer tellement la quantité de capital disponible que la productivité du travail, et donc les salaires, même augmentés des transferts fiscaux financés par la redistribution, diminuent également [Judd, 1985 ; Lucas, 1990b]. Dans ce cas, une conception pragmatique de la justice sociale, illustrée notamment par le principe rawlsien du maximin (*cf.* Introduction), conduirait à la conclusion que l'État ne devrait mettre en place aucune redistribution capital/travail, qu'elle soit directe ou fiscale : toute tentative de réduction de l'inégalité finirait par se retourner contre les plus défavorisés, et ne serait donc pas juste. L'action publique de redistribution devrait alors se concentrer sur l'inégalité des revenus du travail, et oublier la question de l'inégalité capital/travail.

Ce scénario est logiquement possible, mais les études empiriques disponibles ne le confirment pas. Pour mesurer ces effets, on a recours à la notion d'« élasticité de l'offre de capital ». Celle-ci mesure de combien de pour-cent l'offre de capital, c'est-à-dire la quantité d'épargne que les ménages décident d'investir dans les entreprises, diminue lorsque le taux de rémunération du capital investi baisse de 1 %. Or, les estimations empiriques de cette élasticité concluent en général que cette dernière est sans doute assez proche de 0 : la volonté de préserver un revenu futur suffisant, en compensant la baisse du taux de rémunération par une épargne plus importante, semble en pratique équilibrer, voire dominer, le fait qu'un taux de rémunération plus faible rend la consommation immédiate plus attractive que l'épargne et la consommation future. Dans le langage des économistes, on dit que

l'effet revenu compense l'effet de substitution entre consommation présente et consommation future (cf. [Atkinson et Stiglitz, 1980, chap. 3-4]). De fait, les périodes de taux d'intérêt élevés et de baisse du prélèvement sur les revenus du capital qu'ont été les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix ne se sont pas caractérisées par des taux d'épargne particulièrement élevés, au contraire. Tant que l'élasticité de l'offre de capital est effectivement nulle (ou faible), c'est-à-dire tant que le stock de capital disponible ne dépend pas (ou peu) de l'ampleur de la redistribution, la redistribution fiscale permet, et la justice sociale recommande, une redistribution capital/travail aussi étendue que possible. Dans le cas où l'élasticité de substitution capital/travail est non négligeable, une redistribution aussi ambitieuse ne pourrait être réalisée efficacement au moyen de la redistribution directe, car cette dernière réduirait inutilement le volume d'emploi (cf. *supra*).

Cependant, il est vrai que ces estimations de l'élasticité de l'offre de capital ne mesurent qu'une partie des effets négatifs potentiels de la redistribution, car en pratique une partie seulement de l'investissement provient directement de l'épargne des ménages : une partie importante, souvent majoritaire, provient directement des profits des entreprises qui n'ont pas été distribués aux actionnaires ou aux créiteurs, car cet investissement interne est souvent moins lourd et plus efficace que l'appel à l'épargne externe. Il faudrait donc également prendre en compte les effets de la redistribution capital/travail sur la structure financière des entreprises et leur capacité à investir de façon interne pour avoir une estimation globale de l'élasticité de l'offre de capital, et donc de l'ampleur de la redistribution optimale du point de vue de la justice sociale.

Une objection plus fondamentale est que, même si l'élasticité de l'offre du capital est réellement faible, la taxation des revenus du capital pose des problèmes considérables dans un monde où l'épargne et l'investissement sont mobiles internationalement et où les États choisissent leur niveau de redistribution indépendamment les uns des autres, en tentant d'attirer le maximum d'investissements. Ce mécanisme de concurrence fiscale rend l'offre de capital très élastique pour chaque État pris isolément, même si la véritable élasticité de l'offre de capital pour l'ensemble des pays considérés est faible. De fait, le manque de coordination entre États explique en grande partie pourquoi l'imposition des revenus du capital a été sensiblement allégée dans tous les pays européens pendant les années quatre-vingt/quatre-vingt-dix. Seul le fédéralisme fiscal, c'est-à-dire la taxation du capital au niveau géographique et poli-

tique le plus large possible, permettrait de mettre en place la redistribution capital/travail optimale du point de vue de la justice sociale.

• *A-t-on besoin des capitalistes et du système de prix ?* — Si l'on pouvait mesurer de façon précise l'élasticité de substitution capital/travail et l'élasticité de l'offre de capital, il serait donc possible en principe de déterminer les outils et l'ampleur de la redistribution capital/travail optimale du point de vue des travailleurs. Cependant, le conflit intellectuel et politique au sujet de cette redistribution ne peut pas se réduire à la question de la mesure de ces élasticités. En effet, ce cadre conceptuel suppose implicitement l'acceptation des règles de l'économie de marché et du rôle allocatif de son système de prix. Cela est évident pour le cas de l'élasticité de l'offre de capital (pourquoi devrait-on accepter le chantage des ménages capitalistes qui n'épargneraient plus dès lors que la rémunération du capital leur semble insuffisante ?), mais cela est tout aussi important pour l'élasticité de substitution capital/travail : pourquoi les entreprises devraient-elles utiliser plus de capital et moins de travail si le prix du travail augmente relativement à celui du capital ? Ne suffirait-il pas d'interdire aux entreprises de licencier, ou tout simplement d'exiger d'elles une conduite individuelle plus conforme aux objectifs collectifs d'emploi et de justice sociale, aidées en cela par des comités d'entreprise et des opinions publiques vigilantes ? Accepter le rôle allocatif du système de prix, et proclamer par exemple la supériorité de la redistribution fiscale sur les manipulations de la redistribution directe (*cf. supra*), cela revient à dire que seul l'égoïsme individuel peut permettre à un système économique complexe de décider correctement comment allouer ses ressources. Or, c'est précisément le refus de ce fatalisme et l'espoir en d'autres modes d'organisation économique plus solidaires qui caractérisent l'attitude traditionnelle de la gauche à l'égard du marché et de l'inégalité sociale en général, et de la redistribution capital/travail en particulier, et qui continuent d'entretenir ce scepticisme de gauche à l'égard de la fiscalité comme outil privilégié de la justice sociale. Nous retrouverons ce même scepticisme dans le cas de l'inégalité et de la redistribution des revenus du travail (*cf. chapitre III*).

Par exemple, c'est ce refus d'entrer dans la logique du système de prix et de la redistribution fiscale, beaucoup plus que la croyance selon laquelle les possibilités de substitution capital/travail seraient en fait négligeables au niveau macroéconomique, qui explique le peu d'enthousiasme, voire la franche hostilité,

rencontré dans une partie importante de la gauche et du mouvement syndical européens des années quatre-vingt/quatre-vingt-dix par les propositions de réforme fiscale visant à diminuer les prélèvements pesant sur le travail, comme par exemple celles en matière de CSG en France (*cf. supra*). Ces propositions reposent en effet sur l'idée que, si la quantité disponible de travail est très élevée, alors un faible prix du travail et un prix élevé du capital ne sont peut-être pas la plus mauvaise façon d'inciter les entreprises à utiliser moins de capital et plus de travail, et les consommateurs à consommer plus de biens intensifs en travail et moins de biens intensifs en capital. Comment pourrait-il en être autrement dans un monde où l'on produit et consomme tant de biens et de services différents, dont les contenus exacts en capital et en travail sont souvent difficiles à déterminer ? Autrement dit, les prix jouent un rôle de signal permettant de transmettre aux différents acteurs économiques des informations difficiles à transmettre efficacement en leur absence, comme l'illustre l'échec unanimement reconnu de la planification centralisée. Mais la question est suffisamment complexe, et l'acceptation fataliste de l'égoïsme individuel suffisamment triste, pour que cette logique ne fasse toujours pas l'unanimité.

On voit donc que ce débat au sujet du système de prix, de l'égoïsme individuel et d'autres formes d'organisation économique possibles, qui met en jeu des espoirs et des interrogations que des faits observés dans le passé ne permettront jamais de trancher complètement, se situe dans une large mesure à un autre niveau que la question de l'estimation empirique des élasticités de l'offre de capital et de substitution capital/travail, et en particulier à un autre niveau que la controverse entre théorie classique et théorie marginaliste du partage capital/travail (*cf. supra*). Pourtant, ces deux débats n'ont pas toujours été totalement indépendants. En effet, une faible élasticité de substitution capital/travail rend le système de prix moins utile (*cf. supra*). Si le mode de production capitaliste consiste tout simplement à appareiller des quantités fixes de capital et de travail, à mettre n travailleurs sur une machine, alors pourquoi a-t-on besoin du propriétaire de la machine ? Si ce dernier ne fait que prélever sa dîme, alors on pourrait tout aussi bien le supprimer en collectivisant les moyens de production. Quant à l'épargne, il suffit de prélever une partie suffisante du revenu national pour augmenter le stock de machines et les appareiller au nombre adéquat de travailleurs : nul besoin de capitalistes pour cela. C'est évidemment ce que Marx a conclu en observant autour de lui cette redoutable simplicité du mode de production capitaliste. Inverse-

ment, insister sur les possibilités de substitution entre capital et travail, comme le font les économistes marginalistes, cela revient à mettre l'accent sur la complexité de l'économie moderne et à introduire l'existence de choix, qui doivent bien être faits par quelqu'un, et c'est ce qui permet d'introduire la légitimité du système de prix et la propriété privée, à défaut d'un autre système permettant de régler ces problèmes allocatifs complexes. C'est ainsi que le débat sur la substitution capital/travail est souvent apparu comme un débat plus général portant sur la légitimité du capitalisme et du système de prix, que ce soit lors des controverses opposant Marx aux économistes marginalistes dans les années 1870-1880 ou lors de la controverse des deux Cambridge dans les années cinquante-soixante (*cf. supra*).

Cette confusion entre différents débats est compréhensible, mais elle est cependant nuisible. La question de la légitimité du système de prix ne peut évidemment pas se réduire à la question de la substitution capital/travail, ne serait-ce que parce que le système de prix peut jouer un rôle utile pour décider des biens et services à produire, y compris en l'absence de toute substituabilité capital/travail importante au niveau macroéconomique. Inversement, la question de la substitution capital/travail ne préjuge pas de la question de l'ampleur de la redistribution capital/travail (*cf. supra*) : à partir du moment où l'on se place dans le cadre d'une économie de marché, le véritable enjeu de la controverse entre théorie classique et théorie marginaliste du partage capital/travail est l'opposition entre redistribution directe et redistribution fiscale.

Un compromis entre théories de court terme et de long terme ?

Les faits observés, et en particulier l'histoire du partage capital/travail, nous permettent-ils de faire progresser ce débat entre théorie classique et théorie marginaliste ?

Le passage des notions théoriques de revenu national, profit et salaire, capital et travail, aux notions empiriques rencontrées dans les sources statistiques des comptabilités nationales n'est pas toujours aisé (*cf. encadré*). Cependant, une fois ces difficultés surmontées, on observe une régularité empirique très frappante, que Keynes considérait déjà en 1930 comme la régularité la mieux établie de toute la science économique.

En effet, le tableau VIII montre que la part des profits et la part des salaires, sur une période de soixante-quinze ans et dans trois pays aux histoires nationales fort différentes, notamment en

La mesure de la part du capital

Comment mesure-t-on la part des profits et la part des salaires ? Le produit des ventes des entreprises aux consommateurs et aux autres entreprises sert toujours à payer trois types de coûts différents, qui se décomposent de la façon suivante.

- Le prix des consommations intermédiaires, c'est-à-dire les biens et services que les entreprises ont achetés aux autres entreprises et qu'elles consomment pour produire leurs propres biens et services, par opposition aux machines et équipements qui ne sont pas renouvelés chaque année et qui constituent le capital de l'entreprise.

- La rémunération des salariés, qui inclut les salaires nets effectivement perçus par les salariés, les cotisations sociales dites salariales, qui sont prélevées directement sur la feuille de paie des salariés (la somme du salaire net et des cotisations sociales salariales est égale au salaire brut), ainsi que les cotisations sociales dites patronales, qui sont à la charge des employeurs. Cet agrégat représente l'ensemble du revenu brut du travail, ou plus simplement revenu du travail.

- Le reste du produit des ventes une fois que les deux premiers coûts ont été payés est alors appelé l'excédent brut d'exploitation (EBE). Il est en général beaucoup plus élevé que le bénéfice de l'entreprise *stricto sensu*, car l'EBE sert non seulement à payer les dividendes des actionnaires, mais également les intérêts des emprunts contractés, l'impôt sur les bénéfices, ainsi que le remplacement des machines et équipements usés, c'est-à-dire la dépréciation du capital, ou amortissement. Cet agrégat représente l'ensemble du revenu brut du capital, ou plus simplement revenu du capital.

La valeur ajoutée de l'entreprise est définie comme la différence entre le produit des ventes et le coût des consommations intermédiaires. La valeur ajoutée

est donc égale à la somme du revenu du travail et du revenu du capital. Lorsque l'on calcule la part des profits et la part des salaires, on calcule en fait la part du revenu du capital et la part du revenu du travail en pourcentage de la valeur ajoutée, c'est-à-dire que l'on oublie la part des consommations intermédiaires. Cet oubli est parfaitement légitime, puisque les consommations intermédiaires achetées aux autres entreprises servent elles-mêmes à rémunérer le capital et le travail de ces autres entreprises, et il faut donc éviter de les compter deux fois.

Outre les prélèvements pesant directement sur le capital (comme l'impôt sur les bénéfices) ou sur le travail (comme les cotisations sociales), qui sont déjà comptés dans le revenu du capital ou le revenu du travail, les entreprises acquittent également d'autres impôts, dits indirects, comme la TVA, dont le montant dû ne dépend pas directement de la façon dont la valeur ajoutée est partagée entre capital et travail, et donc que l'on ne peut attribuer ni au revenu brut du capital ni au revenu brut du travail. Lorsque l'on calcule la part des profits et la part des salaires, il est d'usage d'oublier également cette part des impôts indirects, c'est-à-dire que l'on calcule la part du revenu du capital et du travail en pourcentage de la valeur ajoutée nette d'impôts indirects, c'est-à-dire au coût des facteurs. Cela permet d'obtenir que la somme de la part du capital et de la part du travail dans la valeur ajoutée est bien égale à 100 %, comme dans les tableaux VIII et IX, ce qui est plus facile à interpréter puisque ces impôts ne dépendent pas directement du partage capital/travail.

Enfin, une autre source de complication est la façon dont on traite les entreprises individuelles (agriculteurs, commerçants, professions libérales...), puisque la valeur ajoutée de ces der-

nières sert à la fois à rémunérer le travail des travailleurs indépendants et le capital qu'ils ont investi, sans que leurs comptes fassent apparaître des notions claires de salaires et de profits. En l'absence de toute correction pour les entreprises individuelles, on trouverait par exemple que la part des salaires *stricto sensu* dans la valeur ajoutée totale a considérablement augmenté

depuis le XIX^e siècle, tout simplement parce que le pourcentage de salariés a beaucoup augmenté (*cf.* [Morrison, 1996, p. 78]). La convention comptable de l'OCDE consiste à attribuer aux indépendants le même revenu moyen du travail qu'aux salariés des entreprises, et c'est sur cette convention que sont ajustés tous les chiffres des tableaux VIII et IX.

TABLEAU VIII. — LE PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE
DES ENTREPRISES ENTRE CAPITAL ET TRAVAIL AUX ÉTATS-UNIS,
EN FRANCE ET AU ROYAUME-UNI DE 1920 À 1995
(en %)

	<i>États-Unis</i>		<i>France</i>		<i>Royaume-Uni</i>	
	Capital	Travail	Capital	Travail	Capital	Travail
1920	35,2	64,8	33,7	66,3	38,1	61,9
1925	35,1	64,9	34,9	65,1	38,1	61,9
1930	37,9	62,1	32,5	67,5	38,1	61,9
1935	32,9	67,1	30,5	69,5	35,8	64,2
1940	36,9	63,1	31,3	68,7	36,3	63,7
1945	30,9	69,1				
1950	34,9	65,1	37,8	62,2	33,2	66,8
1955	34,9	65,1	34,1	65,9	32,5	67,5
1960	32,9	67,1	34,4	65,6	31,2	68,8
1965	35,9	64,1	32,4	67,6	32,5	67,5
1970	30,9	69,1	33,6	66,4	32,4	67,6
1975	30,9	69,1	29,7	70,3	28,3	71,7
1980	33,9	66,1	28,3	71,7	29,2	70,8
1985	34,0	66,0	32,0	68,0	32,2	67,8
1990	33,8	66,2	37,6	62,4	28,2	71,8
1995	33,5	66,5	39,7	60,3	31,5	68,5

Note : *cf.* encadré « La mesure de la part du capital », p. 39.

Source : pour la période 1980-1995 : OCDE [1996, p. A27]. Pour la période 1920-1975 : États-Unis : ATKINSON [1983, p. 202], DUMÉNIL et LÉVY [1996, appendice statistique]. France : INSEE [1994, p. 84-153] (calculs de l'auteur à partir des séries cse, ebe, idve et mse). Royaume-Uni : ATKINSON [1983, p. 201].

matière sociale, sont essentiellement constantes : la part des salaires ne descend jamais en dessous de 60 % et ne monte jamais au-delà de 71 %, avec des valeurs généralement autour de 66 %-68 %, et il est impossible de déceler le moindre *trend*

systématique d'augmentation ou de diminution de la part des salaires au cours du temps. La répartition profits/salaires semble toujours graviter autour d'un partage accordant un tiers du revenu au capital et deux tiers au travail.

• *Du partage de la valeur ajoutée aux revenus des ménages.* — Précisons d'abord le lien entre cette répartition 1/3-2/3 du revenu entre capital et travail et la répartition des revenus des ménages décrite dans le chapitre 1. Le tableau VIII représente la répartition du revenu primaire entre travail et capital, c'est-à-dire la somme de tous les salaires et rémunérations bruts, y compris les cotisations sociales, effectivement payés par les entreprises pour leurs travailleurs, et la somme des profits bruts, ou excédent brut d'exploitation, c'est-à-dire tout ce qui reste aux entreprises après avoir payé leurs travailleurs (*cf.* encadré). La relation avec la répartition des revenus disponibles effectivement perçus par les ménages est donc complexe. Par exemple, une partie importante des sommes qui apparaissent dans la colonne « travail » du tableau VIII sont en fait des cotisations sociales qui réapparaissent sous forme de retraites et de transferts sociaux dans les revenus disponibles des ménages du tableau I. Ensuite et surtout, tous les profits des entreprises ne sont pas distribués aux ménages capitalistes qui détiennent leurs actions ou leurs obligations : une partie importante de ces profits bruts, souvent plus de la moitié, est conservée par les entreprises pour compenser la dépréciation du capital (près de 10 % de la valeur ajoutée en moyenne) et faire de nouveaux investissements sans avoir à faire appel à des capitaux extérieurs.

Il faut également prendre en compte les impôts payés par les entreprises sur leurs bénéfices avant distribution aux actionnaires. Ce dernier facteur est cependant d'une importance limitée puisque, bien que le taux d'imposition des bénéfices soit dans la plupart des pays occidentaux de l'ordre de 40 %-50 %, les recettes de l'impôt sur les bénéfices ne dépassent pas en général 2,5 %-3 % du PIB, et atteint même 1,5 % du PIB en France dans les années quatre-vingt-dix, bien que la part du capital dans la valeur ajoutée soit plus élevée qu'ailleurs [OCDE, 1995, p. 78] ! La raison en est que la notion de bénéfice imposable est beaucoup plus restrictive que la notion d'excédent brut d'exploitation, puisque, avant de calculer leur bénéfice imposable, les entreprises peuvent déduire non seulement la valeur estimée de la dépréciation de leur stock de capital, mais également les intérêts payés à leurs créanciers, les provisions pour risque anticipé qu'elles auront à affronter, etc. Il s'agit de très loin de l'assiette fiscale la plus « percée » de tout le système fiscal

moderne, à égalité avec celle des revenus du capital perçus par les ménages, qui bénéficient pour la plupart d'exonérations et d'exemptions diverses et variées.

Enfin, il faut également prendre en compte le fait qu'une partie importante des salaires perçus par les ménages et qui apparaissent dans la colonne « salaires » du tableau I sont en fait payés par les administrations publiques à partir de revenus qui proviennent du revenu brut du capital (comme l'impôt sur les bénéfices) ou surtout de l'ensemble de la valeur ajoutée des entreprises (comme la TVA). Cela conduit à augmenter la part des salaires relativement à celle des revenus du capital dans les revenus perçus par les ménages comparé au partage capital/travail de la valeur ajoutée des entreprises. Tous ces facteurs expliquent que, à partir d'une part des profits bruts de l'ordre de 32 %-34 % de la valeur ajoutée des entreprises, on descende à une part des revenus du capital effectivement perçus par les ménages typiquement de l'ordre de 10 % du revenu total des ménages (*cf.* chapitre 1).

• *Les enseignements de la régularité de la part des profits.* — Revenons au tableau VIII. Comment interpréter cette régularité dans le temps et dans l'espace de la part des profits ? Indépendamment de la théorie du profit retenue, la première leçon de cette régularité est que ce n'est certainement pas dans la répartition capital/travail qu'il faut chercher l'origine de la croissance considérable de pouvoir d'achat que les salariés ont connue au XX^e siècle. Autrement dit, ce ne sont pas les luttes sociales et la diminution de la part des revenus appropriée par les capitalistes qui ont permis que le pouvoir d'achat de l'ouvrier français soit multiplié par 4 environ entre 1920 et 1990 (*cf.* tableau VI), puisque la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises était *grosso modo* égale aux deux tiers du revenu national en 1920 comme en 1990 (*cf.* tableau VIII). En outre, si les guerres mondiales et les changements de nomenclature rendent périlleuse toute reconstruction de séries statistiques pour le partage profits/salaires au-delà de 1920 pour la France, les statistiques américaines permettent de remonter de façon fiable jusqu'en 1869, et elles indiquent que la part des salaires oscillait déjà entre 66 % et 68 % au XIX^e siècle (*cf.* [Duménil et Lévy, 1996, chap. 15]), c'est-à-dire un partage profits/salaires à peu près constant sur plus de cent vingt ans, alors que les salaires étaient multipliés par plus de dix !

Certes, le fait qu'un tiers de la valeur ajoutée soit approprié par le capital en chaque point du temps est loin d'être négligeable, puisque si ce revenu avait été entièrement distribué au travail, y

compris la part correspondant à la dépréciation du capital, il aurait permis une augmentation générale des salaires de 50 %, ce qui aurait représenté une amélioration considérable des conditions de vie souvent misérables d'un ouvrier de 1870, ou même de 1990, comparées à l'opulence dans laquelle vivent de nombreux capitalistes individuels. Mais en même temps, il faut bien reconnaître que ces 50 % d'augmentation auraient été deux fois plus faibles que l'augmentation des salaires qui a effectivement eu lieu entre 1870 et 1910, et plus de quatre fois plus faibles que l'augmentation qui a effectivement eu lieu entre 1950 et 1990 (cf. tableau VI). Et il est difficile de ne pas douter que ces augmentations de salaires de 100 % entre 1870 et 1910 ou de plus de 200 % entre 1950 et 1990 aient pu avoir lieu si la part du capital avait été ramenée à 0 en 1870 ou en 1950 : même si nos connaissances à ce sujet sont limitées, il est vraisemblable que l'offre de capital se serait raréfiée à un tel niveau de redistribution, et donc que la redistribution capital/travail optimale du point de vue des travailleurs aurait été beaucoup plus réduite encore, bien que sans doute plus importante que celle qui a effectivement été mise en place (cf. *supra*).

• *Qui paie les cotisations sociales ?* — La seconde leçon qui peut être tirée du tableau VIII a trait à la question de l'incidence fiscale (cf. *supra*). En effet, les cotisations sociales payées par les entreprises étaient quantitativement négligeables dans les années vingt/trente, alors que les cotisations patronales représentent environ 45 % du salaire brut en France dans les années quatre-vingt-dix, sans compter les cotisations salariales qui représentent plus de 20 % du salaire brut (cf. encadré). Qui a payé ces cotisations patronales ? Certainement pas les patrons, puisque la part du revenu du travail dans la valeur ajoutée, qui inclut toutes les cotisations sociales payées pour les travailleurs, n'a pas augmenté entre 1920 et 1995. De même, les cotisations patronales sont beaucoup plus faibles aux États-Unis et au Royaume-Uni qu'en France dans les années quatre-vingt-dix, mais la part du revenu du travail dans la valeur ajoutée n'est pas plus élevée en France que dans ces deux pays, au contraire (cf. tableau VIII). Aux États-Unis comme au Royaume-Uni, le taux maximal de cotisations patronales applicable aux salaires bruts est en effet en 1996 d'à peine 10 % (7,65 % aux États-Unis, 10,2 % au Royaume-Uni), auquel il faut ajouter un taux identique pour les cotisations salariales, et les recettes totales des cotisations sociales (patronales et salariales) représentent environ 6 %-7 % du PIB, contre près de 20 % du PIB en France (cf. [OCDE, 1995, p. 79]). Si les cotisations patronales étaient payées

par les patrons, on devrait donc s'attendre à ce que la part du travail dans la valeur ajoutée en France soit au moins de 10 % de PIB supérieure à ce qu'elle est dans le pays anglo-saxons.

Il est donc clair que ce ne sont pas les revenus du capital qui paient les cotisations sociales. Il s'agit là d'un fait fondamental, car cela implique que les systèmes modernes de protection sociale, qui constituent le cœur de la redistribution contemporaine (l'impôt sur les bénéfices représente 1,5 % du PIB en France en 1995, contre près de 20 % pour les cotisations sociales), et qui ont été fondés sur l'idée d'un partage des dépenses sociales entre capitalistes et travailleurs, n'ont en fait effectué aucune redistribution du capital vers le travail : ce sont les revenus du travail qui en ont entièrement absorbé le coût. Cela ne remet pas en cause la légitimité éventuelle de tels systèmes, car ils peuvent permettre une forte redistribution à l'intérieur des revenus du travail et remplir une fonction assurantielle que les marchés privés sont souvent incapables de remplir correctement (*cf.* chapitre IV). Mais cela remet profondément en cause la vision implicite du partage capital/travail qui a souvent présidé à la mise en place de tels systèmes, vision très proche de la théorie classique du partage capital/travail, selon laquelle la négociation peut permettre d'obtenir un meilleur partage, par exemple à l'aide d'un taux de cotisations patronales plus élevé que le taux de cotisations salariales, destiné à constituer un sursalaire s'ajoutant au salaire déjà versé par les capitalistes.

En fait, tout semble indiquer que, conformément aux prédictions de la théorie de l'incidence fiscale, la seule chose essentielle est de savoir sous quelles conditions un prélèvement est dû, c'est-à-dire comment son montant dépend du niveau de salaire, de profit, etc., et non de savoir quel est le nom de ce prélèvement ou qui est censé officiellement le payer, c'est-à-dire qui fait le chèque à l'administration concernée. Il importe peu de savoir si le financement de la protection sociale est assuré par un impôt sur le revenu pesant proportionnellement sur les salaires de la même façon que les cotisations sociales, et non sur des cotisations patronales ou des cotisations salariales. C'est précisément ce qui se passe au Danemark, où il n'existe aucune cotisation sociale, et où le généreux système de protection sociale est financé entièrement par l'impôt sur le revenu (qui en pratique est toujours pour l'essentiel un impôt sur les salaires et sur les revenus sociaux, étant donné l'importance limitée des revenus du capital ; *cf. supra*). Sans surprise, la part du revenu du travail dans la valeur ajoutée des entreprises y est la même qu'ailleurs (*cf.* [OCDE, 1996, p. A27]) : les entreprises danoises déboursent autant d'argent que les entreprises françaises

pour leurs salariés, simplement elles versent tout sous forme de salaires, sans payer de cotisations sociales, et ce sont les salariés qui paient ensuite leur impôt sur le revenu. De façon plus générale, la part des cotisations sociales dans le financement des systèmes de protection sociale européens varie considérablement suivant les pays, entre les deux extrêmes danois et français, mais la part du travail dans la valeur ajoutée des entreprises est sensiblement la même partout. Le seul paramètre pertinent est de savoir si le taux du prélèvement dû, qu'il s'agisse d'un impôt sur le revenu ou d'une cotisation sociale, dépend du niveau de salaire, c'est-à-dire le degré de progressivité du prélèvement, et si le prélèvement dépend également du niveau de revenu accordé au capital. En particulier, seul un prélèvement pesant sur le capital aurait pu permettre une véritable redistribution capital/travail.

• *Une fonction de production Cobb-Douglas ?* — Une fois ces leçons tirées, comment expliquer cette régularité de la part des profits ? L'interprétation traditionnelle des économistes est que les économies occidentales, pendant le dernier siècle capitaliste, sont raisonnablement bien décrites au niveau macroéconomique par une fonction de production de type Cobb-Douglas, c'est-à-dire par une élasticité de substitution capital/travail égale à 1 (*cf. supra*). En effet, seule une élasticité unitaire de substitution capital/travail conduit de façon certaine à la prédiction que les parts des profits et des salaires doivent être constantes au cours du temps, quelles que soient les variations des quantités disponibles de capital et de travail et les chocs politiques ou économiques subis par les prix du travail et du capital. Cela permettrait également d'expliquer l'incidence fiscale observée des cotisations sociales, prélèvement assis sur le travail et qui en augmente donc le prix.

Certes, même si la technologie était caractérisée par des coefficients fixes, on pourrait imaginer que le conflit social et politique se soit toujours fixé, dans tous les pays, sur le même partage acceptable du revenu, deux tiers pour les salaires, un tiers pour les profits. Comme le note Solow lui-même, il faudrait préciser l'ampleur des variations auxquelles il serait naturel de s'attendre avant de s'étonner de cette constance [Solow, 1958]. Les études économétriques étudiant directement au niveau microéconomique, c'est-à-dire au niveau des entreprises individuelles, comment le niveau d'emploi souhaité par les entreprises varie en réponse à des variations du prix du travail ont cependant confirmé l'existence d'une importante substituabilité entre capital et travail. Après avoir comparé les résultats de plusieurs dizaines d'études portant

sur l'ensemble des pays occidentaux, Hammermesh [1986 ; 1993] constate que la plupart des estimations de l'élasticité de la demande de travail correspondent à des élasticités de substitution capital/travail comprises entre 0,7 et 1,1, et conclut que « la fonction de Cobb-Douglas semble être une assez bonne approximation de la réalité » [1986, p. 451-452, 467]. Les expériences contrastées des pays occidentaux depuis les années soixante-dix en matière d'emploi suggèrent également une substituabilité capital/travail importante (*cf. infra*). Les faits observés semblent donc confirmer la pertinence de la théorie marginaliste du partage capital/travail, et par conséquent la supériorité de la redistribution fiscale sur la redistribution directe.

• *Temps historique contre temps politique ?* — Cependant, il ne faudrait pas sous-évaluer les limites de cette régularité historique. En effet, cette régularité de la part des profits, impressionnante sur longue période, cesse souvent d'être valable dans le court terme, et ne se retrouve vraiment que dans un moyen et long terme qui peut légitimement sembler bien lointain aux individus concernés. À titre d'exemple, considérons l'évolution de la part des profits et de la part des salaires dans les pays de l'OCDE de 1979 à 1995.

Le tableau IX montre de très fortes variations du partage profits/salaires. Alors que la part des salaires avait tendance à augmenter dans les années soixante-dix, les profits baissant et les salaires continuant d'augmenter à un rythme élevé, la part des profits augmente à son tour dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, parfois de façon considérable. La France est le pays où ces variations sont les plus marquées, avec une part des salaires qui était de 66,4 % en 1970, avant d'augmenter continûment jusqu'à 71,8 % en 1981, puis de commencer à baisser progressivement à partir de 1982-1983 pour atteindre 62,4 % en 1990 et 60,3 % en 1995. Comment expliquer que plus de 5 % du revenu national ait ainsi été redistribué du capital vers le travail de 1970 à 1982, puis que plus de 10 % du revenu national ait ensuite été redistribué du travail vers le capital de 1983 à 1995 ?

Il se trouve que la première période coïncide très exactement avec la période de forte progression des salaires ouverte par les accords de Grenelle en 1968 et qui s'est poursuivie avec les mouvements sociaux et les revalorisations importantes du salaire minimal des années soixante-dix, avant de s'achever avec le dernier « coup de pouce » important au SMIC de 1981, alors que la seconde période qui commence en 1983 est marquée les politiques de rigueur salariale, la fin de l'indexation des salaires sur les

TABLEAU IX. — LA PART DU CAPITAL DANS LA VALEUR AJOUTÉE
DES ENTREPRISES DANS L'OCDE DE 1979 À 1995
(en %)

	Allemagne	États-Unis	France	Italie	Royaume-Uni	OCDE
1979	30,5	35,0	30,0	35,5	31,3	32,8
1980	28,5	33,9	28,3	36,0	29,2	32,2
1981	28,2	34,5	28,2	35,3	28,9	32,1
1982	28,6	33,6	28,5	35,4	30,7	31,8
1983	30,8	33,3	29,2	34,5	32,3	32,2
1984	31,8	34,0	30,7	36,4	31,9	33,2
1985	32,4	34,0	32,0	36,6	32,2	33,7
1986	33,1	34,0	34,9	38,6	31,0	34,1
1987	32,7	33,2	35,5	38,4	31,4	33,8
1988	33,8	33,1	36,9	38,8	30,9	34,2
1989	34,6	34,4	38,1	38,3	29,6	34,9
1990	35,6	33,8	37,6	37,3	28,2	34,5
1991	34,0	33,3	37,9	36,6	26,8	33,9
1992	33,3	33,6	38,2	36,6	27,7	34,0
1993	33,4	33,6	37,8	36,9	29,9	34,2
1994	35,0	33,8	39,4	39,8	31,0	34,8
1995	36,0	33,5	39,7	42,5	31,5	35,0

Note : cf. encadré « La mesure de la part du capital », p. 39.

Source : OCDE [1996, p. A27].

prix et les revalorisations minimales du SMIC. De fait, le pouvoir d'achat du salaire net moyen a augmenté de 53 % entre 1968 et 1983, avant d'augmenter de 8 % seulement entre 1983 et 1995 [INSEE, 1996a, p. 48]. Il est vrai que la croissance du PIB a été de 44 % entre 1970 et 1983, alors qu'elle n'a été que de 28 % entre 1983 et 1995 [INSEE, 1996c, p. 34], et que cette croissance a dû financer une charge croissante de dépenses de retraites et de santé, mais cela n'empêche pas que le coût d'arrêt à la croissance des salaires relativement à celle du revenu national a été bien réel. Autrement dit, sur une période de vingt-cinq ans, tout semble avoir fonctionné d'après les prédictions de la théorie classique du partage capital/travail (cf. *supra*) : la part des profits diminue quand les luttes sociales permettent d'arracher des augmentations de salaires importantes, et elle augmente quand on impose la rigueur aux salariés, sans d'ailleurs que cela se traduise par les créations d'emploi promises.

Certes, ces fortes variations sur une période de vingt-cinq ans ne changent rien au fait que, sur cinquante ans ou sur cent ans, les salaires ont toujours représenté *grosso modo* les deux tiers de la

valeur ajoutée des entreprises, et que ce n'est donc pas du côté du partage capital/travail qu'il faut chercher la raison de l'augmentation du pouvoir d'achat des salariés de 250 % depuis 1950 et de 700 % depuis 1870. Mais quelle importance cela a-t-il pour les salariés qui ont connu cette période de vingt-cinq années ? Ils ont connu une forte progression de leur niveau de vie de 1968 à 1982, puis une relative stagnation de 1983 à 1995, alors que les richesses produites continuaient d'augmenter, et rien ne semble présager un retournement décisif pour la fin des années quatre-vingt-dix. Comment pourraient-ils ne pas associer augmentation du niveau de vie des salariés et redistribution capital/travail ? La vision de droite selon laquelle seule la croissance et non la redistribution capital/travail permet une véritable augmentation du niveau de vie (cf. Introduction) n'est valable que dans un long terme historique (cf. *supra*) qui n'a aucun sens du point de vue du temps politique qui intéresse légitimement les travailleurs concernés.

En outre, comment pourraient-ils ne pas associer la redistribution capital/travail aux luttes sociales et aux augmentations de salaires, et donc à la redistribution directe et non pas à la redistribution fiscale ? De fait, jamais aucune redistribution fiscale n'a redistribué 10 % du revenu national sur une si courte période. Pour donner un ordre de grandeur, les mesures de redistribution fiscale décidées par le gouvernement socialiste à son arrivée au pouvoir en France en 1981, qui furent pourtant dénoncées en leur temps comme le sommet du « matraquage fiscal » par la droite, à savoir essentiellement la création de l'impôt sur les grandes fortunes et de la surtaxe sur les tranches supérieures de l'impôt sur le revenu, représentaient moins de 10 milliards de francs de 1981 (cf. [Nizet, 1990, p. 402, 433]), soit 0,3 % du revenu national de l'époque ! En théorie, rien n'interdit à un gouvernement d'opérer une redistribution d'une plus grande ampleur en utilisant des impôts et des transferts fiscaux. Mais le fait est que cela ne s'est tout simplement jamais vu sur une période aussi courte. Il est donc inévitable que la redistribution soit d'abord pensée et vécue en termes de luttes sociales et d'augmentations de salaires, et non en termes de réforme fiscale et de transferts fiscaux. Plus encore peut-être que le refus de la logique de la redistribution fiscale et de son système de prix, c'est cette réalité historique qui entretient le scepticisme de gauche face à la fiscalité (cf. *supra*). Nous retrouverons cette même réalité et cette même opposition entre temps historique et temps politique au sujet de l'inégalité des revenus du travail (cf. chapitre III).

Ce type de variation du partage capital/travail sur une période de

dix-quinze ans n'est d'ailleurs pas unique historiquement, même si les spécificités de l'histoire sociale et politique française rendent particulièrement spectaculaires les années soixante-dix/quatre-vingt-dix. Par exemple, la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises américaines est passée d'environ 65 % à 55 % entre 1869 et 1880, avant de remonter très rapidement à 65 % en 1885 puis 66 %-68 % en 1890. Or, le salaire moyen n'a augmenté que de 2 % entre 1869 et 1880, avant d'augmenter de plus de 27 % entre 1880 et 1885, période marquée par de grandes grèves et un mouvement syndical particulièrement actif [Duménil et Lévy, 1996, chap. 16]. Sur une période de dix-quinze ans, la vision marginaliste du partage capital/travail peut donc être souvent assez dérisoire comparée aux réalités sociales. Cela vaut également pour la question de l'incidence fiscale : dans le court terme, les cotisations patronales sont souvent payées effectivement par les patrons, sans qu'elles se trouvent immédiatement absorbées par des réductions de salaires, et c'est cette réalité qui façonne inévitablement la vision que beaucoup de gens ont de l'incidence fiscale, même si nous avons vu qu'il était incontestable que, dans le long terme, les cotisations finissaient toujours par être payées par le travail.

• *Pourquoi la part des profits n'a-t-elle pas augmenté aux États-Unis et au Royaume-Uni ?* — Cependant, tout n'est pas si simple dans l'histoire du partage capital/travail des années soixante-dix/quatre-vingt-dix. En effet, si le cas français se retrouve en Italie, où la part des profits est passée de 34,5 % en 1983 à 42,5 % en 1995, et de façon légèrement atténuée en Allemagne, où elle est passée de 28,2 % en 1981 à 36 % en 1995, il est frappant de constater que seuls les États-Unis et le Royaume-Uni semblent échapper entièrement à cette augmentation générale de la part des profits pendant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix : la part des salaires dans la valeur ajoutée américaine est restée stable autour de 66 %-67 % tout au long des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, de même que la part des salaires dans la valeur ajoutée britannique, aux alentours de 68 %-71 % (tableau IX). Les niveaux de la part des profits sont difficiles à comparer à quelques points près entre pays, du fait de multiples différences de conventions comptables, mais les différences d'évolution entre pays ne font aucun doute : la part du capital a gagné près de 10 % de valeur ajoutée en France, en Italie et en Allemagne, alors qu'elle n'a pas augmenté du tout aux États-Unis et au Royaume-Uni. Contrairement à ce que l'on a pu observer pour l'inégalité des salaires, où les États-Unis et le Royaume-Uni se dis-

tinguent effectivement par une très forte progression de l'inégalité depuis les années soixante-dix (cf. chapitre 1), on constate donc que les pays conquis par l'ultra-libéralisme dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix sont au contraire les seuls pays où la part des profits n'a pas augmenté. Comment expliquer ce fait ?

Une partie de l'explication est incontestablement un pur phénomène de rattrapage : en France, la part des profits avait baissé de 5 %-6 % de valeur ajoutée pendant les années soixante-dix, du fait de progressions salariales très rapides, alors que le même phénomène était beaucoup plus modéré au Royaume-Uni et ne s'est pas produit du tout aux États-Unis (cf. tableau VIII). Cependant, cela ne peut pas tout expliquer : la part des profits en France avait dès 1985-1986 retrouvé son niveau de 1970, et cela ne l'a pas empêché de continuer à augmenter, alors qu'elle restait stable aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Il est difficile de ne pas mettre ce fait en parallèle avec le fait que les États-Unis et le Royaume-Uni sont les deux seuls pays à avoir créé des emplois pendant cette période, contribuant d'autant à augmenter leur masse salariale, alors que cette dernière stagnait dans les autres pays. Entre 1983 et 1996, plus de 25 millions d'emplois ont été créés aux États-Unis, soit une progression du nombre total d'emplois d'environ 25 % (de 100,8 millions à 126,4 millions d'emplois), alors que le nombre total d'emplois en France augmentait d'à peine 2 % (de 21,9 millions à 22,3 millions d'emplois), et que les PIB américain et français augmentaient tous les deux d'environ 30 % [OCDE, 1996, p. A23]. Il s'agit sans doute là de la meilleure preuve du fait qu'il existe plusieurs combinaisons de capital et de travail permettant d'augmenter la production dans les mêmes proportions et donc que les opportunités de substitution sont considérables au niveau macroéconomique : la croissance française entre 1983 et 1996 s'est bâtie sur l'utilisation de travail qualifié et de nouveaux équipements et machines, alors que la croissance américaine a reposé sur une utilisation intensive de travail, et notamment de travail peu qualifié dans les services (restauration, commerce...) (cf. Piketty [1997b]). Cette interprétation est d'ailleurs confirmée par les données disponibles sur l'évolution du stock de capital des entreprises (machines, équipements...), qui indiquent pour les années soixante-dix/quatre-vingt-dix une progression beaucoup plus rapide en France et dans la plupart des pays européens qu'aux États-Unis [FMI, 1996]. Cela montre également à quel point la substitution capital/travail peut mettre en jeu d'importantes réallocations intersectorielles (de l'industrie vers les services), et pas

seulement une substitution entre machines et travailleurs au niveau d'une entreprise ou d'un secteur particuliers (*cf. supra*).

L'explication la plus simple serait que la substitution capital/travail et la création d'emplois ne se sont pas produites en France du fait de coûts salariaux trop élevés, suite à la très rapide progression des salaires entre 1968 et 1983. Cela tendrait à suggérer que le long terme dans lequel les effets de la théorie marginaliste se font sentir n'est pas aussi éloigné que les individus concernés auraient pu l'espérer (*cf. supra*). Pour que des coûts salariaux plus faibles puissent conduire à une part des salaires plus élevée, il faudrait cependant que l'effet création d'emplois l'emporte sur l'effet salaire, c'est-à-dire une élasticité de substitution capital/travail supérieure à 1 (*cf. supra*), soit une élasticité supérieure aux estimations habituelles (*cf. supra*). De plus, s'il est vrai que la rémunération moyenne par salarié a augmenté d'à peine 5 % aux États-Unis entre 1983 et 1996, elle a augmenté de près de 20 % au Royaume-Uni, contre moins de 12 % en France, et cela n'a pas empêché le nombre total d'emplois britanniques d'augmenter de près de 10 % pendant la même période [OCDE, 1996, A15, A19, A23]. Sur la période 1983-1996, la France semble donc avoir perdu sur tous les tableaux en même temps, puisque à la fois les salaires et l'emploi ont stagné, conduisant à une baisse exceptionnellement forte de la part du travail dans la valeur ajoutée.

Deux facteurs autres que le coût moyen du travail pourraient expliquer pourquoi la part de la masse salariale dans les richesses produites baisse en France et en Europe continentale alors qu'elle reste constante dans les pays anglo-saxons. Une première explication serait la dispersion croissante des coûts salariaux par niveaux de qualification dans les pays anglo-saxons, qui seule permettrait la croissance de l'emploi dans les années quatre-vingt/quatre-vingt-dix (*cf. chapitre III*). La seconde interprétation serait que le revenu du travail inclut également une composante non monétaire sous forme de stabilité et de garantie de l'emploi, qui aurait diminué dans les pays anglo-saxons alors qu'elle serait restée élevée en France et dans la plupart des pays européens (*cf. [Cohen et al., 1996]* pour une comparaison franco-américaine). Il faudrait alors expliquer pourquoi le prix à payer pour cette garantie de l'emploi aurait augmenté entre 1970 et 1995, et le comparer à la valeur incontestablement élevée que lui attribuent les salariés concernés.

2. La dynamique de la répartition du capital

La raison pour laquelle l'inégalité capital/travail retient tant l'attention n'est pas seulement que le capital prélève une part importante du revenu total. Ce qui est encore plus frappant pour l'observateur est souvent la reproduction, voire l'amplification, de l'inégalité capital/travail au cours du temps. Plus encore que le fait que le capital reçoive toujours une part importante du revenu à un point donné du temps, c'est précisément cette reproduction dans le temps qui a fait apparaître l'inégalité capital/travail comme arbitraire, inutile, contradictoire non seulement avec le sens commun de la justice sociale, mais également avec celui de l'efficacité économique : pourquoi priver tous ceux dont les parents ou le pays n'étaient pas riches en capital de la possibilité d'investir à la mesure de leurs talents ? Autrement dit, l'inégalité capital/travail pose immédiatement la question de l'existence de redistributions efficaces et pas seulement de la redistribution pure. Il nous faut donc passer de l'étude de la répartition factorielle des revenus, c'est-à-dire le partage macroéconomique du revenu total entre les deux facteurs de production que sont le capital et le travail, à l'étude de la répartition personnelle des revenus, c'est-à-dire au niveau de la dynamique des travailleurs et capitalistes individuels et des possibilités d'investissement qui s'offrent à eux. Est-il vrai que la logique de l'économie de marché conduit à une reproduction inefficace de l'inégalité de la répartition du capital dans le temps ? Quels outils peuvent permettre de combattre ce phénomène ?

La théorie du crédit parfait et de la convergence

Là encore, plusieurs théories s'affrontent. La question centrale est celle du marché du crédit. En effet, si le marché du crédit était parfaitement efficace, c'est-à-dire si du capital venait s'investir à chaque fois qu'il existe un investissement rentable, alors l'inégalité initiale de la répartition du capital devrait finir par s'estomper. Quelle que soit la fortune initiale de la famille ou du pays d'origine, toutes les unités de travail également entreprenantes devraient ainsi pouvoir réaliser les mêmes investissements, grâce au marché du crédit. Cette inégalité des dotations initiales en capital ne devrait donc pas perdurer. Certes, même si le marché du crédit est parfait, la personne ou le pays pauvre qui emprunte pour investir devra rembourser son emprunt, et donc ne pourra, par son épargne, rattraper instantanément le niveau de patrimoine de son

créditeur. En fait, si le taux d'épargne des bas revenus est suffisamment plus faible que le taux d'épargne des hauts revenus, cette inégalité entre l'emprunteur et le créancier peut persister indéfiniment [Bourguignon, 1981]. Au niveau international, cela correspondrait à une situation où le produit intérieur brut par habitant est le même dans tous les pays, puisque une quantité égale de capital par travailleur s'est investie partout, mais où le produit national brut est inférieur dans les pays pauvres dont le capital est possédé par les pays riches et qui doivent chaque année leur verser la part des profits de leur revenu intérieur. Mais si le taux d'épargne des emprunteurs est le même que celui des prêteurs, ou si la différence entre les deux n'est pas trop importante, alors les emprunteurs pourront progressivement accumuler les fruits de leur travail, emprunter de moins et moins et finir par rattraper leurs créanciers. De fait, les taux d'épargne ne sont pas systématiquement plus faibles pour les bas revenus que pour les hauts revenus : ils étaient supérieurs à 30 % pour les « dragons » asiatiques dans les années cinquante/soixante, alors qu'ils sont partout inférieurs 10 %-15 % dans les pays occidentaux des années quatre-vingt/quatre-vingt-dix, pourtant beaucoup plus riches, et c'est précisément ce qui leur a permis de rattraper les pays riches [Young, 1995].

Ce résultat de convergence entre riches et pauvres est la principale prédiction du modèle traditionnel de croissance et d'accumulation du capital [Solow, 1956]. Quelles peuvent être les justifications du modèle de crédit parfait qui permet d'obtenir ce résultat ? Pour celui qui croit aux forces de marché, la réponse est simple : le jeu de la concurrence. En effet, pourquoi une banque ou un riche capitaliste n'irait-il pas prêter à celui qui dispose d'un projet d'investissement rentable, puisque cela lui permettrait de s'approprier un taux d'intérêt confortable ? Si le problème des pays pauvres est qu'ils disposent de très peu de machines et d'équipements, alors de nouveaux investissements devraient permettre d'augmenter considérablement leur production : pourquoi l'épargne des pays riches ne viendrait-elle pas profiter de tels rendements ? Et si certains sont réticents et frileux, pourquoi d'autres ne viendraient-ils pas profiter de cet espace laissé par la concurrence pour s'enrichir à leur tour ? C'est la concurrence entre les épargnants et les intermédiaires financiers pour trouver les investissements les plus rentables possibles, et donc pour prêter des fonds à tous les entrepreneurs qui peuvent offrir de tels rendements, qui définit le modèle de crédit parfait. La conséquence immédiate serait que seules des considérations de pure justice sociale peuvent justifier une redistribution des individus les mieux

dotés en capital vers ceux qui le sont moins : l'inégalité de la répartition du capital ne poserait en soi aucun problème d'inefficacité économique, car le marché se chargerait d'investir le capital disponible et d'organiser la production de façon efficace (au sens de Pareto ; cf. Introduction). Aucune intervention directe dans le processus de production ne serait donc requise.

- *La question de la convergence entre pays riches et pays pauvres.* — Le modèle de convergence conduit à des prédictions particulièrement frappantes au niveau de l'inégalité internationale. La prédiction théorique est que si les capacités à investir ne varient pas systématiquement d'un pays à l'autre, nous devrions assister à un phénomène de rattrapage au niveau mondial : plus les pays sont initialement pauvres, plus le capital devrait venir s'investir chez eux, et donc plus leur taux de croissance devrait être élevé, si bien que l'inégalité internationale devrait inexorablement diminuer avant de disparaître. Qu'en est-il en pratique ?

La relation observée entre le niveau de revenu par habitant d'un pays en 1960 et son taux de croissance moyen sur la période 1960-1990 ne semble guère confirmer cette prédiction : aucune relation systématique n'est décelable entre ces deux variables [Mankiw *et al.*, 1992, p. 427]. Certains pays asiatiques relativement pauvres en 1960, comme Taiwan, la Corée du Sud ou Singapour, ont effectivement connu une croissance de leur revenu moyen beaucoup plus élevée que celle des pays occidentaux, mais d'autres pays pauvres en 1960, comme les pays du sous-continent indien ou de l'Afrique subsaharienne, ont connu une croissance moyenne très faible, voire négative. Le modèle de convergence semble bien s'appliquer pour décrire le rattrapage entre les pays occidentaux eux-mêmes, par exemple la façon dont les pays ouest-européens ont rattrapé leur écart avec les États-Unis après la Seconde Guerre mondiale, ou encore le rattrapage entre les pays occidentaux et les pays asiatiques à revenu intermédiaire. En revanche, le modèle de convergence ne s'applique pas du tout entre les pays riches et les pays les plus pauvres, ni entre les pays riches ou les pays sud-américains à revenu intermédiaire : les écarts de revenu ont au contraire eu tendance à se creuser. La même conclusion s'appliquerait vraisemblablement sur plus longue période, par exemple si l'on pouvait correctement mesurer les écarts de revenu entre pays développés et pays sous-développés depuis le XIX^e siècle [Morrisson, 1996, p. 181]. En fait, non seulement les investissements massifs des pays riches vers les pays pauvres n'ont pas eu lieu, mais c'est même le contraire qui s'est pro-

duit : en moyenne, on observe en général des flux nets de capitaux des pays les plus pauvres vers les pays les plus riches [Lucas, 1990b], la fuite des capitaux des capitalistes des pays pauvres vers les pays riches dépassant les investissements se dirigeant dans l'autre sens !

Le fait que le capital ne soit pas venu s'investir dans les pays pauvres et que ces derniers soient restés pauvres n'implique pas nécessairement que l'imperfection du marché du crédit soit seule responsable. Par exemple, si l'on prend en compte le niveau du « stock initial de capital humain » en 1960 (% de la population alphabétisée, scolarisée, dans l'enseignement supérieur...), alors on trouve effectivement une relation négative entre le revenu moyen initial en 1960 et le taux de croissance moyen entre 1960 et 1990 : à niveau initial de capital humain donné, les pays les plus pauvres en 1960 ont connu une croissance plus élevée. C'est ce que les théoriciens de la croissance endogène ont appelé la convergence « conditionnelle », par opposition à la convergence « inconditionnelle » entre pays pauvres et pays riches que prédit le modèle traditionnel de Solow [Mankiw *et al.*, 1992]. Par exemple, les pays sud-américains, qui avaient le même revenu moyen que les futurs « dragons » asiatiques en 1960, avaient un stock initial de capital humain très inférieur, du fait notamment de l'existence de larges couches de la population totalement laissées de côté, contrairement aux pays asiatiques qui ont toujours été beaucoup moins inégalitaires, et ils ont connu une croissance beaucoup plus faible, alors que les dragons asiatiques rattrapaient les pays occidentaux. Au-delà de l'effet du niveau moyen de capital humain, l'inégalité initiale a également un effet négatif sur la croissance future, soit directement, soit indirectement du fait de l'instabilité sociale et politique engendrée [Benabou, 1996].

Une autre leçon de l'expérience des tigres asiatiques est l'importance de l'intégration au marché mondial. Cette recette miracle, faite d'investissements élevés et relativement égalitaires en capital humain, d'une part, et de libéralisation économique et d'ouverture aux marchés extérieurs d'autre part, semble s'étendre depuis les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix aux grands pays asiatiques. Le succès plus limité de la libéralisation en Inde qu'en Chine rappelle cependant l'importance cruciale du premier ingrédient, sans lequel la libéralisation et le marché laissé à lui-même ne peuvent permettre une croissance durable [Drèze et Sen, 1995]. Ces politiques égalitaires de formation constituent sans doute l'exemple le plus fondamental d'une redistribution efficace (*cf.* chapitre III).

D'ailleurs, comme le calcule Robert Lucas [1990b], si la diffé-

rence de revenu moyen entre les États-Unis et l'Inde devait être expliquée uniquement par leur différence de dotations en machines, équipements, etc., alors il faudrait en conclure que la productivité marginale d'une unité de capital supplémentaire investie en Inde serait 58 fois supérieure à la productivité marginale de la même unité de capital investie aux États-Unis ! Avec ce type de rendements pour le capital investi en Inde, on voit mal quelle imperfection du marché du crédit pourrait suffire à expliquer que les capitaux occidentaux ne viennent pas tenter de s'en approprier une partie. Il faut donc bien reconnaître l'évidence, à savoir qu'une partie essentielle de l'inégalité entre pays riches et pays pauvres, et d'ailleurs de l'inégalité en général, est due non pas à l'inégale répartition des moyens de production, mais à l'inégale répartition du capital humain : le fait que près de 50 % de la population indienne soit illettrée doit certainement réduire de beaucoup le rendement d'une unité de capital supplémentaire investie en Inde [Drèze et Sen, 1995, table A1].

Le problème de l'imperfection du marché du capital

Cependant, reconnaître que d'autres facteurs jouent également un rôle essentiel n'implique pas que les flux de capitaux des pays riches et pauvres ne soient pas en cause. D'ailleurs, l'absence de flux massifs des pays riches vers les pays pauvres nous rappelle également la faiblesse chronique des flux internationaux de capitaux en général : par exemple, parmi les pays occidentaux, la quantité annuelle d'épargne nationale disponible et la quantité annuelle d'investissements nationaux effectivement réalisés sont étroitement liées, beaucoup plus que ne pourrait suggérer l'intégration des marchés financiers entre ces pays, qui devrait en principe permettre de déconnecter très largement épargne nationale et investissement national.

En effet, contrairement à ce que suppose implicitement le modèle du marché du crédit parfait, une opération de crédit ne consiste pas simplement à placer mécaniquement du capital là où il n'y en a pas, attendre le rendement, et en prélever une partie suffisante. En pratique, il faut aussi s'assurer que le projet d'investissement a une rentabilité et un risque acceptables, ce que l'emprunteur voudra bien sûr toujours prétendre ; il faut s'assurer que, bien que l'on s'apprête à prélever une partie importante des gains qui seront réalisés, l'emprunteur a une incitation suffisante à faire ce qu'il faut pendant de longues périodes pour que l'investissement soit un succès ; enfin, il faut s'assurer qu'une fois les gains réa-

lisés, l'emprunteur ne va pas disparaître dans la nature. Tous ces problèmes d'incitations, baptisés « antisélection » et « aléa moral » par les économistes, sont inévitablement associés à toute situation de marché intertemporel, c'est-à-dire à tout marché où l'échange se déroule sur plusieurs périodes, à commencer par le marché du crédit, et nous les retrouverons dans l'analyse de l'assurance sociale (chapitre IV). Ces difficultés sont particulièrement importantes dans le cas d'un marché international, puisque la qualité de l'information sur les emprunteurs potentiels et les projets d'investissement à réaliser dans un autre pays est particulièrement mauvaise, ce qui explique l'extrême faiblesse des flux internationaux de capitaux.

Étant donné ces problèmes informationnels qui s'imposent à tous (marchés et États), le jeu de la concurrence permet-il de les régler de la moins mauvaise manière ? En pratique, la seule chose que puissent vraiment faire les créditeurs pour s'assurer qu'ils retrouveront leur mise, c'est d'exiger de l'emprunteur qu'il dépose une caution, ou, ce qui revient au même, que l'emprunteur finance avec son propre capital initial une partie de l'investissement, donnant ainsi au créateur un engagement crédible sur la viabilité du projet. C'est pourquoi la quantité de crédit qu'un particulier ou qu'une entreprise peut obtenir pour financer un investissement donné est en pratique d'autant plus importante que l'emprunteur dispose de fonds propres importants. Autrement dit, « on ne prête qu'aux riches ». Ce phénomène est efficace du point de vue des prêteurs, mais il est inefficace pour la société dans son ensemble : le revenu total pourrait être plus élevé si l'on redistribuait le capital afin que tous les investissements rentables puissent être effectués. L'imperfection du marché du crédit est l'exemple typique d'une imperfection du marché permettant de justifier la redistribution par des considérations d'efficacité économique et pas seulement de pure justice sociale : il devient en principe possible d'améliorer l'efficacité de l'allocation des ressources tout en obtenant une distribution plus équitable (*cf.* Introduction).

Il est bien évident que de nombreux observateurs critiques du capitalisme, à commencer par les théoriciens socialistes du XIX^e siècle, devaient être conscients de ce phénomène de rationnement du crédit depuis très longtemps, même s'il leur paraissait tellement évident qu'ils se dispensaient généralement de l'analyser et même de le nommer. Mais ce n'est que depuis les années soixante-dix et quatre-vingt que la théorie économique a commencé à analyser explicitement les fondements de cette imperfection du marché du capital et ses conséquences pour la redistri-

bution (cf. [Piketty, 1994, p. 774-779]). Ces dernières ne se limitent pas en effet au fait que la redistribution du capital peut permettre d'augmenter le revenu total. Par exemple, la richesse initiale détermine en partie les choix d'activité des individus (activité salariée, entrepreneur indépendant...) en présence de rationnement du crédit, si bien qu'une redistribution initiale de la richesse peut avoir des conséquences de long terme sur la structure occupationnelle (pourcentage de salariés, pourcentage d'agriculteurs indépendants...) et le développement, comme le montre l'exemple de la répartition relativement égalitaire héritée de la Révolution en France comparée à la répartition inégalitaire au moment de la révolution industrielle britannique [Banerjee et Newman, 1993].

• *Les interventions publiques possibles.* — Quel type d'interventions publiques peut permettre de lutter contre le phénomène de rationnement du crédit et la persistance dans le temps de l'inégalité capital/travail qu'il peut engendrer ? Le problème principal auquel se heurtent les interventions possibles est le même que celui qui donne naissance au rationnement du crédit : investir ne consiste pas simplement à mettre du capital là où il n'y en a pas. Il faut également faire des choix complexes des secteurs dans lesquels il faut investir, des biens à produire, des personnes à qui il faut déléguer les décisions. Cette difficulté est évidente pour les solutions radicales consistant à abolir la propriété privée du capital et à décréter la propriété collective des moyens de production, sans proposer le moindre mécanisme permettant de régler ces problèmes incitatifs et allocatifs. Mais des difficultés similaires apparaissent également pour d'autres outils de redistribution efficace qui ont été expérimentés historiquement, comme les banques publiques, les prêts subventionnés, ou, dans le cas des pays pauvres, les banques de développement. En effet, la théorie du rationnement du crédit nous dit qu'il est tout aussi difficile pour une banque publique que pour une banque privée de s'assurer que le capital est correctement investi, à partir du moment où il s'agit de prélever sur les gains éventuels de l'emprunteur l'équivalent du taux d'intérêt de marché. Et s'il s'agit de faire un don à l'emprunteur en prélevant moins que le taux d'intérêt de marché, comme cela est souvent implicitement le cas pour les banques publiques et autres crédits subventionnés, alors il n'est pas évident qu'une administration publique, aussi bien intentionnée soit-elle, puisse correctement décider quels emprunteurs doivent recevoir un don, quels secteurs justifient des investissements supplémentaires, etc. Ces difficultés bien réelles se présentent à chaque fois qu'un pays

riche souhaite transférer de la richesse vers un pays pauvre : à qui donner l'aide internationale ? Comment s'assurer qu'elle sera bien utilisée ? La redistribution du capital ne peut pas consister à déposer par hélicoptère un stock de capital là où il n'y en a pas. En pratique, il est beaucoup plus facile de redistribuer l'inégalité des dotations en capital entre pays en laissant la main-d'œuvre se déplacer vers les pays les mieux dotés en capital plutôt que de transférer du capital vers les pays les moins bien dotés : la main-d'œuvre sait s'intégrer et trouver sa place toute seule dans les processus de production, contrairement au capital.

De fait, les expériences de crédit administré ont loin d'avoir toutes été des succès. La plupart des expériences de banques de développement se sont soldées par des gouffres financiers considérables, sans que les résultats visibles sur l'investissement et la production soient toujours probants. Dans les pays occidentaux, les multiples mécanismes de prêts subventionnés et de crédits publics aux entreprises font l'objet d'un scepticisme général, au moins depuis les années quatre-vingt/quatre-vingt-dix.

Le seul domaine où la redistribution directe du capital a connu des succès tangibles est celui de l'agriculture. Par exemple, certaines banques de développement spécialisées dans les prêts aux ménages pauvres des campagnes qui étaient exclus du système bancaire traditionnel, comme la Grameen Bank au Bangladesh, qui a permis à plusieurs millions de paysans de s'équiper et d'augmenter leur productivité depuis les années soixante, ont inspiré des expériences similaires dans le monde entier. Les réformes agraires visant à redistribuer la terre ou, au moins, à assurer aux paysans pauvres la sécurité de leur bail ont souvent permis des augmentations importantes de la productivité, comme par exemple au Bengale [Banerjee et Gathak, 1995].

Ces fortes augmentations de productivité montrent l'importance de l'imperfection du marché du capital : un marché du crédit parfait aurait dû faire crédit aux paysans afin qu'ils puissent devenir propriétaires et réaliser ainsi ces gains de productivité. Le problème est évidemment que ces gains de productivité n'auraient pas pu être réalisés si la motivation du paysan avait été réduite par la perspective d'un emprunt à rembourser : seule la redistribution pouvait permettre d'améliorer la motivation des paysans et leur productivité. Ces expériences méritent également d'être comparées avec le bilan désastreux de la collectivisation de la terre dans les systèmes soviétiques. Le fait que la redistribution de la propriété privée du capital ait pu bien fonctionner dans l'agriculture s'explique aisément, car les difficiles problèmes d'allocation

de l'investissement sont, dans ce secteur, réduits au plus strict minimum : il suffit de donner une quantité de terre adéquate à chaque paysan pour que ce dernier soit plus motivé à produire et à innover que lorsqu'il était sous le contrôle de son propriétaire terrien (ou de sa ferme collective).

• *Une flat tax sur le capital ?* — Pour redistribuer efficacement le capital en présence de rationnement du crédit, il faut donc trouver des outils aussi transparents et universels que possible, afin d'éviter les pièges du crédit administré. Historiquement, la mise en place d'une fiscalité progressive sur les revenus et sur les successions a largement contribué à la réduction de la concentration du capital (cf. chapitre 1). Plus généralement, on pourrait envisager la mise en place d'une taxe générale sur le patrimoine permettant de financer un transfert forfaitaire de patrimoine, une sorte de chèque-investissement donné à chaque citoyen parvenant à l'âge adulte, et ensuite de laisser chacun libre d'emprunter et d'investir là où cela lui paraît le plus profitable. Évidemment, une telle redistribution permanente de la richesse aurait des coûts, puisqu'elle découragerait inévitablement l'accumulation future du patrimoine. Mais ces coûts doivent être comparés avec les bénéfices apportés par le financement d'investissements rentables qui n'auraient pas été effectués sans cette redistribution : l'argument traditionnel selon lequel les coûts de la baisse de l'accumulation de capital à long terme, engendrée par la taxation du capital, finissent toujours par l'emporter ne peut être appliqué mécaniquement dès lors que le marché du capital est imparfait [Chamley, 1996]. Tout dépend donc de l'importance quantitative des investissements rentables non financés du fait de cette imperfection. Faut-il taxer tous les patrimoines à un taux de 1 %, ou bien de 5 %, ou encore de 0,1 % ? Pour aller plus loin, il faudrait disposer d'estimations fiables du volume d'investissements rentables non financés, ce qui est très difficile à mesurer. En outre, le climat de guerre civile qui a toujours régné entre les zéloteurs du marché du crédit parfait, pour qui l'inégale répartition du capital ne pose aucun problème d'efficacité, et les critiques radicaux du capitalisme, pour qui seule l'abolition de la propriété privée peut vraiment régler le problème, n'a pas beaucoup favorisé le progrès des connaissances sur cette question pourtant centrale.

Pour résumer, on voit donc que les justifications pour une taxation redistributive et transparente du capital et de ses revenus ne manquent pas, que ce soit en termes de pure justice sociale, afin d'opérer une véritable redistribution capital/travail qui dépasse la

fiction des cotisations patronales (*cf. supra*), ou en termes d'efficacité économique, afin de combattre les effets négatifs de l'imperfection du marché du capital. En pratique, le bilan de la redistribution capital/travail au xx^e siècle est désastreux non seulement dans les pays qui ont tenté d'abolir la propriété privée du capital, où les conditions de vie des salariés ont stagné alors qu'elles progressaient à un rythme élevé dans les pays capitalistes, mais également dans les pays occidentaux, dont une partie extrêmement faible des prélèvements fiscaux pèse véritablement sur le capital (*cf. supra*). Ce bilan désastreux montre l'importance de la question des outils de la redistribution : il ne suffit pas de vouloir redistribuer, encore faut-il employer des outils adéquats. Ces expériences passées, ainsi que les difficultés objectives de taxer les revenus du capital, qui sont souvent très difficiles à observer du fait de la multiplicité des formes de placement et de leur mobilité, suggèrent qu'une amélioration sensible pourrait être obtenue à l'aide d'un impôt calculé de façon aussi simple que possible, afin de mettre fin à l'hémorragie dramatique des assiettes fiscales observée en pratique (*cf. supra*), et appliquée sur une aire géographique aussi large que possible à tous les revenus du capital, afin d'éviter les effets négatifs de la concurrence fiscale entre États (*cf. supra*). Cet outil, la *flat tax* (l'impôt universel à taux unique), n'est sans doute pas adapté à la redistribution fiscale des revenus du travail, qui exige et qui permet une plus grande liberté (*cf. chapitre IV*), mais pourrait bien convenir à la réalité contemporaine des revenus du capital.

III / L'inégalité des revenus du travail

Même si l'opposition entre des revenus du capital très inégalement répartis et des revenus du travail supposés homogènes a beaucoup marqué l'analyse de l'inégalité, le fait est que la plus grande partie des inégalités de revenu s'explique aujourd'hui, et sans doute depuis très longtemps, par l'inégalité des revenus du travail eux-mêmes (*cf.* chap. 1). Par exemple, c'est l'augmentation de l'inégalité des revenus du travail qui est à l'origine du retournement de la courbe de Kuznets constatée depuis les années soixante-dix, avec notamment, aux États-Unis, une augmentation de près de 50 % de l'écart de salaire entre les 10 % les moins bien payés et les 10 % les mieux payés. Si l'on souhaite comprendre l'inégalité telle qu'elle existe, et la redistribution telle qu'elle pourrait exister, il faut donc abandonner l'idée d'un monde où le travail était supposé homogène et où seule dominait l'inégalité capital/travail, et analyser maintenant la formation de l'inégalité des revenus du travail. L'enjeu de ces analyses prend maintenant la forme de nouveaux outils de redistribution : il ne s'agit plus de savoir s'il faut abolir la propriété privée du capital, taxer les profits ou redistribuer le patrimoine. Les outils adaptés à l'inégalité des revenus du travail ont d'autres noms : taxation des hauts salaires et transferts fiscaux pour les bas salaires, politiques d'éducation et de formation, salaire minimal, lutte contre la discrimination de la part des employeurs, grilles de salaires, rôle des syndicats, etc. Lesquels de ces outils sont les plus justifiés ? Quels arguments sont évoqués pour justifier certains outils plutôt que d'autres, ou même parfois pour les rejeter tous, et comment évaluer ces arguments ?

1. Inégalité des salaires et inégalité du capital humain

La théorie la plus simple pour expliquer l'inégalité des salaires est que différents salariés apportent des contributions différentes à la production de leur entreprise : l'informaticien qui permet à son entreprise d'informatiser tous ses fichiers clientèle et de les traiter de façon plus fiable et plus rapide rapporte plus d'argent à son employeur que l'employé de bureau qui traite ensuite un certain nombre de dossiers par jour, et c'est pourquoi l'entreprise verse un salaire plus élevé à l'informaticien, sans quoi d'autres entreprises le débaucheraient. L'hostilité longtemps rencontrée par la théorie du capital humain s'explique sans doute par le fait que lorsque quelqu'un décrète ainsi que le salaire de l'informaticien est plus élevé que celui de l'employé de bureau parce que son capital humain et donc sa productivité sont plus élevés, on le soupçonne souvent de vouloir suggérer que cette inégalité de capital humain mesure mécaniquement une inégalité irrémédiable et indépassable entre deux êtres humains et qu'elle peut justifier l'inégalité éventuellement considérable des conditions de vie impliquée par l'inégalité de ces salaires. Ces soupçons ne sont d'ailleurs pas totalement illégitimes, puisque ce sont effectivement Gary Becker et ses collègues de l'université de Chicago, connus pour leur ultralibéralisme, qui ont fini par développer et populariser cette théorie [Becker, 1964]. Il est vrai que ces économistes ne se contentent pas d'expliquer l'inégalité des salaires par l'inégalité des productivités individuelles : ils proposent surtout une théorie de la formation et des origines de l'inégalité du capital humain conduisant à rejeter toute forme d'intervention publique ambitieuse.

Pourtant, il est utile d'examiner séparément ces différentes questions, afin de distinguer la question de la redistribution pure, sous forme de transferts de revenu entre hauts salaires et bas salaires, de celle de la redistribution efficace, sous forme d'interventions dans le processus de formation du capital humain, suivant la distinction exposée dans l'introduction. Nous commencerons donc par prendre comme donnée l'inégalité des niveaux de capital humain individuels. Cette théorie de l'inégalité des salaires comme pure inégalité des productivités permet-elle d'expliquer de façon satisfaisante les inégalités salariales effectivement observées ? Qu'implique-t-elle sur la façon la plus efficace de redistribuer l'inégalité des niveaux de vie engendrée par l'inégalité des salaires ? Nous nous concentrerons ensuite sur la question de la formation du capital humain. D'où vient l'inégalité du capital

humain et quels outils de redistribution efficaces permettent-ils de la modifier ?

Le pouvoir explicatif de la théorie du capital humain

Sous sa forme la plus rudimentaire, c'est-à-dire en ignorant la question des origines de cette inégalité, la théorie du capital humain dit simplement que le travail n'est pas une entité homogène, et que différents individus, pour toutes sortes de raisons, sont caractérisés par différents niveaux de capital humain, c'est-à-dire par différentes capacités à contribuer à la production des biens et des services demandés par les consommateurs. Étant donné cette répartition de la population en différents niveaux de capital humain (l'offre de travail) et cette demande pour différents types de biens et de capital humain permettant de les produire (la demande de travail), le jeu de l'offre et de la demande détermine les salaires associés à différents niveaux de capital humain, et ainsi l'inégalité des salaires. La notion de capital humain est donc très générale, puisqu'elle inclut les qualifications proprement dites (diplômes...), l'expérience et, plus généralement, toutes les caractéristiques individuelles qui ont un impact sur la capacité à s'intégrer au processus de production de biens et services demandés. Cette théorie permet-elle d'expliquer l'inégalité des revenus du travail effectivement versés par les entreprises ?

• *Les grandes inégalités historiques.* — À ce niveau de généralité, la théorie du capital humain semble inévitable si l'on cherche à expliquer les très fortes inégalités de salaire que l'on peut observer en s'éloignant dans le temps et dans l'espace. Le fait que le salaire moyen en 1990 soit dix fois supérieur à ce qu'il était en 1870 dans les pays développés (*cf.* chapitre I) ne peut s'expliquer que par le fait que le progrès des qualifications et des habitudes de travail permet aux salariés de produire dix fois plus en 1990 qu'en 1870. D'ailleurs, quelle pourrait être l'explication alternative, puisque nous avons vu que la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises était la même en 1990 qu'en 1870, et que l'augmentation des salaires n'était donc pas, sur longue période, la conséquence d'une baisse de cette part des profits (*cf.* chapitre II) ? Sur longue période, il est incontestable que c'est la croissance de la productivité du travail qui a permis d'augmenter sensiblement le pouvoir d'achat des salariés.

De même, nous avons vu que si l'on cherche à expliquer le fait que le pouvoir d'achat moyen des salariés des pays sous-déve-

loppés soit dix fois inférieur à ce qu'il est dans les pays développés, l'écart de qualification entre les salariés du Nord, dont l'immense majorité a suivi un enseignement secondaire, et les salariés du Sud, dont plus de 50 % ne sont pas encore alphabétisés, doit jouer un rôle essentiel (*cf.* chapitre II). D'autres facteurs, comme l'imperfection du marché du crédit, qui prive les salariés du Sud des investissements suffisants, ainsi que la fermeture des frontières, qui les empêche de venir bénéficier du capital physique et humain élevé du Nord, aggravent encore un peu plus cette inégalité, mais il reste que l'inégalité considérable de la productivité du travail est le facteur explicatif inévitable pour rendre compte de l'inégalité Nord/Sud des salaires.

• *Le jeu de l'offre et de la demande...* — La théorie du capital humain est également indispensable pour expliquer des inégalités moins massives, mais tout aussi frappantes à l'échelle d'un pays donné sur une plus courte période. Par exemple, le rapport entre le salaire moyen des ouvriers qualifiés et le salaire moyen des ouvriers non qualifiés en Grande-Bretagne était de 2,4 en 1815, avant d'augmenter progressivement jusqu'à atteindre 3,8 en 1851, et de redescendre de façon très continue à 2,5 en 1911 [Williamson, 1985]. Comment expliquer que cet écart de salaire ait ainsi été près de 60 % plus élevé au milieu du XIX^e siècle qu'aux deux extrémités du siècle ? L'explication la plus convaincante, confirmée par d'autres sources, est que pendant la première moitié du XIX^e siècle la mécanisation croissante de l'industrie a considérablement augmenté la demande de travail qualifié, alors que dans le même temps un très fort exode rural, dû à la croissance de la productivité agricole, avait au contraire tendance à accroître très rapidement l'offre de travail non qualifiée. Dans un second temps, l'offre de travail non qualifiée venant des campagnes s'est stabilisée, l'apprentissage et la progression des qualifications ont conduit à une forte croissance du nombre d'ouvriers qualifiés, et l'écart de salaire entre ouvriers qualifiés et ouvriers non qualifiés s'est mis à décroître. De la même façon, bien qu'à une échelle plus faible, on a pu observer aux États-Unis que l'écart entre le salaire moyen des salariés ayant arrêté leurs études au niveau de la *high school* (l'équivalent du baccalauréat français) et le salaire moyen des salariés ayant poursuivi leurs études au-delà de la *high school* avait diminué d'environ 15 % entre 1970 et 1980, avant d'augmenter de plus de 25 % entre 1980 et 1990 [Murphy et Welch, 1993, p. 106]. La diminution de cet écart pendant les années soixante-dix est d'autant plus frappante qu'elle se situe dans un contexte gén-

ral d'augmentation des inégalités de salaire. Or, il se trouve que le taux de croissance du nombre de salariés avec une éducation supérieure à la *high school* a atteint son plus haut niveau historique pendant les années soixante-dix, du fait de l'arrivée massive des diplômés de la génération du *baby boom*, avant de baisser sensiblement pendant les années quatre-vingt.

Ces deux exemples sont importants, car on observe relativement peu de retournements des écarts de salaire de cette amplitude. Dans les deux cas, le jeu de l'offre et de la demande pour différents niveaux de capital humain semble capable d'expliquer de façon relativement convaincante pourquoi l'inégalité des revenus du travail versés par les entreprises a évolué de la façon observée.

• *La montée des inégalités salariales depuis 1970.* — Le jeu de l'offre et de la demande pour différents niveaux de capital humain permet-il également d'expliquer de façon satisfaisante l'augmentation générale de l'inégalité des salaires observée dans plusieurs pays occidentaux depuis 1970, et plus généralement la montée des inégalités face à l'emploi (cf. chapitre 1) ? L'explication proposée par de nombreux observateurs pour rendre compte de cette soudaine montée des inégalités salariales s'inscrit dans une vision de l'évolution de l'offre et de la demande de capital humain sur longue période. Après une première phase de montée des inégalités salariales pendant la première révolution industrielle, liée aux besoins croissants de l'industrie en qualifications, et à un très fort afflux de main-d'œuvre non qualifiée venant des campagnes, les inégalités salariales se sont mises à décroître dans tous les pays développés depuis la fin du XIX^e siècle jusqu'aux années soixante-dix. Cette phase de baisse des inégalités s'expliquait par le resserrement considérable des écarts de qualifications, notamment du fait d'un développement rapide de la formation et de l'éducation de masse, et par les besoins élevés de l'industrie en main-d'œuvre de qualification moyenne. Depuis que ces besoins ont arrêté de croître et le début de la désindustrialisation, c'est-à-dire dès la fin des années soixante aux États-Unis, nous serions entrés dans une nouvelle phase, où les nouveaux secteurs (services aux entreprises, informatique, communication...) valorisent de plus en plus des qualifications élevées, alors qu'une partie importante de la population, à qui ni le système éducatif ni l'expérience personnelle n'ont pu apporter ces qualifications, se retrouve massivement rejetée vers des secteurs à faible productivité (services aux particuliers, restauration, commerce...) ou dans le chômage et le sous-emploi. Dans la version extrême de cette théorie, ce n'est pas seulement

que le système éducatif et l'offre de capital humain n'ont pas su répondre suffisamment vite à la demande de capital humain des nouvelles technologies et des nouveaux secteurs, comme cela s'était déjà produit durant la première moitié du XIX^e siècle, mais plus généralement que le progrès technique conduit maintenant à valoriser des caractéristiques individuelles qui ont toujours été inégalement réparties et que les fonctions plus routinières des technologies traditionnelles laissent dans l'ombre. C'est l'hypothèse du *skill-biased technological change*, le changement technologique biaisé en faveur des qualifications et du « talent », sous toutes ses formes [Juhn *et al.*, 1993].

• *Un changement technique biaisé ?* — Cette théorie de l'évolution longue des inégalités salariales dans les pays occidentaux semble *a priori* relativement plausible, au moins dans sa formulation la moins extrême. On observe bien aux États-Unis, naturellement le pays touché en premier par ces transformations, une augmentation des inégalités salariales liées au niveau de qualification : depuis 1980, les effets sur le salaire moyen observé d'une année d'études supplémentaire, d'un niveau de diplôme plus élevé ou d'une durée d'expérience professionnelle plus longue ont tous augmenté de façon sensible. Dans le langage des économistes du travail, le « rendement » de la qualification a augmenté [Juhn *et al.*, 1993].

Le problème est qu'une partie essentielle, environ 60 %, de l'augmentation totale de l'inégalité des salaires, a eu lieu à l'intérieur de groupes de salariés qui ont tous les mêmes caractéristiques observables : même niveau d'éducation, même durée d'expérience professionnelle, même âge [Juhn *et al.*, 1993, p. 431]. C'est d'ailleurs le fait que cette inégalité à l'intérieur de groupes de salariés homogènes augmente depuis 1970 qui explique pourquoi l'inégalité totale de la distribution des salaires, telle que la mesure par exemple le ratio P90/P10, augmente continûment aux États-Unis depuis 1970 (*cf.* chapitre 1), bien que le rendement du diplôme ait baissé pendant les années soixante-dix (*cf. supra*). De la même façon, s'il est vrai que la montée du chômage et du sous-emploi a davantage touché les salariés peu qualifiés dans tous les pays occidentaux, l'inégalité face à l'emploi a également augmenté parmi des salariés de même niveau de qualification, y compris parmi les groupes de qualification élevée. La théorie du changement technique biaisé implique également que le chômage aurait dû toucher davantage les moins qualifiés dans les pays où l'inégalité des salaires a peu ou pas augmenté, comme la France, comparés aux

pays où la dispersion croissante des productivités aurait été compensée par celle des salaires, comme les États-Unis. Or, s'il est vrai que le taux de chômage des travailleurs les moins qualifiés est beaucoup plus élevé en France qu'aux États-Unis, le taux de chômage des travailleurs plus qualifiés l'est également, et ce à peu près dans les mêmes proportions [Card *et al.*, 1996].

Certes, il ne faut pas sous-estimer l'extrême pauvreté des caractéristiques individuelles qui sont reportées dans les enquêtes sur les salaires et qui sont les seules variables que les économistes peuvent observer pour obtenir une mesure objective des qualifications individuelles. La signification des indicateurs disponibles varie tellement entre pays que toute comparaison internationale fondée sur ces données est extrêmement périlleuse : par exemple, en 1990, moins de 25 % de la population active française avait un diplôme supérieur ou égal au baccalauréat, alors que plus de 85 % de la population active américaine avait un âge de fin d'études équivalent (études complètes en *high school*, l'équivalent du lycée en France, ou études supérieures) [Lefranc, 1997, fig. 1], si bien que les non-qualifiés américains forment dans ces comparaisons un groupe beaucoup plus étroit que les non-qualifiés français. La réalité est évidemment plus nuancée que ces indicateurs statistiques médiocres ne le suggèrent : l'inégale qualité des *high schools* américaines comparées aux lycées français est bien connue.

La pauvreté des mesures disponibles est également problématique pour l'étude de l'évolution dans le temps dans un pays donné. Par exemple, on n'observe généralement que le nombre total d'années d'études, et non le niveau de l'université ou la nature exacte du diplôme du salarié. Or, n'importe quel employeur a accès à ce type d'informations au sujet de ses salariés potentiels, et sait faire la différence entre des niveaux de formation très inégaux bien que correspondant au même nombre d'années d'études observé par l'économiste. En outre, si la nature exacte du diplôme est utilisée pour mesurer des caractéristiques individuelles autres que la qualification apportée réellement par le nombre d'années d'éducation, comme la motivation ou la capacité de travail, selon l'hypothèse de la théorie de l'éducation comme « signal » [Spence, 1974], alors l'observation par l'économiste du seul nombre d'années d'études ne permettra pas de mesurer ce qui est véritablement pertinent pour l'employeur. C'est là une des limitations traditionnelles de toute tentative d'expliquer l'inégalité des salaires à partir des caractéristiques individuelles observables : il reste toujours une composante considérable de l'inégalité totale qui demeure inexpliquée. Or, il est plausible que l'inégalité réelle du

capital humain parmi ces groupes ayant les mêmes caractéristiques observables pour l'économiste ait en fait augmenté depuis 1970, par exemple parce que les inégalités entre diplômés ont augmenté pour un nombre donné d'années d'études.

Cette interprétation des données disponibles, proposée par les tenants du *skill-biased technological change*, montre cependant à quel point la théorie du capital humain, interprétée dans un sens aussi large, court le risque de devenir totalement tautologique : il est toujours possible d'« expliquer » n'importe quelle variation observée de l'inégalité des salaires en évoquant une variation de la productivité de multiples caractéristiques individuelles non observables pour l'observateur extérieur... S'il semble incontestable que la théorie du capital humain et du changement technique biaisé explique une partie importante de l'augmentation des inégalités de salaire et des inégalités face à l'emploi, vouloir à tout prix expliquer ainsi l'ensemble du phénomène observé semble exagérément « optimiste » dans l'état actuel de nos connaissances.

• *Inégalités salariales et mondialisation.* — Une autre application de la théorie du capital humain permettant d'expliquer la montée des inégalités salariales depuis 1970 met en jeu le phénomène de la mondialisation. Selon cette théorie, c'est l'ouverture du commerce Nord/Sud qui aurait mis en concurrence les salariés les moins qualifiés du Nord avec les salariés du Sud, et c'est ce qui aurait causé la montée des inégalités salariales. Cette théorie est logiquement plausible, mais elle se heurte à une réalité incontournable : les importations en provenance des pays du tiers monde, même si elles ont sensiblement augmenté depuis 1970, ne représentent en 1990 qu'à peine 2 %-2,5 % du PIB dans tous les pays occidentaux, soit à peine 10 % du commerce international entre pays développés [Freeman, 1995, p. 16]. Comment un pourcentage aussi faible de tous les biens et services produits et consommés dans les pays occidentaux pourrait-il être à l'origine du phénomène général de progression des inégalités salariales ? Certes, il est logiquement possible que le jeu de l'offre et de la demande pour les différents niveaux de qualification conduise à une diffusion du phénomène de montée des inégalités des quelques secteurs touchés par le commerce international vers l'ensemble de l'économie, mais cela demande à être empiriquement démontré. En outre, on a pu observé aux États-Unis et au Royaume-Uni que la ségrégation des salariés de différents niveaux de capital humain dans des entreprises différentes, mesurée par la moyenne de la corrélation des salaires des employés d'une même entreprise, avait aug-

menté de façon sensible, et là encore de la même façon dans tous les secteurs de l'économie, et pas seulement dans les secteurs touchés par le commerce international [Kremer et Maskin, 1996]. Cette progression sensible de la ségrégation entre entreprises s'observe également en France [Kramarz *et al.*, 1995], ce qui suggère un phénomène très général de séparation croissante entre des unités de production ultraproductives et des unités laissées de côté. Dans l'état actuel des connaissances, tout cela semble indiquer que la montée des inégalités salariales trouve son origine dans des transformations internes aux structures de production des pays développés, et qu'une évolution similaire se serait produite si ces derniers avaient été des économies fermées aux échanges avec le reste du monde.

Comment redistribuer les salaires ?

Admettons que l'inégalité des salaires versés par les entreprises s'explique effectivement par l'inégalité du capital humain des salariés. Quelles seraient les implications pour la redistribution ? Supposons tout d'abord qu'il soit impossible, au moins dans le court terme, d'agir sur l'inégalité du capital humain elle-même, et donc que la seule chose que l'on puisse véritablement faire soit de redistribuer les revenus auxquels le marché conduirait spontanément. Il s'agirait donc d'une redistribution pure, justifiée par des considérations de pure justice sociale (*cf.* Introduction) : l'inégalité du capital humain est au moins en partie déterminée par des facteurs que les individus ne contrôlent pas, comme l'origine sociale ou les dons naturels, de même que l'inégalité des dotations initiales en capital (*cf.* chapitre II). Quelle est la meilleure façon d'opérer cette redistribution ?

De la même façon que pour la redistribution capital/travail (*cf.* chapitre II), la question centrale est de savoir s'il existe des possibilités de substitution au niveau de l'économie tout entière entre les différents types de travail et de capital humain. Si l'économie est contrainte d'utiliser des proportions fixes des différents types de travail (*n* employés par informaticien...), et donc que les différents volumes d'emploi sont totalement fixes, alors la redistribution directe, qui consisterait ici à décréter que la grille des salaires applicable par les entreprises aux différents niveaux de capital humain doit être resserrée par rapport aux salaires de marché, par exemple en instituant un salaire minimal élevé et un salaire maximal faible, est totalement équivalente à la redistribution fiscale, consistant à laisser les salaires s'établir à leur niveau de marché,

mais à taxer les salaires élevés pour financer un transfert fiscal destiné aux bas salaires (ou pour baisser leurs impôts). Mais dès lors que l'élasticité de substitution entre les différents types de travail, définie de la même façon que l'élasticité de substitution capital/travail (*cf.* chapitre II), n'est pas négligeable, la redistribution fiscale est strictement supérieure : elle permet d'augmenter le revenu des salariés peu qualifiés dans les mêmes proportions que la redistribution directe sans augmenter le prix du travail peu qualifié pour les entreprises, et donc sans diminuer le volume d'emplois peu qualifiés. La supériorité de la redistribution fiscale vient donc à nouveau du fait qu'elle permet de séparer le prix payé par les entreprises du prix reçu par le salarié, contrairement à la redistribution directe. Cette logique est très générale et ne concerne pas seulement la redistribution entre différents niveaux de qualification. Par exemple, un système d'allocations familiales financées par un prélèvement pesant sur tous les salariés permet de redistribuer les salaires en direction des salariés ayant des enfants à charge sans augmenter leur prix pour les entreprises, contrairement à une redistribution directe exigeant des employeurs qu'ils versent un salaire plus élevé aux salariés ayant des enfants à charge qu'aux autres salariés.

Là encore, les études empiriques confirment l'existence d'une telle substituabilité : la demande de travail peu qualifié relativement à celle de travail qualifié diminue quand le coût du travail peu qualifié augmente relativement à celui du travail qualifié, et inversement. Toutes les études économétriques disponibles, ainsi que les transformations importantes de la structure des emplois observées dans le temps et l'espace, montrent que ces élasticités sont systématiquement plus élevées que l'élasticité de substitution capital/travail [Krussel *et al.*, 1996 ; Hammermesh, 1986] (*cf.* chapitre II) : il est plus facile de remplacer des salariés peu qualifiés par une machine ou par un salarié qualifié que de se passer de salariés qualifiés.

Pourtant, la logique de la redistribution fiscale et de son système de prix est tout aussi mal acceptée pour la redistribution des salaires que pour la redistribution capital/travail (*cf.* chapitre II), et cela explique en grande partie le scepticisme de gauche face aux baisses de charges pesant sur les bas salaires (*cf. infra*). Il est en effet difficile d'accepter l'idée que les prix, éventuellement très inégaux, accordés au travail de différents individus, ont un rôle allocatif utile à jouer et doivent donc s'ajuster librement, tout en reconnaissant que l'inégalité des revenus qu'ils engendrent est injuste et doit être corrigée au moyen d'impôts et de transferts. Si

l'inégalité des salaires est injuste, pourquoi ne pas exiger des entreprises qu'elles versent des salaires moins inégaux ? Le problème est le même que pour la redistribution capital/travail (cf. chapitre II) : dans un monde complexe où l'on produit tant de biens et services différents, un prix élevé du travail qualifié comparé à celui du travail peu qualifié n'est peut-être pas la plus mauvaise façon d'inciter entreprises et consommateurs à s'orienter sur les biens et services fortement intensifs en travail peu qualifié et faiblement intensifs en travail qualifié, et inversement. La redistribution fiscale permet de préserver le rôle allocatif du système de prix tout en redistribuant les revenus obtenus par différents salariés.

• *Un enjeu politique considérable.* — De la même façon que pour la substitution capital/travail, l'enjeu politique est considérable : si la montée des inégalités salariales depuis 1970 s'explique effectivement par le progrès technique biaisé et l'inégalité croissante des productivités individuelles, alors la seule façon de créer des emplois est de faire en sorte que les prix payés par les entreprises et les consommateurs pour les différents types de travail s'écartent également dans les mêmes proportions. L'écart P90/P10 des salaires est dans les années quatre-vingt-dix de 4,5 aux États-Unis, alors qu'il est « seulement » de 3,2 en France (tableau VII). On pourrait en déduire que pour qu'autant d'emplois soient créés en France qu'aux États-Unis, et en particulier pour que la part du travail dans la valeur ajoutée cesse de baisser en France (cf. *supra*), il faudrait que l'écart C90/C10 entre le prix du travail (salaire et cotisations sociales) du 90^e centile et celui du 10^e centile augmente d'environ 40 % en France, ce qui reviendrait *grosso modo* à supprimer toutes les cotisations sociales pesant sur les bas salaires et à les reporter sur les hauts salaires. Cette solution consistant à utiliser les cotisations sociales pour modifier l'écart C90/C10, plutôt que de chercher à augmenter l'écart P90/P10 des salaires perçus par les salariés, est de très loin préférable : outre qu'elle est plus juste, puisque les bas salaires, qui sont déjà les plus défavorisés, n'ont aucune raison de payer le prix du changement technique biaisé, elle est la seule solution qui permette d'éviter le retrait du marché du travail des populations les moins qualifiées constaté aux États-Unis (cf. chapitre I).

De fait, c'est ce que tous les gouvernements successifs ont essayé de faire en France depuis 1978 : les cotisations sociales, qui étaient autrefois plafonnées et pesaient donc moins sur les hauts salaires que sur les bas salaires, ont été progressivement déplafonnées en 1978-1979 et 1982-1984 pour les cotisations maladie,

puis en 1989-1990 pour les cotisations famille, puis ces mêmes cotisations ont été abaissées pour les bas salaires depuis 1993. Cela a permis de faire passer l'écart C90/C10 des coûts du travail au-dessus de l'écart P90/P10 des salaires depuis 1993, alors qu'il était auparavant inférieur : l'écart C90/C10 est ainsi passé de 3,4 en 1970 à 2,9 en 1983 pendant la « grande compression » des salaires en France, avant de remonter à 3,4 en 1995 bien que l'écart P90/P10 soit resté constant [INSEE, 1996a, p. 51], ce qui ramène la France au niveau où se trouvaient les États-Unis au début des années soixante-dix, avant que ne commence la montée des inégalités salariales (tableau VII). Il serait donc tentant de conclure que l'on est encore très loin du compte, c'est-à-dire très loin de l'écart de 4,5 en vigueur aux États-Unis, et que l'effort de basculement des cotisations doit être pérennisé et approfondi (cf. chapitre IV).

Ces comparaisons doivent cependant être prises avec précaution. Par exemple, l'écart P90/P10 des salaires au Royaume-Uni était de 3,3 au début des années quatre-vingt-dix (tableau VII), et l'écart C90/C10 légèrement supérieur du fait des cotisations sociales allégées pesant sur les bas salaires, et cela n'a pas empêché les entreprises et les consommateurs britanniques de s'orienter vers des biens et services plus intensifs en emplois, alors que la part de la masse salariale dans les richesses produites continuait de baisser en France (cf. chap. II). Il est vrai que le Royaume-Uni demeure un pays plus pauvre que la France, où en particulier le salaire moyen est inférieur, et peut donc bénéficier d'un phénomène de rattrapage, au sens du modèle de convergence.

D'où vient l'inégalité du capital humain ?

La redistribution fiscale permet de limiter les conséquences de l'inégalité du capital humain en termes d'inégalité des niveaux de vie, sans toutefois modifier la source structurelle de l'inégalité. La formation et la redistribution de l'inégalité du capital humain sont donc la question centrale. D'ailleurs, si Gary Becker et ses collègues de Chicago sont ultra-libéraux, ce n'est pas tant du fait de leur théorie de l'inégalité des salaires comme conséquence de l'inégalité du capital humain, mais plutôt du fait de leur théorie de la formation de l'inégalité du capital humain elle-même. Pour Gary Becker et ses collègues, l'acquisition du capital humain s'apparente d'abord à un investissement de type classique : si le coût de l'investissement (prix d'un enseignant, frais d'inscriptions universitaires, durée des études...) est inférieur au « rendement » de cet

investissement (salaire supplémentaire que ce capital humain permet d'obtenir), alors le marché saura trouver les fonds nécessaires pour financer cet investissement rentable, de la même façon que le prédit le modèle du marché du crédit parfait pour les investissements en capital physique (*cf. supra*). De même, si l'expérience et l'apprentissage apportés par un emploi donné permettent une forte augmentation du capital humain, alors le salarié acceptera un salaire très faible ou même paiera l'employeur pendant cette période de temps pour pouvoir occuper ce poste et réaliser cet investissement rentable, pour peu que le salarié ait le droit de contracter librement.

Si elle était valable, cette théorie aurait deux conséquences immédiates, qui méritent d'être distinguées. D'abord, le coût d'une redistribution fiscale substantielle des salaires serait considérable, car en diminuant le rendement des investissements en capital humain, une telle redistribution diminuerait les incitations individuelles à entreprendre ces investissements, ce qui finirait par diminuer le nombre de salaires élevés, tant et si bien que les bas salaires en pâtiraient également. Autrement dit, si on ne laisse pas les médecins gagner dix fois plus que les ouvriers en compensation de leurs longues études, il n'y aura plus de médecins ni pour soigner les ouvriers ni pour payer leurs impôts. La théorie des investissements en capital humain nous dit donc que l'élasticité de l'offre de capital humain, définie de la même façon que l'élasticité de l'offre de capital, est très élevée. Un autre argument subsidiaire parfois évoqué est qu'il serait non seulement contre-productif mais également injuste de vouloir redistribuer ces revenus, car si différents individus font différents choix d'investissements en capital humain, c'est souvent du fait de préférences différentes à l'égard de la durée des études, de la pénibilité des tâches, etc., face auxquelles l'État n'a pas à prendre position. En pratique, l'argument le plus souvent évoqué est cependant celui de l'élasticité de l'offre de capital humain, de même que pour la redistribution capital/travail : jusqu'à quel point est-il vrai que redistribuer les salaires se heurte à un problème d'incitations ? Les estimations empiriques sont malheureusement beaucoup plus rares que les développements théoriques sur ce sujet, et l'état des connaissances suggère que ces effets sont sans doute plus faibles que ne le supposent les théoriciens de Chicago (*cf. chapitre IV*).

• *Une inégalité efficace ?* — La seconde conséquence de la théorie des investissements efficaces en capital humain est qu'il est inutile pour l'État d'intervenir dans le processus de formation de

l'inégalité du capital humain. Puisque tous les investissements rentables en éducation et en formation ont déjà été effectués grâce au libre jeu des forces de marché et de l'initiative privée, toute intervention sur le marché de l'éducation ou sur le marché du travail ne pourrait être que nuisible. Autrement dit, cette théorie n'implique pas seulement que la redistribution pure se heurte à un problème d'incitations et doit donc être de taille modérée, mais également qu'aucune redistribution efficace ne peut être envisagée, car le marché conduit à une allocation efficace des ressources (au sens de Pareto ; cf. Introduction).

Ces recommandations semblent *a priori* surprenantes pour celui qui est habitué à raisonner en termes de reproduction intergénérationnelle de l'inégalité et d'inégalité des chances face à l'éducation. Une première justification pour des politiques publiques d'éducation est tout simplement que les jeunes individus auxquels elles s'adressent sont généralement incapables de juger de la rentabilité de tel ou tel investissement, et que leurs parents ne le sont pas toujours davantage. Cet argument « paternaliste », que les économistes hésitent souvent à utiliser, a une pertinence pratique incontestable : si les enfants indiens devaient suivre les conseils des théoriciens de Chicago et attendre que les forces de marché et l'initiative privée de leurs parents les poussent à s'alphabétiser, il est probable que l'Inde resterait longtemps encore dans la misère. L'enseignement élémentaire obligatoire est sans doute la redistribution efficace la plus importante qui soit, et les travaux sur la croissance et la convergence suggèrent que la progression considérable des niveaux de vie qu'ont connue les pays occidentaux depuis le XIX^e siècle ne se serait pas produite sans ces politiques.

Un autre argument à opposer à la théorie des investissements efficaces en capital humain est bien sûr l'imperfection du marché du crédit (cf. *supra*), qui peut faire que les individus issus d'un milieu modeste ne pourront se permettre d'entreprendre de longues études, même s'ils en ont les capacités et donc que cet investissement est rentable. L'imperfection du marché du crédit est d'autant plus vraisemblable dans le cas des investissements en capital humain qu'il s'agit d'investissements à long terme, pour lesquels il est difficile de s'engager de façon crédible à rembourser les crédits consentis : tout le monde peut observer qu'un prêt sera plus facilement consenti à un étudiant disposant d'une caution parentale importante. Cet argument permet donc de justifier une politique vigoureuse de financement de la formation des jeunes

issus de milieux modestes permettant de combattre l'inégalité inefficace du capital humain.

Cependant, il faut bien reconnaître que l'on ne dispose d'aucune estimation empirique fiable de l'importance quantitative de cette imperfection du crédit, et que l'argument paternaliste ne peut être appliqué de manière indifférenciée à tous les niveaux de formation. Certes, on observe non seulement que les niveaux d'éducation atteints varient fortement avec le milieu social d'origine, mais également que, pour des résultats de tests scolaires similaires à l'âge de dix ans, les enfants issus de milieux modestes poursuivront en général des études moins longues. On pourrait en conclure que seule l'imperfection du marché du crédit empêche ces jeunes de poursuivre les mêmes études que les autres. Plusieurs sociologues ont suggéré que cette observation pouvait également s'expliquer par le fait que les jeunes issus de milieux modestes sont moins motivés pour faire des études longues car on n'attend pas d'eux qu'ils maintiennent le même standing familial [Boudon, 1973].

Cet argument, version sociologique de l'argument sur les « préférences différentes », implique qu'il serait illusoire de penser pouvoir diminuer substantiellement l'inégalité des chances en augmentant les efforts et investissements publics pour la formation des jeunes de milieux modestes. De fait, l'influence des origines sociales sur la réussite professionnelle va bien au-delà du problème du marché du crédit et de l'accès à l'éducation, puisque, pour un diplôme donné, l'effet des origines sociales peut être statistiquement observé tout au long de la carrière professionnelle [Goux et Maurin, 1996]. Plus généralement, le fait que le niveau d'éducation observé n'explique qu'une partie seulement des inégalités salariales totales est souvent évoqué pour tempérer l'enthousiasme de ceux qui croient pouvoir mettre fin à l'inégalité par des politiques ambitieuses d'éducation [Boudon, 1973]. D'ailleurs, si le financement des études était le facteur explicatif essentiel, alors on devrait observer que la reproduction intergénérationnelle du capital humain est plus élevée dans les pays où le financement privé des études joue un rôle essentiel, comme les États-Unis, que dans les pays où le financement public est prépondérant, comme en Europe. Or, il semblerait que les taux de mobilité intergénérationnelle en termes de niveau d'éducation varient très peu dans le temps et l'espace [Shavit et Blossfeld, 1993], de même d'ailleurs que les taux de mobilité en termes de niveau de revenu [Erikson et Goldthorpe, 1992].

• *Le rôle de la famille et des dépenses d'éducation.* — De façon générale, l'argumentaire sceptique face à l'interventionnisme dans le domaine éducatif ne consiste pas à nier l'importance de la transmission familiale de l'inégalité du capital humain, mais au contraire à montrer que c'est dans le rôle central de la famille que l'inégalité trouve son inévitable persistance. Les théories de Becker sur la famille, telles qu'on peut les trouver dans ses livres et ceux de ses élèves [Becker, 1991 ; Mulligan, 1996], insisteront ainsi sur tous les choix que font les familles pour investir dans leurs enfants, afin de bien montrer l'importance de ces investissements, que toute tentative d'interférence étatique risquerait de détruire. Cette tradition de pensée est d'ailleurs ancienne à Chicago, puisque dès 1966 le fameux rapport au gouvernement américain du sociologue James Coleman sur l'éducation des minorités défavorisées fit scandale lorsqu'il annonça que la redistribution des moyens financiers vers les écoles des quartiers défavorisés n'avait permis aucun progrès sensible des résultats scolaires et de leur intégration sur le marché du travail. La conclusion de Coleman, et de nombreux travaux qu'il a inspirés, est que l'on ne pouvait espérer véritablement changer les choses en augmentant mécaniquement les dépenses publiques pour l'éducation des milieux défavorisés, car c'est d'abord au niveau de la cellule familiale et du milieu d'origine que des inégalités inévitables se forment.

Certes, tout le monde s'accorde à penser que les facteurs de transmission de l'inégalité sont beaucoup plus « environnementaux » que génétiques. Le psychologue Richard Herrnstein et le sociologue Robert Murray, qui en 1994 avaient fait la « une » des journaux en décrétant que l'on perdait son temps à vouloir sans cesse s'opposer à l'inégalité de l'intelligence dans l'économie et la société modernes, se sont souvent vu accuser de défendre l'idée d'une très forte transmission génétique du QI. En fait, ils reconnaissent également que, d'après les quelques études de cas d'adoptions aléatoires effectués à ce jour, des enfants issus de milieux socio-culturels très défavorisés placés à la naissance dans des familles plus éduquées réussissaient aussi bien que les enfants biologiques de ces familles [Herrnstein et Murray, 1994, p. 410-413]. Mais ce n'est pas vraiment là l'enjeu essentiel. Car si les facteurs environnementaux prépondérants ont trait à l'environnement familial, et notamment à l'environnement familial de la jeune enfance (livres présents à la maison, dialogues avec les parents, etc.), si bien que rien ne peut vraiment modifier cette inégalité héritée à la maison, alors les conséquences ne sont pas très différentes de

celles d'une inégalité génétique. Or, Herrnstein et Murray, comme Coleman trente ans avant eux, insistent surtout sur l'idée que l'effet des ressources éducatives investies dans les milieux défavorisés est bien difficile à mesurer, et qu'il est donc inutile de s'acharner.

Si cette théorie était valide, il serait donc inutile de tenter de modifier de façon volontariste l'inégale répartition du capital humain : il vaudrait mieux dépenser l'essentiel des ressources disponibles pour réduire avec des transferts fiscaux l'inégalité injuste des niveaux de vie qu'elle implique, dans la limite éventuellement étroite autorisée par l'élasticité de l'offre de capital humain de ceux qui sont mieux nés.

• *Le problème de la ségrégation inefficace du capital humain.*

— Ces conclusions ont donné lieu à de nombreux débats, notamment aux États-Unis à la suite du rapport Coleman. Des travaux plus récents utilisant de meilleurs indicateurs de l'effet des dépenses supplémentaires d'éducation dans des quartiers défavorisés ont montré que ces conclusions étaient largement exagérées [Card et Krueger, 1992]. En outre, il existe plusieurs interprétations possibles de résultats du type de ceux de Coleman. Il est en effet plausible que l'effet des dépenses d'éducation soit faible non pas du fait que seul le milieu familial d'origine détermine véritablement les chances de réussite scolaire, mais parce que l'effet de la composition sociale des élèves de l'école et du quartier d'habitation est beaucoup plus important que l'effet des dépenses d'éducation en tant que telles.

Autrement dit, il est plausible que les chances de succès scolaire dépendent plus de la « qualité » de ses camarades de classe que de celle de son enseignant, notamment au niveau primaire et secondaire : envoyer un professeur agrégé dans une banlieue difficile a peu de chances d'améliorer sensiblement la réussite scolaire, alors qu'envoyer des lycéens de banlieue difficile dans un lycée parisien a de fortes chances d'augmenter considérablement leur probabilité de réussite. Cette intuition a été confirmée par les très riches données intergénérationnelles du PSID (*Panel Study of Income Dynamics*) américain, qui montrent que, pour un niveau donné d'éducation et de revenu des parents, les chances de mobilité sociale des enfants pouvaient varier du simple au double suivant le revenu moyen du quartier d'habitation des parents. Ces résultats ont ainsi permis d'établir que ces effets d'« externalités locales », ainsi que les ont baptisés les économistes, mesurés depuis longtemps au niveau microéconomique de la salle de classe, pouvaient avoir un

effet substantiel sur la dynamique globale de l'inégalité, de l'ordre de grandeur de l'effet des caractéristiques parentales elles-mêmes [Cooper *et al.*, 1994].

Des résultats négatifs comme ceux de Coleman, plutôt que de conforter l'opposition à la redistribution des moyens financiers vers les écoles des quartiers défavorisés et de suggérer une politique de laisser-faire, suggèrent donc plutôt la nécessité de faire appel à des outils de redistribution plus radicaux, comme l'utilisation de cartes scolaires ambitieuses obligeant les parents de milieux différents à envoyer leurs enfants dans les mêmes écoles, à défaut de pouvoir vraiment les obliger à vivre ensemble (ce qui serait encore mieux). Ces politiques existent dans de nombreux pays, mais généralement à une échelle très réduite : le choix de l'école par les parents est souvent limité afin d'éviter de trop fortes concentrations de niveaux, mais ces cartes scolaires se contentent en général d'envoyer dans la même école les enfants d'un même quartier, ce qui en pratique restreint considérablement le brassage social... Des versions plus radicales de ces politiques ont été brièvement expérimentées dans plusieurs villes des États-Unis dans les années soixante et soixante-dix, avec des systèmes de *busing* envoyant une partie des enfants des quartiers favorisés prendre le bus pour aller dans les écoles des quartiers défavorisés, et vice versa, ce qui en pratique revenait souvent à mélanger les couleurs de peau. Elles ont marqué l'aboutissement et la fin de la période de la campagne des *civil rights*, tant l'hostilité des parents des quartiers favorisés a été grande. Cette hostilité était particulièrement prévisible dans le contexte américain, puisque les parents américains sont habitués à contrôler localement leur école, son programme d'enseignement, ses enseignants.

Pourtant, les décisions individuelles d'envoyer son enfant dans telle ou telle école ont des conséquences considérables sur les autres enfants, et l'anonymat du système des prix, en l'occurrence des prix du logement, ne permet pas aux individus de prendre en compte ces externalités que leurs choix produisent sur les autres. On a ainsi pu montrer que, même dans le cas où l'intégration sociale des quartiers ferait gagner aux enfants défavorisés beaucoup plus qu'elle ne ferait perdre aux enfants favorisés, les choix individuels de logement pouvaient tout de même conduire à la ségrégation [Benabou, 1993]. En théorie, il est donc possible que tout le monde puisse bénéficier de l'intégration sociale, dans le sens par exemple où les coûts de l'intégration pour les milieux favorisés seraient moins élevés que les baisses d'impôts que la réussite scolaire et professionnelle des milieux défavorisés pourrait

leur apporter, mais qu'en l'absence de contraintes collectives un tel équilibre social soit hors d'atteinte. Des règles simples, comme par exemple l'obligation d'égaliser le revenu moyen des parents pour chaque école d'une agglomération donnée, pourraient donc être à long terme dans l'avantage matériel de tous.

• *La discrimination sur le marché du travail.* — Un autre mécanisme socio-économique produisant également une inégalité inefficace du capital humain est le mécanisme de discrimination sur le marché du travail. Cette théorie, initialement développée par Phelps [1968] et Arrow [1973] dans le contexte de la discrimination à l'encontre de la minorité noire aux États-Unis, peut également s'appliquer à tout autre groupe dont l'appartenance individuelle est observable pour l'employeur, comme les femmes, les basses castes en Inde, les chômeurs de longue durée, ou plus généralement toute origine sociale susceptible d'engendrer des préjugés négatifs. L'idée de base de la théorie est très simple. Supposons que les employeurs anticipent que certains groupes sociaux ont objectivement moins de chances que les autres d'être suffisamment qualifiés pour remplir certains emplois exigeant un capital humain élevé. Les employeurs observent imparfaitement le niveau exact de qualifications et de motivations des candidats à l'embauche, si bien qu'ils décident l'embauche pour un emploi qualifié sur la base de signaux imparfaits, comme le résultat d'un test, d'un entretien ou un CV. Puisqu'ils anticipent que certains groupes ont *a priori* moins de chances que les autres d'avoir le capital humain nécessaire, ils ne prendront des membres de ces groupes que si le résultat de leur test est exceptionnellement bon, c'est-à-dire qu'ils placeront la barre plus haut que pour les autres groupes. Quelle sera la réaction des groupes discriminés face à cette pratique des employeurs ? Puisque la probabilité d'être embauché sur un poste qualifié est faible, ils effectueront les investissements nécessaires en capital humain moins souvent en moyenne, c'est-à-dire uniquement s'ils pensent obtenir un résultat exceptionnel lors de l'entretien d'embauche. Par exemple, seuls ceux qui ont déjà suffisamment confiance en leur valeur entreprendront des études longues risquées, se prépareront intensivement aux entretiens d'embauche, etc. Autrement dit, leur comportement aura tendance à valider les anticipations des employeurs, à savoir que le niveau moyen de capital humain de ce groupe sera effectivement inférieur aux autres. On peut ainsi montrer que même si deux groupes, par exemple les Noirs et les Blancs, ont initialement exactement les mêmes capacités à acquérir un niveau de capital humain élevé, et

a fortiori si l'un des groupes a initialement des capacités légèrement inférieures du fait d'origines sociales plus modestes, alors l'interaction perverse entre les anticipations des employeurs et les comportements engendrés par ces anticipations peut produire une inégalité profonde et persistante du capital humain et des emplois obtenus par ces deux groupes (cf. [Coate et Loury, 1993]).

Cette inégalité du capital humain est totalement inefficace, puisqu'elle n'est fondée que sur un phénomène de « croyance auto-réalisatrice » de la part des employeurs et que l'efficacité économique exigerait au contraire que des groupes aux capacités identiques effectuent les mêmes investissements en capital humain. Il s'agit donc d'une inégalité profondément inutile. Cette théorie de l'inégalité n'est d'ailleurs pas sans similarité avec certaines théories sociologiques, selon lesquelles l'inégalité est souvent le produit d'un discours dominant, qui, en insistant sur les faibles chances d'ascension sociale des membres de certains groupes défavorisés, finit par les décourager et par s'autoréaliser (cf. [Bourdieu et Passeron, 1964 ; 1970]).

- Affirmative action *contre transferts fiscaux*. — L'enjeu politique de ces théories est essentiel, car si une partie importante de l'inégalité s'explique effectivement par ce type de mécanismes pervers, alors de nouveaux outils de redistribution deviennent nécessaires. Par exemple, la théorie de la discrimination prescrit l'utilisation de dispositions légales permettant de lutter contre la discrimination des employeurs à l'encontre des minorités discriminées, qui peuvent prendre la forme d'une obligation pour les employeurs de démontrer que chaque décision d'embauche ou de promotion repose sur des critères objectifs et non biaisés à l'encontre de certains groupes sociaux, ou encore de quotas et de « discrimination positive » pour les différentes minorités applicables par les employeurs, afin de briser le cercle vicieux des croyances auto-réalisatrices et de l'inégalité. Ce sont précisément là les politiques de type *affirmative action* qui se sont rapidement développées aux États-Unis depuis les années soixante-dix pour protéger les Noirs, les femmes et autres minorités. Ces outils de redistribution, qui s'apparentent plutôt à un renforcement drastique des efforts traditionnellement déployés par le droit du travail pour limiter l'arbitraire patronal, sont totalement différents des outils que recommanderaient les tenants de l'inégalité efficace du capital humain, selon lesquels il faudrait se contenter de financer des transferts fiscaux vers les groupes sociaux dont le capital humain est malheureusement trop faible, dans la limite imposée par l'élas-

ticité de l'offre du capital humain, et surtout éviter de s'immiscer dans le processus de production. Par exemple, Herrnstein et Murray [1994] remettent en cause l'idée même de discrimination et expliquent la persistance de l'inégalité raciale par les faibles niveaux de QI et de capital humain que se transmettent les familles noires de génération en génération.

Les faits observés permettent-ils de faire progresser ce débat ? Dans le cas de la discrimination à l'encontre des Noirs américains, relativement bien documenté, il semble difficile d'expliquer les faits observés sans accorder un poids important à la théorie de la discrimination. Freeman [1973] montre que la réduction de l'écart des salaires entre Noirs et Blancs après 1965 et la période des *civil rights* ne peut s'expliquer autrement que par l'érosion progressive des préjugés négatifs et des découragements associés (cf. également [Bound et Freeman, 1989]). Mais le meilleur exemple est sans doute l'impressionnante amélioration de la position des femmes sur le marché du travail depuis 1950, dont il est impossible de rendre compte sans faire appel à une théorie insistant sur l'importance de la discrimination, des croyances et du discours pour la production de l'inégalité. Dans tous les pays occidentaux, la participation des femmes au marché du travail est passée d'à peine 10 %-20 % en 1950 à plus de 50 % dans les années quatre-vingt [OCDE, 1985]. L'amélioration de la position des femmes sur le marché du travail s'est poursuivie pendant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix : dans un contexte général d'augmentation des inégalités salariales, le salaire moyen des femmes relativement à celui des hommes a augmenté de plus de 20 % aux États-Unis [Blau et Kahn, 1994], de même que dans la plupart des pays développés [OCDE, 1993, p. 176-178]. Aucune politique de transferts fiscaux n'aurait jamais pu conduire à une progression aussi spectaculaire de la situation économique des femmes.

D'ailleurs, cette augmentation spectaculaire s'est également produite dans les pays à fiscalité « méditerranéenne » décourageant la participation des femmes, comme par exemple le système de quotient familial en France, par opposition aux pays anglo-saxons et scandinaves qui taxent les individus et non les ménages. Cela montre que certaines inégalités à fondement grossièrement discriminatoire, comme l'inégalité Blancs/Noirs ou l'inégalité hommes/femmes, sont beaucoup plus influencées par l'*affirmative action* et l'évolution des mentalités que par toutes les redistributions fiscales du monde.

Mais le fait qu'une inégalité ait un fondement discriminatoire

n'implique malheureusement pas toujours que l'on puisse facilement l'atténuer, et encore moins y mettre fin. Par exemple, le bilan tiré dans les années quatre-vingt-dix par la plupart des observateurs des politiques américaines d'*affirmative action* est pour le moins mitigé, notamment pour ce qui est de l'inégalité Noirs/Blancs. En effet, le fait d'instaurer un quota obligeant les employeurs à recruter un certain pourcentage de salariés de couleur peut renforcer les préjugés des employeurs à l'égard des Noirs, « qui ne deviennent employables que lorsqu'on nous y force », et en même temps diminuer les incitations des Noirs à rentrer dans la course comme tout citoyen normal, ce qui est très exactement le contraire du but recherché (cf. [Coate et Loury, 1993]). De nombreux observateurs ont ainsi dénoncé ces systèmes de quotas. Le peu de succès apparent de l'*affirmative action* a beaucoup contribué à la réaction conservatrice contre les programmes sociaux en général depuis les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. En fait, il est probable que la détérioration de la position relative des Noirs sur le marché du travail depuis les années soixante-dix, qui a nourri cette réaction, soit plus simplement le sous-produit de l'augmentation générale des inégalités salariales, la désindustrialisation ayant frappé de plein fouet les salariés noirs, notamment ceux installés dans le nord des États-Unis [Wilson, 1987].

2. Les déterminations sociales de l'inégalité des salaires

Certaines inégalités salariales ne peuvent pas être expliquées simplement par l'inégalité sous-jacente du capital humain, que cette dernière ait été produite efficacement ou non. Par exemple, certains acteurs (syndicats, employeurs) tentent de manipuler à leur profit la structure des salaires à laquelle conduirait le jeu concurrentiel de l'offre et de la demande de capital humain. D'autres considérations, comme la nécessité de motiver les salariés en prenant en compte l'ensemble des facteurs pertinents et pas seulement le niveau de capital humain du salarié, peuvent également conduire à des violations importantes de la théorie du capital humain, y compris en l'absence d'acteurs tentant de manipuler explicitement les prix du marché du travail. Ces écarts par rapport aux salaires concurrentiels sont-ils une bonne chose ou une mauvaise chose ? Comment l'existence de tels processus de formation des inégalités salariales modifie-t-elle la problématique de la redistribution des revenus du travail ?

Le rôle des syndicats dans la formation des salaires

Que font les syndicats ? L'analyse économique traditionnelle est simple : les syndicats disposent d'un pouvoir de monopole dans le processus de fixation des salaires. Le pouvoir de monopole des syndicats signifie que les droits qui leur sont légalement accordés leur permettent de participer à la fixation du niveau des salaires en représentant les intérêts d'un grand nombre de salariés, sans qu'un salarié isolé puisse décider d'offrir son travail à un prix inférieur. Or, de la même façon qu'une entreprise en situation de monopole choisira d'augmenter ses prix, quitte à perdre quelques clients, le syndicat utilisera son pouvoir de monopole pour exiger des salaires supérieurs aux salaires qui prévaudraient en son absence, quitte à faire baisser le niveau d'emploi. Ce serait cependant oublier que les syndicats, en général, ne se battent pas seulement pour une augmentation du niveau général des salaires, mais également pour une certaine compression des hiérarchies salariales à l'intérieur des entreprises, au moyen de grilles salariales spécifiant de façon contraignante les niveaux de salaire correspondant à différentes qualifications et expériences [Freeman et Medoff, 1984].

Quoi qu'il en soit, le fait est que les outils utilisés par les syndicats pour augmenter le niveau général des revenus du travail et diminuer l'inégalité parmi les salariés ne sont pas des outils efficaces de redistribution. Nous avons vu que, dès lors qu'il existe, au niveau de l'économie dans son ensemble, des possibilités de substitution entre capital et travail et entre différents types de travail, toute redistribution passant par une manipulation des prix du travail et du capital humain est inefficace (*cf.* chapitres II et III) : l'action des syndicats, si elle est menée à bien, conduit inévitablement les entreprises à utiliser plus de capital et moins de travail, et plus de travail qualifié et moins de travail non qualifié. Le fait fondamental est qu'il est toujours possible de financer la même redistribution de façon plus efficace en utilisant les moyens de la redistribution fiscale, c'est-à-dire au moyen d'impôts pesant sur les hauts salaires permettant de financer des transferts fiscaux vers les bas salaires, car seule cette dernière permet de séparer le prix payé par les entreprises du prix reçu par les salariés. La question n'est donc pas de savoir si l'ampleur de la redistribution capital/travail ou de la redistribution entre salariés doit être importante, car nous avons vu que cette question dépendait d'autres facteurs, mais de savoir par quels moyens il faut redistribuer. Faut-il donc réduire le pouvoir dont les syndicats disposent en matière de fixation des niveaux de salaire ?

• *Les syndicats, substituts de la redistribution fiscale ?* — La première réponse est que réduire le pouvoir des syndicats ne peut améliorer l'efficacité de la redistribution uniquement si cela permet effectivement de remplacer la redistribution inefficace opérée par les syndicats par une redistribution fiscale efficace opérée par l'État. Le problème en pratique est évidemment que tout le monde n'est pas d'accord sur l'étendue de la redistribution qu'il faudrait opérer. Supposons que le gouvernement en place considère qu'il est juste qu'un employé peu qualifié vive avec 760 euros par mois pendant qu'un cadre très qualifié vit avec 4 575 euros par mois, par exemple parce qu'il estime que c'est le seul moyen de préserver les incitations à acquérir des qualifications. Si un syndicat n'est pas d'accord, et qu'il estime que l'employé devrait disposer de 1 525 euros par mois et le cadre de 3 810 euros par mois, alors sa seule façon d'agir est de tenter par la force d'imposer aux employeurs une nouvelle grille de salaires permettant d'obtenir ce résultat, ou au moins de s'en rapprocher. Certes, il serait mieux de pouvoir augmenter les impôts des cadres de 760 euros et de financer ainsi un transfert fiscal de 760 euros par employé, car cela éviterait d'augmenter les salaires payés par les entreprises à leurs employés et de diminuer ceux qu'ils paient à leurs cadres, ce qui les conduit inévitablement à embaucher moins d'employés et plus de cadres et donc à augmenter le chômage. Mais les syndicats n'ont pas le droit de modifier les impôts et les transferts. Historiquement, ce type de conflit est la raison d'être des syndicats : lorsque à leurs yeux l'État ne remplit pas correctement son rôle de redistribution, ils s'y substituent, avec les moyens de la lutte sociale et de la redistribution directe dont ils disposent.

En outre, si ces moyens sont effectivement très limités comparés aux outils de la redistribution fiscale, ils peuvent souvent faire illusion : on retrouve là le conflit entre temps historique et temps politique évoqué au chapitre II. En effet, de la même façon que pour la redistribution capital/travail, jamais aucune redistribution fiscale n'a réduit de façon massive et visible l'inégalité entre salariés, même si cela est techniquement possible depuis très longtemps. Historiquement, les grandes redistributions fiscales sont rares, elles prennent généralement la forme de dépenses sociales et non de transferts monétaires entre salariés (*cf.* chapitre IV), et surtout elles ont toujours été mises en place très lentement et n'ont fait sentir leurs effets que dans un long terme peu propice à l'imaginaire des luttes sociales et politiques, ou même plus simplement

dans un long terme qui n'a parfois aucun sens du point de vue de la vie d'une génération donnée.

En comparaison, les redistributions inefficaces opérées directement par la manipulation des salaires sont beaucoup plus visibles. Par exemple, c'est l'augmentation du pouvoir d'achat du SMIC net d'environ 92 % entre 1968 et 1983, dans un contexte social où les syndicats jouaient un rôle essentiel, alors que le salaire moyen augmentait de seulement 53 %, qui a permis de réduire l'écart P90/P10 des salaires français de 4,2 en 1967 à 3,1 en 1983 (cf. chapitre I [INSEE, 1996a, p. 44, 48]). De même, il est incontestable que les deux pays occidentaux dans lesquels les inégalités salariales ont le plus augmenté depuis les années soixante-dix, à savoir les États-Unis et le Royaume-Uni, sont également les deux pays où le pouvoir syndical a le plus baissé, notamment sous les attaques du pouvoir politique.

Pendant ce temps, les inégalités de salaire entre salariés ayant un emploi sont restées relativement stables dans les pays occidentaux où le taux de couverture syndicale, c'est-à-dire la part des salaires couverts par des négociations collectives, est resté relativement élevé, même si le taux de syndicalisation proprement dit baissait également, comme en Allemagne et en France. Il s'agit là d'un élément majeur d'explication des évolutions contrastées des inégalités salariales dans les pays occidentaux depuis les années soixante-dix, qui expliquerait entre 20 % et 40 % des écarts observés [Card, 1992 ; Lemieux, 1993], totalement oublié par la théorie pure du capital humain et du changement technique biaisé. Il est possible que cette redistribution syndicale n'ait pas été gratuite en termes d'emplois créés. Mais le fait fondamental est que les États-Unis et le Royaume-Uni n'ont pas remplacé la redistribution inefficace opérée par les syndicats par une redistribution fiscale plus efficace, puisqu'ils ont au contraire eu tendance à réduire également cette dernière. Dans ces conditions, les syndicats peuvent jouer un rôle de substitut à la redistribution fiscale.

• *Les syndicats, facteur d'efficacité économique ?* — La seconde réponse que l'on peut apporter à la question de la réduction du pouvoir syndical est que ces derniers peuvent parfois être un facteur d'efficacité économique. Un rôle positif traditionnellement évoqué est, bien sûr, la meilleure communication que les syndicats, en tant qu'institution représentative des salariés, peuvent apporter dans l'entreprise. Mais les grilles de salaires contraignantes négociées par les syndicats peuvent également être posi-

tives en elles-mêmes, sous certaines conditions. Par exemple, la théorie pure du capital humain semble oublier que les qualifications et les habitudes de travail d'un salarié donné n'ont pas toujours une valeur universelle permettant aux salariés d'aller se vendre au plus offrant dans toutes les entreprises.

Le fait que la valeur d'un capital humain donné soit souvent spécifique à une entreprise particulière fait que le marché du capital humain ne peut jamais en pratique être totalement concurrentiel. Une fois qu'un salarié a fait les efforts et les investissements nécessaires pour être qualifié pour un poste de travail donné, son entreprise peut se permettre de lui verser un salaire très inférieur à ce qu'il lui rapporte, puisque le salarié ne peut pas aller utiliser pleinement ses qualifications dans une autre entreprise. Anticipant cette expropriation de ses investissements en capital humain, le salarié s'abstiendra de les effectuer avec autant d'intensité qu'il les effectuerait s'il était sûr d'en obtenir les fruits. Fixer à l'avance un salaire minimal en dessous duquel l'entreprise ne peut pas descendre peut donc permettre de résoudre ce problème et d'améliorer l'efficacité économique, en évitant que des investissements efficaces soient négligés. Plus généralement, fixer à l'avance le salaire, ou l'intervalle de salaire, que l'entreprise doit verser à un salarié ayant telles qualifications et occupant un emploi ayant telles caractéristiques peut permettre d'inciter les salariés potentiels à acquérir plus de capital humain spécifique sans crainte d'expropriation par les employeurs.

Ce type de phénomène n'est pas limité au cas du capital humain spécifique. En effet, l'engagement à ne pas exproprier fourni par une grille salariale contraignante peut également permettre à l'entreprise elle-même d'investir dans ses salariés et d'en percevoir les bénéfices. Par exemple, le fait que de nombreuses entreprises allemandes financent des centres de formation et d'apprentissage fort coûteux a toujours étonné les observateurs étrangers, dans la mesure où il n'existe en général ni contribution au financement ni engagement à rester dans l'entreprise de la part des apprentis, et qu'une partie essentielle de la formation dispensée a un caractère général qui pourrait tout aussi bien être utilisé dans d'autres entreprises. L'explication la plus convaincante est l'existence de salaires d'embauche et de progressions salariales standardisées contraignants pour l'ensemble d'un même secteur industriel, ce qui assure aux entreprises que leurs apprentis ne seront pas débauchés par d'autres entreprises une fois formés [Harhoff et Kane, 1994].

Toutes ces caractéristiques inhérentes à la relation salariale

(capital humain spécifique, pouvoir d'engagement limité...) font donc que le fonctionnement efficace du marché du travail peut exiger certains types de régulation collective, sous forme de grilles salariales contraignantes pour les entreprises [Piketty, 1994, p. 788-791], et plus généralement d'interventions publiques permettant de corriger l'inefficacité du marché en termes de formation professionnelle (cf. [Booth et Snower, 1996]). En théorie, le maintien de grilles salariales rigides dans certains pays n'est donc pas seulement un moyen coûteux et inefficace de limiter la montée des inégalités salariales, mais peut également favoriser les nouveaux investissements en capital humain et limiter ainsi l'inégalité future du capital humain. Cependant, il est bien évident que ces arguments ne peuvent en aucun cas servir de justification systématique aux grilles salariales centralisées, sans vérification empirique supplémentaire. Par exemple, rien ne prouve de façon convaincante que les grilles salariales rigides qui ont permis à certains pays occidentaux d'éviter la montée des inégalités salariales depuis les années soixante-dix ont également permis de réaliser des investissements utiles pour l'emploi et les salaires de l'avenir.

Le pouvoir de monopsonie des employeurs

S'il est traditionnel de reconnaître, et généralement de dénoncer, l'existence d'un pouvoir de monopole des syndicats leur permettant de manipuler la structure concurrentielle des salaires, l'idée que les employeurs puissent parfois disposer d'un pouvoir symétrique est beaucoup moins bien acceptée par les économistes. Cette vision du pouvoir arbitraire des patrons auquel devrait répondre le pouvoir des salariés et de leur syndicats correspond pourtant à une idée assez répandue. Dans le langage des économistes, l'équivalent logique du pouvoir de monopole des syndicats serait le pouvoir de monopsonie des employeurs. On dit qu'il y a une situation de monopsonie lorsqu'il existe un seul acheteur possible pour un bien donné, par opposition aux situations de monopole où il existe un seul vendeur possible pour un bien donné. De même qu'un vendeur en situation de monopole choisit de faire payer un prix supérieur au prix concurrentiel, quitte à conduire ses clients à acheter une quantité moins importante de son produit, un acheteur en situation de monopsonie choisit de payer un prix inférieur au prix concurrentiel, quitte à conduire ses fournisseurs à lui vendre une quantité moins importante de leur produit. La manipulation des prix concurrentiels, qu'elle se fasse au profit de l'acheteur ou du vendeur, conduit donc toujours à diminuer les quantités échangées.

Dans le cas du marché du travail, un employeur en situation de monopsonne imposera un salaire inférieur au salaire concurrentiel, quitte à décourager quelques salariés et à diminuer ainsi le niveau de l'emploi.

Si tel était le cas, les conséquences pour la redistribution seraient fondamentales. D'une part, il serait inefficace de tenter d'améliorer le sort des salariés à l'aide de transferts fiscaux, car ces transferts seraient appropriés par les employeurs qui en profiteraient pour baisser les salaires. La redistribution efficace consisterait au contraire à augmenter le salaire minimal légal afin de rapprocher le salaire payé par les entreprises du salaire concurrentiel. Cela permettrait également de relancer l'offre de travail et donc d'augmenter le niveau total d'emploi. Contrairement aux conclusions habituelles, la redistribution directe serait donc supérieure à la redistribution fiscale, parce qu'elle permettrait de restaurer l'équilibre concurrentiel sur le marché du travail, avant évidemment que la redistribution fiscale ne prenne le relais si l'on souhaite redistribuer davantage. Il s'agit donc du meilleur des mondes possibles pour la redistribution, puisqu'il serait possible à la fois d'améliorer le niveau de vie des salariés et de réduire le chômage, sans dépenser un centime de revenu fiscal !

Pourquoi les employeurs disposeraient-ils d'un tel pouvoir de monopsonne ? Cela peut se produire du fait de l'existence de capital humain spécifique, qui implique que les salariés sont dans une certaine mesure obligés de continuer d'offrir leur travail au même employeur (*cf. supra*), ou plus généralement du fait que le manque de mobilité géographique ou d'informations sur les autres emplois envisageables conduit certains salariés à être à la merci d'un seul employeur. Plus simplement, le pouvoir de monopsonne peut découler du fait qu'un groupe important d'employeurs, ou même tous les employeurs forment une coalition leur permettant d'imposer les salaires qu'ils souhaitent sans qu'un autre employeur puisse venir débaucher des salariés en proposant ses propres salaires. Cette vision des capitalistes coalisés imposant aux salariés des inégalités salariales arbitraires est cependant difficile à valider empiriquement. Par exemple, il semble illusoire de tenter d'expliquer la montée des inégalités salariales aux États-Unis depuis 1970 de cette façon. La caractéristique la plus frappante de cette montée des inégalités est au contraire qu'elle prend place dans un marché du travail extrêmement concurrentiel : la rémunération des *lawyers*, des médecins ou des managers n'a pas explosé depuis 1970 du fait que les capitalistes avaient collectivement décidé de diviser le monde du travail, mais au contraire parce que les entre-

prises comme les particuliers se sont battus pour s'attacher leurs services, les débauchant sans cesse en leur offrant des rémunérations toujours plus élevées. Cela n'implique aucunement qu'il faille accepter l'inégalité des niveaux de vie qui découle de ce processus, ni même qu'il faille considérer que ce processus est totalement efficace. Mais cela implique que l'hypothèse de monopsonne des employeurs n'est tout simplement pas un bon modèle explicatif permettant de rendre compte des faits observés.

• *Quand une hausse du salaire minimal augmente le niveau d'emploi...* — Cependant, le fait que le monopsonne ne permette pas d'expliquer l'évolution globale des inégalités salariales n'implique pas qu'il ne puisse exister localement des phénomènes de type monopsonique, notamment sur certains marchés du travail s'adressant à une main-d'œuvre peu qualifiée et peu mobile géographiquement. Depuis le début des années quatre-vingt-dix, plusieurs études américaines sont venues relancer ce débat, avec notamment le livre de Card et Krueger [1995]. En utilisant le fait que le salaire minimal légal a été relevé à différentes dates et de différents montants dans différents États américains durant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, ces études ont montré de façon convaincante que l'effet d'une augmentation du salaire minimal sur le niveau d'emploi avait en général été positif, et de toute façon assez faible. Signalons notamment une étude célèbre sur les *fast-food* du New Jersey, dont l'emploi total a augmenté après l'augmentation du salaire minimal de cet État en 1992 [Card et Krueger, 1995, chap. 2]. Larry Katz, un des auteurs de ces études, était *chief economist* au ministère du Travail pendant la première administration Clinton, et ces travaux ont eu un impact certain sur la décision du président Clinton d'augmenter en 1996 le salaire minimal fédéral de 4,15 dollars à 5,20 dollars de l'heure, soit une hausse de plus de 20 %, qui faisait suite à une période où le pouvoir d'achat du salaire minimal fédéral avait baissé de plus de 25 % entre 1980 et le début des années quatre-vingt-dix.

Les raisons exactes de cet effet positif d'une hausse du salaire minimal restent cependant l'objet de débats. S'agit-il d'un cas où la faible mobilité géographique de la population peu qualifiée faisait qu'elle était soumise aux salaires imposés par un cartel local des restaurants *fast-food*, si bien que la hausse du salaire minimal n'a pas diminué la demande de travail de ces derniers et a, au contraire, relancé l'offre de travail en incitant de nouveaux jeunes non qualifiés à venir travailler, suivant la plus pure théorie du monopsonne ? D'après certaines études, l'augmentation du

niveau d'emploi serait plutôt due au fait que la hausse du salaire minimal a attiré des jeunes plus qualifiés, qui ont ainsi été amenés à quitter leur *high school* et à prendre la place de jeunes moins qualifiés [Neumark et Wascher, 1994].

Quoi qu'il en soit, le fait est que, quand le salaire minimal légal atteint un niveau aussi bas que le niveau américain de la fin des années quatre-vingt et du début des années quatre-vingt-dix, les emplois peu qualifiés peuvent devenir si peu attractifs qu'une augmentation du salaire minimal peut alors contribuer à relancer l'offre de travail et à augmenter le niveau d'emploi. De façon plus générale, l'existence potentielle de monopsonne local sur le marché du travail, ou plus simplement de capital humain spécifique, suffit amplement à justifier que l'État instaure un salaire minimal légal, afin d'éviter que les employeurs ne puissent nulle part exploiter de telles situations au-delà d'un certain seuil.

Salaires d'efficience et salaires justes

S'il n'existait aucun syndicat en situation de monopole, aucun employeur en situation de monopsonne, aucun salaire minimal, aucune imperfection visible par rapport au libre jeu de la concurrence, les salaires effectivement versés par les entreprises pour différents types de travail seraient-ils uniquement déterminés par le jeu de l'offre et de la demande, suivant la théorie pure du capital humain (*cf. supra*) ? Cette question peut paraître absurde, tant l'existence de syndicats exigeant les salaires qu'ils pensent pouvoir obtenir, d'employeurs imposant les salaires qu'ils pensent pouvoir donner, et d'États tentant d'arbitrer et d'imposer leurs propres redistributions est consubstantielle à tout marché du travail. Pourtant, il est utile de savoir par exemple si ce sont les droits légaux accordés aux syndicats (droit de grève, impossibilité pour les employeurs d'embaucher de nouveaux travailleurs, etc.) en tant que tels qui permettent aux salaires de s'écarter parfois des salaires concurrentiels, ou si ces écarts continueraient d'exister en l'absence de ces droits, au moins partiellement.

Pourquoi les employeurs, placés dans une situation de concurrence qui leur interdit d'offrir des salaires inférieurs aux salaires concurrentiels, choisiraient-ils d'offrir des salaires supérieurs ? La réponse doit être qu'en augmentant les salaires ils parviennent à obtenir davantage en échange de la part de leurs salariés. Par exemple, supposons qu'il soit impossible pour les employeurs de surveiller en permanence la diligence avec laquelle un salarié donné remplit ses fonctions. Offrir à ce salarié une rémunération

supérieure au salaire du marché peut permettre de le motiver davantage, car le salarié sait maintenant qu'il perdra quelque chose s'il est licencié. De fait, on observe bien, dans les secteurs et les emplois où le contrôle est plus difficile, des écarts de salaire qui ne peuvent s'expliquer par des différences de capital humain [Krueger et Summers, 1988]. Cette théorie, souvent évoquée pour analyser le chômage des pays européens des années quatre-vingt/quatre-vingt-dix (*cf.*, par exemple, Phelps [1993]), implique également que si toutes les entreprises augmentent leurs salaires pour motiver davantage leurs salariés, alors le niveau d'emploi baissera, si bien que c'est le risque d'une période d'attente passée au chômage pour retrouver un emploi qui permettra de motiver le salarié. Une variante importante de ce modèle de salaire d'efficience consiste à supposer qu'indépendamment de ses incitations à ne pas être licencié ou à ne pas perdre une partie de son salaire, un salarié peut être plus coopératif s'il considère que le salaire qui lui est versé est juste. Dans ce cas, les entreprises peuvent avoir intérêt à verser un salaire s'approchant de ce salaire juste, quitte à diminuer le volume d'emploi et à créer du chômage [Akerlof et Yellen, 1990]. Ces perceptions individuelles de justice sont souvent très importantes pour la détermination effective du niveau des salaires [Kahneman *et al.*, 1986 ; Bewley, 1994]. Le chômage peut alors s'analyser comme la conséquence d'un conflit distributif, y compris en l'absence de syndicats. Les implications de ces modèles pour la redistribution sont immédiates : la redistribution fiscale doit se rapprocher de la redistribution perçue comme juste afin d'atténuer l'inefficacité de la redistribution directe, en allégeant le prélèvement sur les bas salaires et en le reportant sur les bénéfices des entreprises et/ou sur les hauts salaires.

• *Traditions nationales et inégalités salariales.* — Plus généralement, la théorie du capital humain, même augmentée des manipulations des syndicats et des employeurs, repose sur l'idée que l'on puisse en chaque instant mesurer la contribution à la production de chaque type de qualification, et que le capital humain a donc toujours un fondement objectif mesurable. Les exemples de la discrimination et du capital humain spécifique ont déjà montré que le monde était souvent plus compliqué. De façon plus générale, l'évaluation de la productivité des différents niveaux de capital humain laisse souvent des marges de variation importantes, dans lesquelles différentes perceptions de l'inégalité, souvent propres à chaque histoire nationale particulière, peuvent s'exprimer.

Par exemple, comme le montre Rothemberg [1996], l'inégalité des salaires augmente quand les salariés considèrent que leurs employeurs ont une probabilité élevée d'évaluer correctement leur productivité, car cela conduit ceux qui ont été faiblement évalués à accepter leur sort alors que ceux qui ont été fortement évalués font au contraire jouer la concurrence en menaçant de partir, et ce processus totalement décentralisé peut expliquer pourquoi les pays anglo-saxons, où la « foi dans le capitalisme » s'est le plus affermie depuis les années soixante-dix, sont aussi les pays où les inégalités salariales ont le plus augmenté. Le fait que la montée des inégalités salariales observée aux États-Unis depuis les années soixante-dix ait notamment pris la forme d'une véritable explosion des rémunérations des cadres dirigeants [Godsbee, 1997 ; Feenberg et Poterba, 2000] semble confirmer la pertinence d'une telle théorie : on imagine mal que la productivité réelle desdits cadres se soit soudainement mise à progresser aussi fortement.

De même, il est difficile d'expliquer pourquoi la France, avec un écart P90/P10 de 4,2 en 1967, était le pays le plus inégalitaire du monde occidental en termes de salaires à la fin des années soixante et au début des années soixante-dix sans faire référence aux spécificités des perceptions françaises en matière d'inégalités. Cette état de fait n'a sans doute pas grand-chose à voir avec une inégalité du capital humain réellement supérieure en France à cette époque. Même s'il n'a jamais été très bien accepté en tant que tel — comme le montre la réaction outragée du gouvernement français en 1976 quand un rapport de l'OCDE portant sur le début des années soixante-dix plaça la France au sommet du palmarès de l'inégalité occidentale —, cet état de fait correspond cependant assez bien à une forme exacerbée de l'« élitisme républicain », prête à surestimer le réel fossé de productivités séparant le cadre issu d'une grande école de l'ouvrier, à partir du moment où ils ont tous deux eu accès à l'école républicaine, d'autant plus que l'on accepte en même temps que les études de l'élève polytechnicien coûtent plus de dix fois plus cher que celles de l'étudiant moyen. Cette croyance française en la méritocratie éducative s'exprime également par une très grande fixité des écarts de salaire une fois le diplôme obtenu, comparée par exemple à la mobilité salariale au cours d'une vie beaucoup plus élevée en Allemagne [Morrisson, 1996, p. 111], ce qui est moins inégalitaire mais sans doute tout aussi incitatif.

Certes, ces marges de variation nationales sont sans doute étroites comparées aux grandes inégalités historiques (*cf. supra*).

Mais elles constituent souvent les variations observables les plus frappantes pour les observateurs contemporains. Surtout, si elles s'expliquent parfois par de véritables différences institutionnelles entre pays, comme le montrent par exemple le système allemand de formation professionnelle et de gestion de la main-d'œuvre ou l'élitisme des dépenses d'éducation en France, elles sont souvent amplifiées et déformées par des perceptions qui ont leur existence propre au sein de chaque société, et qui déterminent autant d'histoires nationales de l'inégalité, que la théorie pure du capital humain est bien incapable d'expliquer et que la redistribution fiscale ne peut qu'effleurer superficiellement.

IV / Les outils de la redistribution

Les deux chapitres précédents ont tenté de montrer combien il était essentiel de comprendre par quels mécanismes socio-économiques les inégalités étaient produites afin d'identifier les outils de redistribution appropriés. Ce chapitre approfondit l'analyse de certains des outils les plus importants, en les confrontant à l'expérience contemporaine de la redistribution, et en distinguant deux types de redistribution, la redistribution pure et la redistribution efficace, distinction abordée dans l'introduction et rencontrée plusieurs fois dans les chapitres II et III.

1. La redistribution pure

L'outil privilégié de la redistribution pure est la redistribution fiscale, qui permet de corriger au moyen de prélèvements et de transferts l'inégalité des revenus produite par l'inégalité des dotations initiales et les forces de marché, tout en préservant au maximum le rôle allocatif du système de prix. Nous nous concentrons ici sur la redistribution fiscale des revenus du travail. La taxation et la redistribution des revenus du capital, outre le poids limité de ceux-ci comparés aux revenus d'activité, posent des problèmes spécifiques qui ont déjà été analysés (*cf.* chapitre II).

Les taux moyens et marginaux de la redistribution

Comment mesurer la redistribution fiscale effectivement opérée par les États contemporains ? En pratique, la redistribution fiscale moderne résulte en effet d'un ensemble complexe de prélèvements (impôt sur le revenu, TVA, cotisations sociales...), de transferts

(allocations familiales, allocations chômage, RMI, retraites...) et de dépenses prises en charge directement par l'État (santé, éducation...). Un moyen synthétique souvent utilisé pour résumer l'importance des prélèvements et transferts dans un pays donné est la somme de tous les prélèvements exprimée en pourcentage du PIB. Par exemple, on dira que les prélèvements obligatoires représentent 30 %-35 % du PIB américain ou britannique, 45 %-50 % du PIB allemand ou français, 60 %-70 % des PIB scandinaves. Une telle mesure est pourtant très pauvre, puisqu'elle ne nous dit rien sur la façon dont les prélèvements, transferts et dépenses sont répartis. En outre, les différences de conventions comptables entre pays rendent souvent ces mesures totalement incomparables. Par exemple, les retraites et la plupart des revenus versés par l'État sont imposés comme les autres revenus en Suède et dans plusieurs pays nordiques, et cela augmente le poids des prélèvements de près de 10 % du PIB, de façon totalement artificielle. Cela reviendrait en France à augmenter les retraites en finançant entièrement cette augmentation par une hausse des cotisations payées par les retraités, ce qui évidemment ne changerait rien à la redistribution réellement opérée !

La seule façon de mesurer correctement la redistribution fiscale est d'avoir recours à la notion de taux moyen effectif et de taux marginal effectif de prélèvement et de transfert. Le taux moyen effectif associé à un niveau de revenu donné est défini comme la somme de tous les prélèvements et transferts, exprimée en pourcentage du revenu brut, c'est-à-dire du revenu total avant tout prélèvement ou transfert. Il peut être positif ou négatif pour différents niveaux de revenu, selon que la somme des prélèvements payés est supérieure ou inférieure à la somme des transferts reçus. Le taux marginal effectif de prélèvement et de transfert entre deux niveaux de revenu donnés est défini comme la somme de tous les prélèvements et transferts supplémentaires qu'un individu devra payer ou recevoir s'il passe de l'un à l'autre de ces deux niveaux de revenu, exprimée en pourcentage de la différence de revenu brut. Un taux marginal effectif est en général positif, puisqu'une augmentation de revenu brut conduit généralement à une augmentation du prélèvement, mais en principe il pourrait aussi être négatif, dans le cas, par exemple, où un revenu plus élevé donnerait droit à un transfert plus élevé, c'est-à-dire à un prélèvement net plus faible.

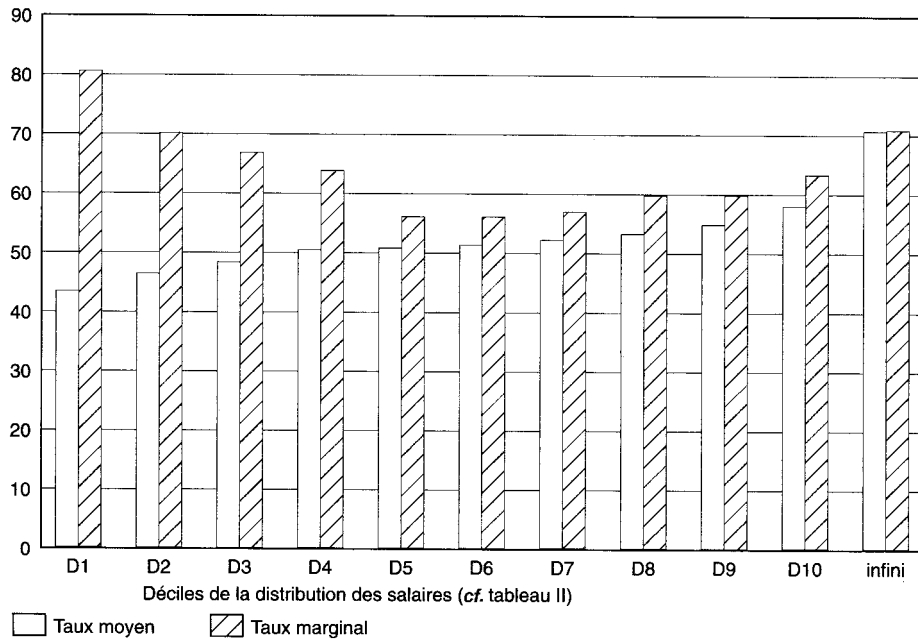
Ces taux moyens et marginaux ne sont effectifs que dans la mesure où l'on prend en compte au numérateur tous les prélèvements et transferts, ou du moins les principaux d'entre eux. En par-

ticulier, il est indispensable de prendre en compte toutes les cotisations sociales, y compris les cotisations patronales : nous avons vu en effet que ces dernières ne réalisaient aucune redistribution du capital vers le travail et finissaient toujours en pratique par être payées par le travail (chapitre II). Idéalement, il faudrait également prendre en compte les transferts non monétaires que constituent les dépenses publiques (*cf. infra*). Le graphique 1, ci-après, représente les taux moyens et marginaux effectifs applicables aux différents déciles de la distribution des salaires en France en 1996, en prenant en compte l'impôt sur le revenu, les cotisations sociales et les prestations sociales (RMI, allocations logement...), dans le cas d'une personne seule (*cf. [Piketty, 1997]*).

• *L'absence de redistribution entre salariés.* — Le graphique 1 montre tout d'abord que les taux moyens effectifs sont positifs pour tous les niveaux de salaire : hormis des allocations logement très faibles pour les salaires proches du SMIC, les salariés sans enfant à charge ne reçoivent aucun transfert monétaire direct. Le taux moyen effectif serait également positif pour les bas salaires avec enfants, les allocations familiales reçues étant toujours très inférieures aux prélèvements, sauf à supposer un nombre très élevé d'enfants. Ensuite et surtout, le graphique 1 montre que les taux moyens effectifs varient très peu avec le niveau de salaire : ils sont de l'ordre de 45 % pour les 10 %-20 % des salaires les plus bas et de l'ordre de 55 % pour 10 %-20 % des salaires les plus élevés, et la plupart des taux moyens se situent aux alentours de 50 %. La raison en est simple : la proportionnalité des cotisations sociales l'emporte largement sur la progressivité de l'impôt sur le revenu. Par exemple, la cotisation salariale due par tous les salariés, du smicard au P-DG, pour contribuer au financement de l'assurance maladie était en 1996 de 6,8 % du salaire brut, soit environ 8,5 % du salaire net. Ces 8,5 % du salaire net correspondent à l'impôt sur le revenu dû en 1996 par un couple avec un enfant et un salaire de 20 000 francs par mois. Or les 6,8 % de cotisation salariale d'assurance maladie représentent à peine plus de 10 % du total des cotisations sociales, dont le total est d'environ 65 % du salaire brut (20 % de cotisations salariales et 45 % de cotisations patronales) !

Cette conclusion serait également valable pour les ménages avec enfants : les allocations familiales représentent certes un pourcentage de revenu supplémentaire plus élevé pour les bas salaires, mais le système de quotient familial conduit à une diminution de l'impôt sur le revenu représentant un pourcentage de revenu plus élevé pour les hauts salaires, si bien que la courbe des taux moyens

GRAPHIQUE 1. — LES TAUX MOYENS ET MARGINAUX EFFECTIFS
EN FRANCE EN 1996



Source : PIKETTY [1997].

effectifs resterait relativement plate. Certes, comme l'indique le graphique 1 dans la colonne « revenu infini », le taux moyen effectif peut monter jusqu'à 70 % pour les revenus très élevés qui ont dépassé tous les seuils de plafonnement des abattements et du quotient familial (soit des revenus supérieurs à environ 700 000 francs par an) et qui sont soumis au taux marginal supérieur de 56,8 % de l'impôt sur le revenu (en 1996). Mais cette réalité concerne beaucoup trop peu de ménages pour que ce taux supérieur de l'impôt sur le revenu ait une importance budgétaire comparable à l'importance symbolique qui lui est souvent accordée dans le débat politique (*cf.*, par exemple, p. 48), et en particulier pour pouvoir changer sensiblement la réalité fondamentale illustrée par le graphique 1, à savoir l'absence de toute redistribution substantielle entre actifs. La prise en compte des autres prélèvements proportionnels, et notamment de la TVA, qui pèse deux fois plus lourd que l'impôt sur le revenu, renforcerait encore cette conclusion.

Ces observations résument bien la principale caractéristique de la redistribution fiscale contemporaine, observable dans tous les pays occidentaux, au-delà des spécificités institutionnelles nationales : la redistribution contemporaine n'opère aucune redistribution monétaire significative entre les actifs. Le prélèvement sur les actifs est globalement proportionnel, les transferts entre actifs sont faibles, si bien que les écarts de revenus disponibles entre actifs sont très proches des écarts de salaires versés par les employeurs : comme nous l'avons vu dans le chapitre 1, les pays où les inégalités de revenu sont faibles sont les pays où l'inégalité des salaires est faible, et inversement, et non les pays où la redistribution fiscale entre salariés aurait réduit une inégalité salariale initialement élevée. Outre les dépenses traditionnelles (justice, défense, routes...), ce prélèvement globalement proportionnel sert pour l'essentiel à financer les transferts en direction des chômeurs, les dépenses d'éducation et surtout les retraites et les dépenses de santé. Une partie de ces dépenses peut parfois profiter davantage aux actifs à bas salaire, ou à ceux qui avaient un bas salaire lorsqu'ils étaient actifs, mais cela est loin d'être systématique (*cf. infra*).

• *La courbe en « U » des taux marginaux.* — Les taux moyens effectifs de prélèvements et de transferts permettent de mesurer la redistribution effectivement opérée. Mais pour mesurer l'impact éventuel de la redistribution sur les comportements individuels, ce sont les taux marginaux effectifs qui sont pertinents. Le graphique 1 montre que les taux marginaux effectifs sont plus élevés pour les revenus faibles et pour les revenus élevés que pour les

revenus moyens, et dessinent donc une courbe en « U » assez marquée. Le fait que les taux marginaux remontent pour les hauts revenus n'est pas étonnant : les revenus élevés se trouvent dans les tranches supérieures du barème d'imposition de l'impôt sur le revenu. Le fait que les taux marginaux soient également élevés pour les bas salaires s'explique par le fait que le passage d'un salaire nul à un bas salaire s'accompagne non seulement de prélèvements élevés pesant sur le salaire obtenu, mais également de la perte de transferts sociaux réservés à ceux qui n'ont pas de revenu du travail. Prenons l'exemple d'un travailleur qui touchait 530 euros par mois de RMI et d'allocation logement et qui parvient à trouver un employeur prêt à payer 1 370 euros par mois pour s'attacher ses services, vraisemblablement parce sa contribution à la production rapporte au moins cette somme. Le travailleur touchera à peine plus de 760 euros nets par mois, une fois déduites toutes les cotisations sociales. Autrement dit, son revenu brut sera passé de 0 à 1 370 euros/mois, et son revenu disponible de 530 à 760 euros/mois : le travailleur ne conserve donc que 230 euros sur les 1 370 euros, soit moins de 20 %, ce qui donne le taux marginal effectif de plus de 80 % mentionné sur le graphique 1 pour le premier décile de la distribution des salaires. D'autres situations (enfants à charge, droits à des allocations chômage...) conduiraient à des calculs légèrement différents, mais le taux marginal effectif serait toujours de l'ordre de 80 %-90 %, voire parfois supérieur à 100 % (cf. [Piketty, 1997] pour le détail de ces calculs).

En fait, ce sont les bas salaires qui supportent les taux marginaux effectifs les plus élevés : un salarié passant du neuvième au dixième décile de la distribution des salaires fait face au maximum à un taux marginal de l'ordre de 60 %, en supposant qu'il s'agit d'une personne seule, et au maximum à un taux marginal de 70 % pour un revenu infini imposé dans la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu, en supposant qu'il ne bénéficie pas de réductions d'impôt particulières, contre un taux de l'ordre de 80 %-90 % pour un passage du non-emploi au premier décile de la distribution des salaires. Cette courbe en « U » des taux marginaux effectifs, avec les pics les plus élevés dans la première partie de la courbe, est la seconde grande caractéristique de la redistribution fiscale contemporaine. Là encore, il s'agit d'une caractéristique commune à tous les pays occidentaux : réserver les transferts sociaux à ceux qui n'ont aucun revenu d'activité et en exclure les bas salaires est la façon la moins coûteuse, au moins en apparence, de lutter contre

la pauvreté, et c'est cette logique qui a prévalu partout au moment de la mise en place de tels systèmes.

La redistribution fiscale juste

Ces courbes des taux moyens et des taux marginaux effectifs de redistribution sont-elles optimales du point de vue la justice sociale ? Faut-il augmenter ou diminuer les taux moyens et marginaux imposés aux différents groupes de revenu ?

La réponse à ces questions dépend dans une large mesure de l'importance quantitative des effets négatifs que des taux de redistribution élevés peuvent avoir sur les incitations au travail et l'offre de capital humain, et donc sur la redistribution elle-même. Il existe en effet un assez large consensus sur les objectifs fondamentaux de la redistribution pure : la redistribution juste est celle qui permet de faire progresser autant que possible les opportunités et les conditions de vie des individus les plus défavorisés, comme l'exprime par exemple le principe rawlsien du maximin (*cf.* Introduction). Certes, des conflits demeurent au sujet de la définition exacte des individus les plus défavorisés, qui n'est pas toujours aisée dans un monde où les individus diffèrent entre eux suivant des dimensions multiples, ce qui peut poser des problèmes de définition de la notion de responsabilité et de l'objectif de justice sociale lui-même, comme en témoignent les développements récents des théories de la justice sociale [Fleurbaey, 1995 ; Roemer, 1996].

La conception pragmatique de la justice sociale exprimée par le principe du maximin, selon laquelle l'inégalité devient tolérable à partir du moment où toute redistribution supplémentaire irait contre l'intérêt des plus défavorisés, continue également de susciter des oppositions de principe, notamment sous la forme du refus du système de prix et de l'égoïsme individuel comme mode d'organisation économique. Les enquêtes sur les attitudes individuelles à l'égard de la justice sociale et de la redistribution montrent cependant que les individus s'accordent assez bien sur l'idée que les inégalités dues à des facteurs non contrôlables doivent être corrigées autant que possible, surtout si l'on compare ce relatif consensus aux profonds désaccords qui les opposent au sujet de l'importance effective des actions que les individus contrôlent, et donc sur l'importance des effets désincitatifs de la redistribution [Piketty, 1995], et c'est sur ce conflit que nous nous concentrons maintenant. Quelle est donc l'importance pratique de ces effets désincitatifs de la redistribution ?

• *Trop d'impôt tue l'impôt ?* — Pendant les années quatre-vingt, l'idée selon laquelle les taux élevés de prélèvement commençaient à décourager tellement les hauts revenus que les recettes fiscales s'en trouvaient diminuées, et donc que ces taux élevés ne bénéficiaient à personne, et certainement pas aux plus défavorisés, était extrêmement populaire aux États-Unis. Plus généralement, tous les pays occidentaux ont été amenés à se demander si leurs systèmes de redistribution n'avaient pas atteint leurs limites, et ils sont tous entrés dans une phase de stabilisation de leur niveau de prélèvement, comparée aux développements très rapides des décennies précédentes. Ce mouvement a pris la forme la plus spectaculaire aux États-Unis, où le taux marginal supérieur de l'impôt américain sur le revenu a été progressivement abaissé de 70 % à la fin des années soixante-dix à 28 % en 1986.

Pourtant, les estimations empiriques traditionnelles de l'élasticité de l'offre de travail concluent généralement que cette élasticité est extrêmement faible, de l'ordre de 0,1-0,2 [Blundell, 1995, p. 60]. Il est vrai que ces études mesurent l'élasticité de l'offre de travail et non l'élasticité de l'offre de capital humain proprement dite (*cf. supra*) : elles ne prennent en compte que l'effet des taux d'imposition sur le nombre d'heures travaillées, qui varient assez peu pour la majorité des actifs, et non les effets sur la motivation ou l'efficacité de ces heures travaillées, ni sur l'incitation à acquérir plus de capital humain ou à trouver un emploi plus rémunérateur, qui sont potentiellement beaucoup plus importants et dont on a du mal à imaginer qu'ils puissent être totalement nuls, même s'ils sont très difficiles à mesurer correctement. Par exemple, le fait que la proportion d'une classe d'âge entreprenant des études supérieures ait baissé de 5 % entre 1975 et 1980 aux États-Unis, après que le rendement du diplôme a diminué de 15 %, puis a augmenté à nouveau d'environ 10 % pendant les années quatre-vingt [Erhenberg et Smith, 1994, p. 289], ne permet pas d'estimer de façon rigoureuse l'élasticité de l'offre de capital humain, même si cela suggère que l'offre ne peut rester indéfiniment insensible à une dégradation des débouchés.

Une étude des hauts revenus déclarés à l'impôt sur le revenu avant et après la réforme fiscale américaine de 1986 a conclu que les effets incitatifs de la baisse du taux marginal supérieur avaient été considérables, avec une élasticité de l'ordre de 1 [Feldstein, 1995]. Outre que cette estimation ne concerne que les très hauts revenus, il semblerait cependant qu'une partie majoritaire des effets mesurés soit en fait due à un transfert de revenus précédemment déclarés au titre de l'impôt sur les sociétés vers l'impôt sur

le revenu des particuliers, et non à des revenus véritablement nouveaux engendrés par des incitations supérieures au travail et à l'acquisition de capital humain [Slemrod, 1995]. Ces transferts entre différentes formes de revenu sont typiques des très hauts revenus, et il faut donc être extrêmement prudent lorsque l'on observe les évolutions de ces derniers. Le taux marginal supérieur de l'impôt américain sur le revenu a d'ailleurs été progressivement relevé de 28 % en 1986 à 39 % en 1993, sans que cela diminue de façon sensible le rythme de progression des hauts revenus depuis 1993 (*cf.* Goolsbee [1997]). L'expérience française semble confirmer les résultats de Goolsbee. Le plafonnement du quotient familial mis en place en France en 1981 a en effet conduit à une forte augmentation des taux marginaux d'imposition applicables aux familles aisées, alors que les célibataires et les couples sans enfant ayant le même niveau de revenu voyaient leur tranche d'imposition inchangée, et constitue donc une « expérience naturelle » particulièrement intéressante. Or, si l'on examine minutieusement le niveau des revenus déclarés chaque année par les uns et les autres, on constate que tous les hauts revenus ont tous évolué à peu près de la même façon, indépendamment du nombre de parts de quotient familial, et donc indépendamment des variations des taux marginaux d'imposition (*cf.* Piketty [1999]).

En réalité, le fait que les taux marginaux sont plus élevés pour les revenus faibles que pour les revenus moyens et les revenus élevés (graphique 1), ainsi que l'état actuel des connaissances disponibles au sujet des élasticités de l'offre de travail suggèrent que l'attention traditionnellement accordée aux effets désincitatifs sur les seuls hauts revenus est tout à fait excessive et ne permet pas une analyse globale des limites atteintes ou non par les systèmes modernes de redistribution. En effet, les estimations dans de nombreux pays des effets de taux marginaux élevés sur la participation au marché du travail de populations initialement sans emploi (jeunes, personnes seules, femmes mariées) ont toujours conduit à des élasticités beaucoup plus élevées que pour les populations déjà employées, avec des élasticités comprises entre 0,7 et 1,2 suivant les études [Blundell, 1995, p. 59] (*cf.* Piketty [1998] pour une étude récente sur données françaises). Autrement dit, la perspective d'un revenu décent semble avoir un effet incitatif plus important sur les revenus faibles que la perspective d'un revenu encore plus élevé pour les revenus déjà confortables : les « trappes à pauvreté » sont potentiellement plus importantes que les « trappes à revenu moyen ». Le développement très rapide depuis le début des années

quatre-vingt-dix de l'*Earned Income Tax Credit* américain a beaucoup contribué à relancer ce débat.

• *L'Earned Income Tax Credit américain.* — L'EITC, littéralement « crédit d'impôt sur les revenus d'activité », est un dispositif de crédit d'impôt et de transferts fiscaux en faveur des bas salaires, introduit en 1975 à un niveau modeste, mais qui est devenu depuis le début des années quatre-vingt-dix l'élément central du paysage fiscal-social américain. Après plusieurs augmentations importantes, notamment en 1993, l'EITC était, en 1996, égal à 40 % du revenu d'activité lorsque ce dernier est inférieur à 9 000 dollars par an, puis est stable entre 9 000 et 12 000 dollars, avant de décroître progressivement à un taux de 20 % entre 12 000 et 29 000 dollars. Autrement dit, un salarié gagnant 9 000 dollars dans l'année, soit l'équivalent du salaire minimal à plein temps environ, reçoit un crédit d'impôt égal à 40 % de 9 000 dollars, soit 3 600 dollars. Ce crédit d'impôt est remboursable, c'est-à-dire que l'intéressé reçoit un chèque égal à la différence entre ce montant et les impôts dus, qui pour ce niveau de revenu sont toujours inférieurs à 10 %, si bien que le revenu net disponible augmente de plus de 30 %. Avec le relèvement du salaire minimal fédéral de 1996 (cf. p. 90), ce mécanisme illustre la tentative aux États-Unis, depuis le début des années quatre-vingt-dix, de rendre les emplois à bas salaires plus attractifs. Le fait que le taux de l'EITC ait été augmenté de façon assez soudaine, et surtout qu'il ne s'applique à taux plein qu'aux bas salaires ayant au moins deux enfants à charge, a permis de mesurer de façon convaincante des effets positifs extrêmement élevés de ce dispositif sur le niveau d'emploi des populations concernées, correspondant à des élasticités légèrement supérieures à 1 [Eissa et Liebman, 1996 ; Liebman, 1996].

Admettons donc que les effets désincitatifs de la redistribution soient effectivement plus élevés pour les bas revenus que pour les hauts revenus. Cela impliquerait notamment que la courbe en « U » des taux marginaux effectifs traditionnellement utilisée pour concentrer la redistribution sur les plus pauvres n'est peut-être pas la stratégie la plus efficace : en éliminant la première partie de la courbe en « U », c'est-à-dire en diminuant le prélèvement pesant sur les bas salaires et en le transférant sur les zones de salaires moyens et élevés où les élasticités sont plus faibles, on pourrait parvenir à financer un transfert plus élevé pour ceux qui ne parviennent pas à trouver un emploi, et donc mettre en place une redistribution plus juste, dans le sens où la situation des individus les plus défavorisés s'améliorerait. L'absence de toute redistribu-

tion fiscale substantielle entre salariés serait donc également néfaste pour ceux qui sont privés d'emploi. L'expérience de l'EITC suggère donc qu'un aplatissement de la première partie de la courbe en « U » est peut-être un objectif prioritaire plus important que les baisses des taux marginaux applicables aux hauts revenus traditionnellement discutées dans le débat politique.

• *La redistribution fiscale contre le chômage ?* — L'expérience de l'EITC pose également la question plus générale du rôle de la redistribution fiscale pour lutter contre le chômage. Les effets positifs de l'EITC sur le niveau d'emploi pourraient-ils être obtenus dans un pays comme la France ? Le fait que les bas salaires se soient effondrés aux États-Unis et pas en France suggérerait plutôt que la question de rendre plus attractifs les emplois à bas salaires et d'éviter les « trappes à pauvreté » ne se pose pas véritablement en France. Cependant, il ne faudrait pas surestimer cet écart présumé entre les bas salaires en France et les bas salaires aux États-Unis. Certes, les bas salaires ont baissé en niveau absolu depuis les années soixante-dix aux États-Unis, fait unique historiquement, mais ils étaient initialement plus élevés qu'en France, si bien qu'après l'augmentation du salaire minimal fédéral américain de 1996, les salaires minimaux nets français et américain sont en fait très comparables : au 1^{er} janvier 1997, le SMIC brut en France est de 38 francs par heure, soit environ 29,7 francs net par heure (5 018 F par mois) une fois déduits les 21,8 % de cotisations salariales et de CSG/RDS, alors que le salaire minimal fédéral américain est de 5,20 dollars par heure, soit 4,81 dollars nets par heure une fois déduits les 7,5 % de cotisations salariales américaines. En retenant un taux de change de 5,50 francs pour 1 dollar, ce qui est sans doute une estimation un peu faible du pouvoir d'achat américain, et sans prendre en compte l'EITC qui relève substantiellement le revenu disponible des bas salaires américains, on aboutit donc à un salaire minimal net de 26,5 francs par heure aux États-Unis, contre 29,7 francs en France. Les bas salaires en France disposent, il est vrai, de redistributions en nature (santé, éducation) dont ils ne disposent pas (ou moins) aux États-Unis (*cf. infra*), mais les inactifs en disposent également, et cela ne change donc rien à la question des incitations au travail qui nous intéresse ici. Il n'est donc pas certain que la question de la relance du revenu disponible des bas salaires et de la « trappe à pauvreté » ne se pose pas en France.

Mais la différence fondamentale est évidemment que les offres d'emploi, c'est-à-dire la demande de travail, sont nombreuses aux

États-Unis alors qu'elles sont très limitées en France. Un facteur explicatif difficile à éluder est que si les salaires minimaux nets perçus par les intéressés sont très proches, les salaires minimaux « super-bruts », c'est-à-dire en prenant en compte toutes les cotisations patronales payées par les employeurs, sont très différents : les cotisations patronales américaines sont de 7,5 % en 1996, soit un salaire minimal de 5,59 dollars par heure, ou 30,7 francs, pour les employeurs, alors qu'elles étaient en 1993 de 44,8 % en France, soit un salaire minimal de 55 francs par heure pour les employeurs, que les baisses de cotisations sur les bas salaires mises en place depuis 1993 ont ramené à 48,1 francs par heure au 1^{er} janvier 1997.

C'est pourquoi les stratégies françaises de réforme fiscale structurelle pour lutter contre le chômage se sont concentrées, depuis la fin des années soixante-dix, sur la relance de la demande de travail à bas salaire et non sur la relance de l'offre de travail à bas salaire, en tentant de baisser le coût relatif des bas salaires grâce au reprofilage progressif des cotisations patronales des bas salaires vers les hauts salaires (*cf.* chapitre III). Cette stratégie a effectivement permis de rendre légèrement plus progressif le prélèvement pesant sur les actifs, même si ce dernier reste relativement plat (graphique 1), et si les baisses de cotisations patronales sur les bas salaires de 1993-1996 sont sans doute beaucoup trop concentrées sur les très bas salaires, ce qui risque de provoquer des « trappes à bas salaires » car le coût pour l'employeur augmente très rapidement s'il tente d'augmenter le salaire net reçu par le salarié [Piketty, 1997].

Que l'on tente d'agir sur l'offre ou sur la demande de travail, quels peuvent être les effets quantitatifs sur le chômage de ces tentatives de réformes structurelles de la redistribution fiscale ? Si ces reprofilages sont systématiques et universels, et non réservés à des catégories particulières d'employés ou d'employeurs, toutes les connaissances disponibles suggèrent que les effets à long terme devraient être « importants ». Que signifie « important » ? Le problème est que les élasticités de l'offre et de la demande sur lesquelles reposent ces stratégies, bien qu'elles soient loin d'être négligeables, ont généralement une fâcheuse tendance à être voisines ou inférieures à 1, ce qui signifie que le masse fiscale qu'il faut déplacer pour créer un emploi avoisine la valeur marchande de cet emploi, c'est-à-dire le coût payé par l'employeur par emploi. Il est donc tentant de conclure que l'État pourrait payer ce coût lui-même en créant des emplois publics, comme l'ont fait les pays scandinaves pour absorber la montée du chômage pendant les années quatre-vingt, ou encore pourrait partager autoritairement le

travail en réduisant sa durée individuelle et en compensant la baisse de pouvoir d'achat pour les bas salaires : toutes ces stratégies auraient un coût équivalent en termes de franc investi par emploi créé. Certes, une différence importante est qu'un emploi privé correspond à une demande exprimée par les consommateurs, alors que la contribution à la production d'un emploi public est parfois plus incertaine. De même, la création d'emplois par pur partage du travail suppose implicitement que le travail des chômeurs et des actifs déjà employés est homogène, ce qui peut être vrai en partie, mais est loin d'être systématique. Mais les effets de la redistribution fiscale sur le chômage sont beaucoup trop peu spectaculaires pour que ces débats soient clos, d'autant plus que la médiocrité présumée des emplois privés que l'on pourrait ainsi espérer créer dans les services (restauration, commerce...), qui est en fait toute relative comparée à celle des emplois industriels des « trente glorieuses », fait souvent figure de repoussoir.

• *Impôt négatif et « revenu de citoyenneté »*. — Une proposition apparemment radicale de réforme de la redistribution fiscale a attiré beaucoup d'attention depuis les années soixante et soixante-dix : il s'agit de verser à chaque individu adulte un transfert universel, c'est-à-dire un même transfert monétaire mensuel, quels que soient son revenu et son statut sur le marché du travail. Initialement conçues dans une perspective minimaliste visant à interférer le moins possible avec le mécanisme vertueux du marché et remplacer toutes les autres « protections » jugées inefficaces par une allocation unique de taille modeste [Friedman, 1962], ces propositions ont depuis été reprises par les avocats d'une redistribution substantielle, sous la forme d'un ambitieux « revenu de citoyenneté », ou *basic income*, distribué à tous [Van Parijs, 1995]. Dans sa forme initiale, ce transfert universel était censé s'intégrer à un système d'impôt négatif destiné à remplacer toute la redistribution fiscale existante en taxant tous les revenus d'activité à un taux marginal unique et en finançant ainsi le transfert, versé en même temps que l'imposition des éventuels revenus d'activité. Plus le transfert universel souhaité est élevé, plus le taux marginal unique doit être élevé. Le candidat démocrate MacGovern, le seul homme politique à avoir proposé à grande échelle cette version pure de l'impôt négatif, l'a appris à ses dépens, lorsque les électeurs américains de l'élection présidentielle de 1968 ont réalisé que le taux marginal unique de 33,3 % qu'il proposait était loin d'être suffisant pour financer le transfert envisagé. Il s'agit donc d'un instrument très différent de l'EITC, puisque ce

dernier s'inscrit au contraire dans la redistribution fiscale existante et se caractérise par un taux marginal négatif de -40% : l'EITC ne change rien aux dispositifs de transferts et de prélèvements qui existent déjà et offre un transfert supplémentaire qui est nul pour ceux qui n'ont aucun revenu d'activité, puis qui augmente à un taux de 40% avec le revenu d'activité individuel (*cf. supra*).

Ces propositions peuvent *a priori* sembler surprenantes étant donné la discussion des sections précédentes. En effet, il est bien évident que ce transfert « universel » sera toujours inférieur au total des prélèvements payés à partir d'un certain niveau de revenu, puisqu'il faut bien le financer. Dans ces conditions, pourquoi, par exemple, verser le RMI à tout le monde pour ensuite augmenter les impôts des revenus élevés d'un montant supérieur au RMI versé ? Si l'objectif est de baisser les taux marginaux effectifs pesant sur les bas salaires tout en conservant le même niveau de transfert pour ceux qui n'ont aucun revenu d'activité, alors il semble plus simple de permettre aux bas salaires de conserver une partie du RMI, ou encore de baisser les prélèvements pesant sur les bas salaires (par exemple, les cotisations sociales salariales), et de reporter la charge correspondante sur les revenus moyens et élevés. Tout ce que le revenu de citoyenneté peut faire contre l'existence de « trappes à pauvreté » peut être fait de la même façon en utilisant les outils institutionnels existants, plutôt que de remplacer toute la redistribution par un transfert universel.

En fait, le revenu de citoyenneté peut comporter des avantages plus fins. Par exemple, il peut donner une meilleure garantie aux titulaires de minimums sociaux sur le point de trouver un travail et ainsi améliorer leur incitation au travail : avec un transfert universel, les titulaires de minimums sociaux seront certains de pouvoir retrouver leur minimum au cas où leur emploi cesse, puisqu'ils ne l'auront jamais perdu, alors que les systèmes de type RMI impliquent qu'il faudra à nouveau faire valoir leurs droits, ce qui, pour des raisons de délais administratifs ou de stigmatisation sociale, est en pratique toujours incertain et contribue souvent à aggraver la « trappe à pauvreté » [Van Parijs, 1995]. Plus généralement, les « libertaires de gauche » sont sensibles au fait que l'universalité de ce transfert permettrait enfin une politique sociale moins inquisitoriale, ignorant le statut matrimonial et social de l'individu.

2. Les redistributions efficaces

Dans de nombreuses situations, l'inégalité appelle une action collective de redistribution non seulement parce qu'elle contredit notre sens de la justice sociale, mais également parce qu'elle implique un formidable gâchis de ressources humaines qui pourraient être mieux utilisées pour le bénéfice de tous. L'exemple typique est celui de la discrimination ou du pouvoir de monopsonie sur le marché du travail (*cf. supra*) : outre que cela serait quelque peu méprisant, il serait inefficace de n'offrir qu'un transfert fiscal compensateur à celui qui est injustement discriminé ou exploité par son employeur. Ces inégalités nécessitent des outils de redistribution permettant de corriger ces inefficacités tout en redistribuant le revenu, comme l'*affirmative action*, un salaire minimal, ou plus généralement des interventions directes sur le marché du travail. Les politiques d'éducation et de formation, sous des formes diverses, peuvent également constituer un outil puissant de redistribution efficace, permettant de modifier structurellement l'inégalité des revenus du travail (*cf. supra*). Ces deux outils, les interventions directes sur le marché du travail et de l'éducation, ont été analysés dans le chapitre III. Deux autres types de redistribution efficace ont eu une importance historique et politique considérable : la redistribution sous forme d'assurances sociales, et la redistribution keynésienne de la demande.

Redistribution et assurances sociales

L'imperfection du marché du crédit, ou plus simplement le fait qu'« on ne prête qu'aux riches », est à l'origine de l'inégalité inefficace la plus transparente qui soit, même si l'on n'a pas toujours su identifier les outils permettant de la combattre efficacement (*cf. chapitre II*). En fait, les problèmes incitatifs et informationnels qui sont à l'origine du rationnement du crédit s'appliquent de la même façon à tout marché intertemporel, et en particulier au marché de l'assurance. Cela pourrait expliquer pourquoi le marché est incapable de fournir correctement les assurances sociales fondamentales, et justifier ainsi les systèmes publics et obligatoires de protection sociale qui constituent le cœur de l'interventionnisme moderne.

• *Les assurances sociales efficaces.* — Par exemple, aucune compagnie d'assurances privée n'a jamais véritablement offert de contrat d'assurance permettant de couvrir le risque d'être tempo-

rairement privé d'emploi en garantissant en pareille situation un revenu de remplacement, bien qu'une telle assurance ait une utilité évidente et que de nombreux individus concernés soient prêts à en payer le prix pour l'obtenir. Une raison évidente expliquant cette lacune du marché est que le véritable revenu d'activité individuel peut être difficile à observer en chaque point du temps, et que l'individu concerné a toujours intérêt à le sous-évaluer. L'avantage de l'État et des administrations publiques sur les compagnies privées est qu'ils disposent, ou qu'ils ont construit au cours du temps, d'une capacité administrative et juridique supérieure pour observer et contrôler les revenus versés par les employeurs, et donc les droits à l'assurance chômage.

Un autre facteur important est le phénomène d'antisélection : si les individus concernés disposent d'une information supérieure sur leur probabilité d'être exposés à ce risque, alors la concurrence entre compagnies d'assurances privées pour attirer de façon certaine les clients à faible risque et les séparer des autres clients peut conduire ces dernières à proposer des contrats conçus uniquement dans ce but et qui, en soi, sont inefficaces, par exemple en introduisant des franchises plus élevées que nécessaire ou en ne couvrant que les risques mineurs. Ce phénomène peut être particulièrement problématique pour l'assurance maladie, où l'information privée sur les risques individuels est souvent importante. Dans de telles situations, le jeu de la concurrence peut être totalement inefficace, non seulement pour les individus à haut risque qui pourraient se retrouver exclus du bénéfice de l'assurance, mais également pour les individus à bas risque qui se voient proposer des contrats inefficaces : imposer une assurance obligatoire qui serait la même pour tout le monde pourrait alors être dans l'avantage de tous, y compris des bas risques qui subventionneraient alors les risques élevés, mais qui ne paieraient plus le coût de la séparation [Rothschild et Stiglitz, 1976]. Ce même phénomène peut d'ailleurs justifier des régulations publiques sur d'autres marchés d'assurance, comme l'assurance automobile [Henriet et Rochet, 1988].

Une justification totalement différente pour une assurance maladie publique est le fait que la santé est un bien dont seul le vendeur (le médecin) peut véritablement mesurer la valeur, ce qui peut résulter en des prix et des niveaux de consommation excessifs payés par les consommateurs [Arrow, 1963] : cet argument est souvent utilisé pour expliquer le poids excessif des dépenses de santé dans les pays où les assurances privées sont dominantes, comme aux États-Unis, et pour justifier la mise en place d'une régulation collective des dépenses par les systèmes publics.

L'imperfection des marchés intertemporels peut également justifier des systèmes publics de retraite. Le phénomène d'antisélection n'est pas inexistant, puisqu'une retraite est également une « assurance survie », et de fait les marchés destinés à convertir de l'épargne en rente viagère sont loin d'être parfaits, mais ce problème d'information privée sur sa propre espérance de vie est sans doute moins important que pour le risque chômage et le risque santé. La principale justification pour des retraites publiques est simplement l'imperfection des marchés permettant de transférer du revenu entre l'âge d'activité et l'âge de la retraite. Si ces derniers sont incapables d'assurer la sécurité de la retraite épargnée, notamment pour les revenus modestes qui ont un accès limité aux placements financiers, alors un système de retraite public garanti par l'État peut permettre de combler ce vide.

Dans toutes ces situations, le marché et le jeu de la concurrence sont souvent incapables d'offrir les biens et services qui sont pourtant ceux entre tous que les consommateurs valorisent le plus. Un système public obligatoire permet alors de remplir ce rôle efficacement. Cela justifie également que les dépenses correspondantes soient traitées séparément des autres dépenses publiques, et que les prélèvements permettant de les financer ne soient pas pris en compte dans le calcul des taux moyens et marginaux effectifs de la redistribution fiscale : si un salarié passe d'un salaire de 5 000 francs/mois à un salaire de 10 000 francs/mois, il double également le montant de ses droits de retraite, et les cotisations supplémentaires qu'il acquitte pour obtenir ces droits supplémentaires doivent donc être prises en compte dans son revenu, puisqu'il s'agit simplement d'un revenu « différé ». Pour prendre en compte l'ensemble de ces revenus différés, il faudrait réduire d'environ 15-20 points les taux moyens et marginaux « effectifs » du graphique 1 (cf. [Piketty, 1997]). Un système pur où toutes les assurances sociales prendraient la forme de prélèvements égaux pour chaque individu aux revenus différés ainsi acquis ne mettrait en jeu aucune redistribution et se contenterait de corriger efficacement l'imperfection du marché : les cotisations sociales correspondraient simplement aux versements que chacun serait disposé à faire pour obtenir la couverture désirée si le marché pouvait le proposer.

• *Les assurances sociales, outil de redistribution fiscale ?* — Cependant, toutes les dépenses des systèmes d'assurances sociales ne sont pas neutres du point de vue de la redistribution fiscale entre salariés. L'assurance maladie est le cas le plus simple : elle est

financée par un prélèvement qui est proportionnel au niveau de salaire, alors que la plupart des prestations (remboursements pour les soins, frais hospitaliers) sont les mêmes pour tous. En l'absence de toute justification en termes d'efficacité, cela suffirait pleinement à légitimer un tel système : à défaut de pouvoir réaliser une véritable redistribution capital/travail (*cf. supra*), l'assurance maladie publique et obligatoire serait simplement une forme particulière d'impôt négatif permettant de financer, à partir d'un prélèvement proportionnel sur les revenus du travail, un transfert forfaitaire accordé à tous et égal à la valeur moyenne des dépenses de santé. Cette perspective de « redistribution pure » n'interdirait d'ailleurs pas que l'assurance maladie soit comptabilisée séparément du reste de la redistribution fiscale, en utilisant un prélèvement spécifique identifié par tous afin que chacun puisse en mesurer l'ampleur relativement à d'autres dépenses, de la même façon que l'on pourrait financer les dépenses d'éducation par un prélèvement spécifique clairement identifié.

En l'absence de toute redistribution directe significative entre actifs, ces deux dépenses sociales, la santé et l'éducation, sont d'ailleurs les deux principaux éléments de la redistribution contemporaine, qui fonctionne ainsi par dépenses interposées et non par transferts monétaires : elles constituent toutes deux des transferts forfaitaires dont chacun bénéficie également, quel que soit le niveau de revenu, tout du moins pour les dépenses d'enseignement primaire et secondaire, et elles sont financées par des prélèvements qui augmentent proportionnellement ou de façon légèrement progressive avec le revenu. C'est d'ailleurs l'ampleur de cette redistribution en nature qui permet de mesurer la différence entre les pays faiblement redistributifs et les pays fortement redistributifs, et non les transferts monétaires entre actifs, qui sont dans tous les pays d'une importance négligeable (*cf. supra*). Par exemple, s'il est vrai qu'un smicard français et un smicard américain touchent sensiblement le même salaire net, la différence fondamentale est que le smicard américain doit payer lui-même sa couverture santé et les dépenses d'éducation de ses enfants, souvent très élevées, et c'est cette redistribution fiscale qui fait qu'un smicard est incontestablement mieux loti en France qu'aux États-Unis (à moins qu'il soit jeune, en bonne santé et sans enfants, ce qui est souvent le cas des smicards).

Le cas des dépenses des systèmes publics de retraite par répartition, qui représentent de très loin la plus grande partie des dépenses sociales, est tout à fait différent. En effet, les cotisations proportionnelles au revenu payées pendant la vie active donnent

droit à des transferts au moment de la retraite qui sont eux-mêmes proportionnels aux revenus passés. On pourrait donc croire que le bilan redistributif est neutre. En fait, l'inégalité fondamentale face à la retraite est l'inégalité des espérances de vie : les bas salaires ont en général des espérances de vie sensiblement plus faibles que les hauts salaires, si bien qu'ils touchent leur retraite pendant une période sensiblement plus courte. Les études disponibles prenant en compte l'ensemble du système de retraite français indiquent que pour 1 franc de cotisations versées pendant la vie active, les cadres supérieurs touchent pendant leur retraite une pension totale qui est de plus de 50 % plus élevée que celle touchée par les ouvriers [Chassard et Concialdi, 1989, p. 76]. Autrement dit, les retraites opèrent une redistribution à l'envers : en moyenne, une partie importante des cotisations des ouvriers finance la retraite des cadres supérieurs. Il faut évidemment prendre en compte qu'un système par capitalisation privée n'aurait peut-être pas permis aux ouvriers d'avoir la moindre retraite, si l'épargne alimentée par leurs cotisations s'était perdue dans la spéculation et l'imperfection des marchés intertemporels. Mais il faut bien reconnaître que cette incapacité des marchés financiers à garantir une pension à partir d'une épargne donnée, qui était bien réelle quand les expériences désastreuses de fonds de pension de l'entre-deux-guerres avaient donné toute leur légitimité à la mise en place de systèmes publics par répartition, s'est depuis beaucoup atténuée : les produits financiers offerts dans les années quatre-vingt-dix offrent de beaucoup plus grandes opportunités de placements collectifs à rendement garanti que par le passé, y compris pour des « petites » épargnes comme les 1 500 francs par mois de cotisations retraite (salariale et patronale) qu'un smicard paie en 1996.

Le passage à un système par capitalisation privée ne résoudrait qu'imparfaitement le problème de l'inégalité des espérances de vie, car les mêmes placements collectifs regrouperaient en général des niveaux de revenu et de longévité fort inégaux, de la même façon que le système par répartition. Quoi qu'il en soit, le problème principal est évidemment que l'on ne peut sortir que très graduellement d'un tel système : il serait injuste de priver ceux qui sont déjà très avancés dans leur vie active des retraites qui leur ont toujours été annoncées, même lorsqu'il s'agit de retraites financées de manière antiredistributive.

Certes, les systèmes publics de retraite comportent toujours des allocations minimales, comme le minimum vieillesse en France, qui sont versées en l'absence de cotisations suffisantes pendant la vie active, et donc qui sont incontestablement redistributives. Ce

sont d'ailleurs ces retraites minimales qui ont permis d'éradiquer dans tous les pays occidentaux la « pauvreté du troisième âge », autrefois considérable, et qui ont ainsi resserré sensiblement l'inégalité globale des revenus des ménages. Mais ces transferts ne représentent qu'une partie très faible du total des retraites en France et dans les pays d'Europe continentale, et surtout des minimums similaires existent et ont rempli le même rôle bénéfique dans les pays où les systèmes publics de retraite ont été entièrement construits sur cette vocation « minimaliste », comme aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Ce bilan mitigé de systèmes publics de retraite illustre également les dangers du mythe de la « société assurantielle » [Rosanvallon, 1995]. En concevant toute la redistribution dans une logique d'assurances sociales, c'est-à-dire en décrivant les membres de la société comme tous soumis aux mêmes « risques », face auxquels il faut s'assurer collectivement, et en refusant d'explicitier les inégalités entre salariés et la façon dont telle ou telle dépense bénéficie aux uns et aux autres, on court le risque de ne pas mettre en place les redistributions qui s'imposent, par exemple entre actifs (*cf. supra*), et de mettre en place des « redistributions » qui en fait n'en sont pas, comme l'illustrent le cas des retraites ainsi que celui de certaines redistributions en nature, comme l'enseignement supérieur public, qui constitue souvent une redistribution des bas revenus vers les revenus élevés, notamment en France (*cf. supra*).

Redistribution et demande

La redistribution « keynésienne » de la demande est un mécanisme de redistribution efficace qui a une place essentielle dans l'imaginaire et la pratique de l'interventionnisme contemporain. Dans sa formulation la plus populaire, ce mécanisme nous dit qu'une augmentation des salaires peut permettre de relancer la demande de biens et services dans l'économie, et ainsi de relancer l'activité et le niveau d'emploi. Il s'agit donc du meilleur des mondes possibles pour la redistribution, puisqu'il devient possible de tout augmenter à la fois sans faire payer personne ! Malgré l'importance considérable attachée à ce mécanisme, ses fondements conceptuels et empiriques sont relativement fragiles. En effet, pourquoi une redistribution de la demande permettrait-elle d'augmenter l'activité économique ? S'il s'agit simplement de transférer du pouvoir d'achat des entreprises et des capitalistes vers les salariés, ce qui par ailleurs peut être une excellente chose pour des raisons de justice sociale, pourquoi cela permettrait-il d'aug-

menter la demande globale, sauf à supposer que les entreprises et les capitalistes ne dépensaient pas leur pouvoir d'achat, ni pour consommer ni pour investir ? Or, il n'existe pas, ou très peu, de pouvoir d'achat « dormant » : le pouvoir d'achat qui n'est pas consommé immédiatement est toujours investi quelque part sous une forme ou sous une autre, par exemple dans les emprunts de l'État. Une interprétation possible est que si le volume global de demande de biens et services reste constant, c'est la modification de sa composition qui permet une relance de l'activité, par exemple parce que les revenus non consommés n'étaient pas investis de façon aussi utile que possible, et qu'une redistribution vers les salariés ou une mobilisation de ces ressources par les dépenses publiques pourraient permettre de les orienter plus efficacement.

Un autre argument classique est que la redistribution du pouvoir d'achat peut permettre de déplacer la demande en direction de biens qui ne peuvent être produits efficacement qu'à une très grande échelle, ce qui peut permettre de relancer l'activité globale au détriment de productions plus artisanales. Par exemple, une trop forte inégalité du pouvoir d'achat peut empêcher ou retarder l'industrialisation parce que les pauvres sont trop pauvres pour engendrer une demande suffisante en biens industriels et les riches concentrent leur demande sur des biens importés et des services domestiques [Murphy *et al.*, 1989 ; Piketty, 1994, p. 791-794].

On voit donc que les arguments ne manquent pas pour justifier que la redistribution du pouvoir d'achat puisse à la fois diminuer l'inégalité et relancer l'activité pour le bénéfice de tous. Cependant, il n'y a pas de raisons de penser que les conditions de validité de ce mécanisme vertueux soient systématiquement réunies : il faut juger au cas par cas. En outre, l'interprétation traditionnelle que les économistes contemporains font du mécanisme keynésien de relance macroéconomique est fort différente : elle repose généralement sur l'idée que les prix et les salaires ne s'ajustent pas suffisamment rapidement dans le court terme, par exemple, parce que le salaire nominal est fixe et que seule une relance inflationniste peut permettre de relancer l'activité et le niveau d'emploi grâce à la baisse du salaire réel. Cette idée selon laquelle l'inflation permet de « huiler » et d'assouplir les structures économiques nous conduit très loin du meilleur des mondes possibles de la redistribution, où c'est au contraire l'augmentation du pouvoir d'achat des salariés qui était censée permettre la relance ! Les autres composantes de ces politiques de relance, comme, par exemple, l'augmentation de la dette publique, qui conduit inévitablement à augmenter la demande de capital et donc la rémunération du capital

perçue par ceux qui en possèdent, ont souvent un effet redistributif tout aussi douteux. En outre, les effets de relance de ces politiques conjoncturelles, lorsqu'ils existent, ne sont généralement valables que dans le court terme, et peuvent donc difficilement faire office de grille d'analyse systématique des conditions de la redistribution, surtout comparés aux outils structurels puissants analysés précédemment.

L'exemple de cette redistribution keynésienne illustre également à quel point il peut être improductif de chercher à justifier toute redistribution par l'espoir d'une redistribution efficace qui pourrait tout résoudre en même temps. Ce danger a déjà été illustré avec le mythe de la « société assurantielle », mais il est beaucoup plus général. Par exemple, il serait illusoire, et contre-productif, de vouloir attribuer toute l'inégalité du capital humain à des phénomènes de type discriminatoire, ou toute la faiblesse des salaires au pouvoir de monopsonne des employeurs. S'il est indispensable de pouvoir identifier les redistributions efficaces là où elles existent, vouloir dénoncer dans chaque inégalité la marque d'une inefficacité grossière à laquelle un volontarisme quelque peu mythique pourrait mettre fin peut parfois dispenser de payer les impôts nécessaires pour financer des transferts fiscaux qui, s'ils ne peuvent mettre fin à l'inégalité « irréelle », permettent au moins d'atténuer de façon certaine l'inégalité bien réelle des conditions de vie.

Repères bibliographiques

- American Economic Review*, *AER*.
Journal of Political Economy, *JPE*.
Quarterly Journal of Economics, *QJE*.
- ADELMAN I. et ROBINSON S. [1989], « Income Distribution and Development », *Handbook of Development Economics*, vol. 2, North-Holland.
- AKERLOF G. et YELLEN J. [1990], « The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment », *QJE* 105, 255-283.
- ARROW K. [1963], « Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care », *AER* 53, 941-973.
- ARROW K. [1973], « The Theory of Discrimination », in *Discrimination on Labor Markets*, édité par O. ASHENFELTER et A. REES, Princeton U. Press.
- ATKINSON A. [1983], *The Economics of Inequality*, Oxford, Clarendon Press.
- ATKINSON A., RAIWATER L. et SMEEDING T. [1995], *Income Distribution in OECD Countries*, OCDE.
- ATKINSON A. et STIGLITZ J. [1980], *Lectures on Public Economics*, McGraw-Hill.
- BANERJEE A. et GHATAK M. [1995], *Empowerment and Efficiency : the Economics of Tenancy Reform*, MIT.
- BANERJEE A. et NEWMAN A. [1993], « Occupational Choice and the Process of Development », *JPE* 101, 274-299.
- BECKER G. [1964], *Human Capital*, Columbia Univ. Press.
- BECKER G. [1991], *A Treatise on the Family*, Harvard Univ. Press.
- BENABOU R. [1993], « Workings of a City : Location, Education, Production », *QJE* 108, 619-652.
- BENABOU R. [1996], « Inequality and Growth », *NBER Macroeconomics Annual 1996*.
- BEWLEY T. [1994], *A Field Study on Downward wage Rigidity*, Yale University.
- BLAU F. et KAHN L. [1994], « The Impact of Wage Structure on Trends in US Gender Wage Differentials », *NBER* 4748.
- BLUNDELL R. [1995], « The Impact of Taxation on Labor Force Participation and Labor Supply », in *Taxation, Employment and Unemployment* (chapitre 3), The OECD Jobs Study.
- BOOTH A. et SNOWER D. [1996], *Acquiring Skills : Market Failures, their Symptoms and Policy Responses*, Cambridge Univ. Press.
- BOUDON R. [1973], *L'Inégalité des chances*, Armand Colin, Paris.
- BOURDIEU P. et PASSERON J.-C. [1964], *Les Héritiers*, Éditions de Minuit, Paris.
- BOURDIEU P. et PASSERON J.-C. [1970], *La Reproduction*, Éditions de Minuit, Paris.
- BOURGUIGNON F. [1981], « Pareto-Superiority of Unegalitarian Equilibria in Stiglitz' Model of Wealth Distribution with Convex Savings Function », *Econometrica* 49, 1469-1475.
- BOURGUIGNON F. et MARTINEZ M. [1996], *Decomposition of the Change*

- in the Distribution of Primary Family Incomes : a Microsimulation Approach Applied to France, 1979-1989, DELTA.
- CARD D. [1992], « The Effect of Unions on the Distribution of Wages : Redistribution or Relabelling ? », *NBER* 4195.
- CARD D. et FREEMAN R. [1993], *Small Differences That Matter : Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, University of Chicago Press.
- CARD D., KRAMARZ F. et LEMIEUX T. [1996], « Changes in the Relative Structure of Wages and Employment : A Comparison of the United States, Canada and France », *NBER* 5487.
- CARD D. et KRUEGER A. [1992], « Does School Quality Matter ? », *JPE* 100, 1-40.
- CARD D. et KRUEGER A. [1995], *Myth and Measurement : the New Economics of the Minimum Wage*, Princeton Univ. Press.
- CHAMLEY C. [1996], *Capital Income Taxation, Income Distribution and Borrowing Constraints*, DELTA.
- CHASSARD Y. et CONCIALDI P. [1989], *Les Revenus en France*, La Découverte, « Repères », Paris.
- COATE S. et LOURY G. [1993], « Will Affirmative Action Eliminate Negative Stereotypes ? », *AER* 83, 1220-1240.
- COHEN D., LEFRANC A. et SAINT-PAUL G. [1996], « French Unemployment : a Transatlantic Perspective », *Economic Policy*.
- COLEMAN J. [1966], *Equality of Educational Opportunity*, US Dept. of Health, Education and Welfare.
- COOPER S., DURLAUF S. et JOHNSON P. [1994], « On the Transmission of Economic Status Across Generations », *ASA Papers and Proceedings*, 50-58.
- CSERC [1996], *Les Inégalités d'emploi et de revenu*, La Découverte, Paris.
- DAVIS S. [1992], « Cross-country Patterns of Change in Relative Wages », *NBER Macroeconomics Annual 1992*.
- DOUGLAS P. [1976], « The Cobb-Douglas Production Function Once Again : Its History, Its Testing and Some New Empirical Values », *JPE* 84, 903-915.
- DRÈZE J. et SEN A. [1995], *India : Economic Development and Social Opportunity*, Oxford University Press.
- DUCAMIN R. [1995], *Rapport de la commission d'études des prélèvements fiscaux et sociaux pesant sur les ménages*, ministère de l'Économie et des Finances, Paris.
- DUMÉNIL G. et LÉVY D. [1996], *La Dynamique du capital : un siècle d'économie américaine*, PUF, Paris.
- EHRENBERG R. et SMITH [1994], *Modern Labor Economics*, Harper & Collins.
- EISSA N. et LIEBMAN [1996], « Labor Supply Response to the Earned Income Tax Credit », *QJE* 111, 605-637.
- ERIKSON R. et GOLDTHORPE J. [1992], *The Constant Flux : A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Clarendon Press.
- ERICKSON C. et ICHINO A. [1995], « Wage Differentials in Italy », in *Differences and Changes in Wage Structure*, édité par L. KATZ et R. FREEMAN, Chicago University Press.
- FEENBERG D. et POTERBA J. [2000], « The Income and Tax Share of very High Income Households », *AER*, May 2000.
- FELDSTEIN M. [1995], « The Effect of Marginal Tax Rates on Taxable Income : A Panel Study of the 1986 Tax Reform Act », *JPE* 103, 551-572.
- FLEURBAEY M. [1996], *Théories économiques de la justice*, Economica, Paris.
- FMI [1996], *World Economic Outlook*.
- FREEMAN R. [1973], « Changes in the Labor Market Status of Black Americans, 1948-1972 », *Brookings Papers on Economic Activity* 1, 67-120.
- FREEMAN R. [1995], « Are Your Wages Set in Beijing ? », *Journal of Economic Perspectives* 9-3, 15-32.
- FREEMAN R. [1996], *Disadvantaged Young Men and Crime*, Harvard University.
- FREEMAN R. et MEDOFF J. [1984], *What Do Unions Do ?*, Basic Books, New York.
- FRIEDMAN M. [1962], *Capitalism and Freedom*, Chicago Univ. Press.

- GOLDIN C. et MARGO [1992], « The Great Compression : The Wage Structure in the United States at Mid-Century », *QJE* 107, 1-34.
- GOOLSBEE A. [1997], « What Happens When You Tax the Rich ? Evidence from Executive Compensation », NBER Working Paper n° 6333.
- GOTTSCHALK P. [1993], « Changes in Inequality of Family Income in Seven Industrialized Countries », *AER* 83-2, 136-142.
- GOUX D. et MAURIN E. [1996], « Meritocracy and Social Heredity in France : Some Aspects and Trends », *European Sociological Review*.
- HAMMERMESH D. [1993], *Labor Demand*, Princeton Univ. Press.
- HARHOFF D. et KANE T. [1994], « Financing Apprenticeship Training : Evidence from Germany », NBER 4557.
- HENRIET D. et ROCHET J.-C. [1988], « Équilibres et optima sur les marchés d'assurance », in *Mélanges économiques en l'honneur d'Edmond Malinvaud*, Économica, Paris.
- HERRNSTEIN R. et MURRAY C. [1994], *The Bell Curve : Intelligence and Class Structure in American Life*, The Free Press, New York.
- INSEE [1994], « Un siècle de données macroéconomiques », *INSEE Résultats*, n° 303-304.
- INSEE [1995], « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1995 », *INSEE Synthèses*, n° 1.
- INSEE [1996a], « Séries longues sur les salaires », *INSEE Résultats*, n° 457.
- INSEE [1996b], « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *INSEE Synthèses*, n° 5.
- INSEE [1996c], « Rapport sur les comptes de la nation 1995 », *INSEE Résultats*, n°s 471-472-473.
- INSEE [1996d], « L'évolution des salaires jusqu'en 1994 », *INSEE Synthèses*, n° 4.
- INSEE [2002], « Les salaires dans l'industrie, le commerce et les services en 2000 », *INSEE Résultats Sociétés*, n° 7.
- JUDD K. [1985], « Redistributive Taxation in a Simple Perfect Foresight Model », *Journal of Public Economics* 28, 59-83.
- JUHN C., MURPHY K. et TOPEL R. [1991], « Why Has the Natural Rate Increased Over Time ? », *Brookings Papers on Economic Activity* 2, 75-142.
- JUHN C., MURPHY K. et PIERCE B. [1993], « Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill », *JPE* 101, 410-442.
- KAHNEMAN D., KNETSCH J. et THALER R. [1986], « Fairness as a Constraint on Profit Seeking », *AER* 76, 728-741.
- KATZ L., LOVEMAN G. et BLANCHFLOWER D. [1995], « A Comparison of Changes in the Structure of Wages in Four OECD Countries », in *Differences and Changes in Wage Structure*.
- KOLM S.C. [1972], *Justice et équité*, éditions du CNRS, Paris.
- KRAMARZ F., LOLLIVIER S. et PELÉ L. [1995], « Wage Inequalities and Firm-specific Compensation Policies in France », Document de travail INSEE-CREST 9518.
- KREMER M. et MASKIN E. [1996], « Wage Inequality and Segregation by Skill », *Working Paper NBER 5718*.
- KRUEGER A. et SUMMERS L. [1988], « Efficiency Wages and the Inter-industry Wage Structure », *Econometrica* 56, 259-293.
- KRUSSEL P., OHANIAN L., RIOS-RULL J.V. et VIOLANTE G. [1996], « Capital-Skill Complementarity and Inequality », Univ. of Rochester.
- KUZNETS S. [1955], « Economic Growth and Economic Inequality », *AER* 45, 1-28.
- LEFRANC A. [1997], « Évolutions des marchés du travail français et américain entre 1970 et 1993 », *Revue économique*.
- LEMIEUX T. [1993], « Unions and Wage Inequality in Canada and in the United States », université de Montréal.
- LHOMME J. [1968], « Le pouvoir d'achat de l'ouvrier français au cours d'un siècle : 1840-1940 », *Le Mouvement social* 63, 41-70.
- LIEBMAN J. [1996], *Essays on the Earned Income Tax Credit*, PhD Dissertation, Harvard.
- LOLLIVIER S. et VERGER D. [1996], « Patrimoine des ménages : déterminants et disparités », *Économie et Statistiques* 296-297, 13-32.

- LUCAS R. [1990a], « Supply-side Economics : An Analytical Review », *Oxford Economic Papers* 42, 293-316.
- LUCAS R. [1990b], « Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries ? », *AER* 80, 92-96.
- MANKIW G., ROMER D. et WEIL D. [1992], « A Contribution to the Empirics of Economic Growth », *QJE* 107, 407-437.
- MEYER C. [1995], *Income Distribution and Family Structure*, PhD Dissertation, MIT.
- MORRISON C. [1991], « L'inégalité des revenus », in *Entre l'État et le marché : l'économie française de 1880 à nos jours*, édité par M. LÉVY-LEBOYER et J.-C. CASANOVA, Gallimard, Paris.
- MORRISON C. [1996], *La Répartition des revenus*, PUF, Paris.
- MULLIGAN C. [1996], *Parental Priorities and Economic Inequality*, University of Chicago Press.
- MURPHY K., SHLEIFER A. et VISHNY R. [1989], « Income Distribution, Market Size and Industrialisation », *QJE* 104, 537-564.
- MURPHY K. et WELCH F. [1993], « Inequality and Relative Wages », « Occupational Change and the Demand for Skill », *AER* 83-2, 104-109, 122-126.
- NEUMARK D. et WASCHER W. [1994], « Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages : Reply to Card, Katz and Krueger », *Industrial and Labor Relations Review* 48,497-512.
- NIZET J.-Y. [1990], *Fiscalité, économie et politique : l'impôt en France, 1945-1990*, LGDJ, Paris.
- OCDE [1985], *The Integration of Women in the Economy*.
- OCDE [1993], *Perspectives de l'emploi*, juillet.
- OCDE [1995], *Statistiques des recettes publiques des pays membres de l'OCDE, 1965-1994*.
- OCDE [1996], *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 59.
- OCDE [2000], *Taux de chômage standardisés* (www.oecd.org).
- PHELPS E. [1968], « The Statistical Theory of Racism and Sexism », *AER* 62, 659-661.
- PHELPS E. [1994], *Structural Slumps : the Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets*, Harvard Univ. Press.
- PIKETTY T. [1994], « Inégalités et redistribution », *Revue d'économie politique* 104, 769-800.
- PIKETTY T. [1995], « Social Mobility and Redistributive Politics », *QJE* 110, 551-584.
- PIKETTY T. [1997], « La redistribution fiscale face au chômage », *Revue française d'économie*.
- PIKETTY T. [1997b], « Les créations d'emploi en France et aux États-Unis : "services de proximité" contre "petits boulots" ? », *Notes de la Fondation Saint-Simon* n° 93 (décembre 1997) (cf. également *Économie et Statistique* n° 318 [1998-8], p. 73-99).
- PIKETTY T. [1998], « L'impact des incitations financières au travail sur les comportements individuels : une estimation pour le cas français », *Économie et Prévision* n°s 132-133 (janvier-mars 1998), p. 1-35.
- PIKETTY T. [1999], « Les hauts revenus face aux modifications des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu en France, 1970-1996 », *Économie et Prévision*, n° 138-139 (avril-septembre 1999), p. 25-60.
- PIKETTY T. [2001], *Les Hauts Revenus en France au xx^e siècle. Inégalités et redistributions 1901-1998*, éditions Grasset, 807 p.
- PIKETTY T. et SAEZ E. [2003], « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *Quarterly Journal of Economics* 118, p. 1-39.
- RAWLS J. [1972], *A Theory of Justice*, Oxford University Press.
- ROEMER J. [1996], *Theories of Justice*, Harvard Univ. Press.
- ROSANVALLON P. [1995], *La Nouvelle Question sociale*, Seuil, Paris.
- ROTHERBERG J. [1996], « Ideology and the Distribution of Income », MIT.
- ROTHSCHILD M. et STIGLITZ J. [1976], « Equilibrium in Competitive Insurance Markets », *QJE* 90, 629-650.
- SHAVIT Y. et BLOSSFELD H.P. [1993], *Persistent Inequality : Changing Edu-*

- ational Attainment in 13 Countries*, Westview.
- SLEMROD J. [1995], « Income Creation or Income Shifting ? Behavioral Responses to the Tax Reform Act of 1986 », *AER* 85-2, 175-180.
- SOLOW R. [1956], « A Contribution to the Theory of Economic Growth », *QJE* 70, 65-94.
- SOLOW R. [1958], « A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares », *AER* 48, 618-631.
- SPENCE M. [1974], *Market Signalling : Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Harvard Univ. Press.
- TOPEL R. [1993], « What Have We Learned from Empirical Studies of Unemployment and Turnover ? », *AER* 83, 110-115.
- VAN PARIJS P. [1995], *Real Freedom for All : What (If Anything) Can Justify Capitalism ?*, Clarendon Press.
- WILLIAMSON J. [1985], *Did British Capitalism Breed Inequality ?*, Allen & Unwin, Boston.
- WILLIAMSON J. et LINDERT P. [1980], *American Inequality : A Macroeconomic History*, Academic Press, New York.
- WILSON W.J. [1987], *The Truly Disadvantaged : The Inner City, the Underclass and Public Policy*, Univ. of Chicago Press.
- WOLFF E. [1992], « Changing Inequality of Wealth », *AER* 82-2, 552-558.
- YOUNG A. [1995], « The Tyranny of Numbers : Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Miracles », *QJE*.

Table

Introduction	3
I / La mesure des inégalités et de leur évolution	7
<i>Les différents types de revenu</i>	7
<i>L'inégalité des salaires</i>	10
Comparaisons internationales	12
<i>L'inégalité des revenus</i>	13
Comparaisons internationales	15
<i>Les inégalités dans le temps et l'espace</i>	16
<i>L'évolution historique de l'inégalité</i>	18
Des grandes lois historiques aux incertitudes	19
Des salaires aux revenus	21
L'inégalité face à l'emploi	22
II / L'inégalité capital/travail	25
1. <i>La part du capital dans le revenu total</i>	26
La question de la substitution capital/travail	26
Un compromis entre théories de court terme et de long terme ?	38
2. <i>La dynamique de la répartition du capital</i>	52
La théorie du crédit parfait et de la convergence	52
Le problème de l'imperfection du marché du capital .	56
III / L'inégalité des revenus du travail	62
1. <i>Inégalité des salaires et inégalité du capital humain</i> .	63
Le pouvoir explicatif de la théorie du capital humain .	64
Comment redistribuer les salaires ?	70
D'où vient l'inégalité du capital humain ?	73

2. <i>Les déterminations sociales de l'inégalité des salaires</i>	83
Le rôle des syndicats dans la formation des salaires .	84
Le pouvoir de monopsonie des employeurs	88
Salaires d'efficience et salaires justes	91
IV / Les outils de la redistribution	95
1. <i>La redistribution pure</i>	95
Les taux moyens et marginaux de la redistribution ...	95
La redistribution fiscale juste	101
2. <i>Les redistributions efficaces</i>	109
Redistribution et assurances sociales	109
Redistribution et demande	114
Repères bibliographiques	117