

Chapitre 2

Répartition et inégalités de revenu

Nous avons vu que le PIB mesurait à la fois la production d'un pays et le revenu qu'il génère de celle-ci. Nous allons à présent voir comment ce revenu se répartit dans l'économie en adoptant deux points de vue différents, tout d'abord celui de la répartition fonctionnelle des revenus, puis celui de la répartition personnelle des revenus.

La **répartition fonctionnelle (ou factorielle) des revenus** désigne la répartition du revenu entre les facteurs de production (section 2). En effet, la production nécessite du travail (de la main-d'œuvre) et du capital (des machines, des outils...), si bien qu'elle rémunère ces deux facteurs pour leur contribution. Cela nous amènera à observer le partage de la valeur ajoutée au niveau national.

Nous allons ensuite nous pencher sur la **répartition personnelle des revenus** (section 3). Il s'agit d'observer les différences de revenu d'un individu à l'autre. Nous pouvons alors déterminer à quel point cette répartition est inégale et analyser comment et pourquoi ces inégalités évoluent au cours du temps. Ces questions sont fondamentales : la poursuite de la croissance perdrait de sa légitimité si elle ne conduit à l'enrichissement que d'une minorité d'individus.

1. Quels sont les différents revenus ?

Il faut distinguer la **répartition primaire**, correspondant à la distribution des revenus que les individus perçoivent en contrepartie de leur contribution à la production, de la **redistribution** des revenus réalisée par les administrations publiques.

1.1. La répartition primaire

Les revenus primaires se répartissent entre les salaires, les revenus du patrimoine et les revenus mixtes. Le **salaire** désigne le revenu qu'un travailleur perçoit en échange du travail qu'il fournit pour son employeur. En France, la rémunération salariale représentait 73,9 % des revenus primaires en 2014, contre 62,5 % en 1960. Cette part a augmenté avant tout en raison de la salarisation de la population active. Les **revenus du patrimoine** désignent les revenus qu'un individu obtient de la possession d'un patrimoine immobilier (logement, terrain...) ou financier (actions, obligations...). Ils incluent notamment les intérêts, les dividendes, les loyers... Les revenus du patrimoine représentaient 7,2 % des revenus primaires en 2014, contre 4,9 % en 1960. Enfin, les **revenus mixtes** rémunèrent les entrepreneurs individuels. Ces derniers se caractérisent par le fait qu'ils fournissent à la fois du travail et du capital pour leur entreprise. Les revenus qu'ils perçoivent sont alors qualifiés de « mixtes » car ils rémunèrent indistinctement ce travail et ce capital. En France, ces revenus représentaient 18,9 % des revenus primaires en 2014, contre 32,6 % en 1960. Cette part a diminué notamment en raison de la salarisation de la population active.

1.2. La redistribution

La redistribution suit deux logiques, celle de l'assurance sociale et celle de l'assistance sociale. L'**assurance sociale** correspond à la prise en charge par l'Etat de risques qui, lorsqu'ils se concrétisent, mettent les individus qui les subissent dans l'incapacité de percevoir un revenu de par leur travail tout en accroissant leurs charges. Ces risques sont alors qualifiés de « sociaux »

car ils sont mutualisés par la collectivité. Ils incluent en France le chômage, la retraite, la maladie... Ce système est fondé sur le travail : les individus s'assurent en versant une cotisation, prélevée sur leur revenu du travail. Lorsqu'un assuré ou l'un de ses ayants-droits (son conjoint, ses enfants...) subit l'un des risques sociaux, les institutions de protection sociale lui versent une prestation sociale appelée « **allocation sociale** ». A un moment donné, ce sont donc les cotisations sociales versées par les actifs en emploi qui financent ces prestations sociales.

Quant à l'**assistance sociale**, elle vise à garantir à tous un minimum de ressources afin d'assurer la satisfaction des besoins fondamentaux. Par là même, elle contribue à réduire les inégalités et/ou la pauvreté. En l'occurrence, les institutions de protection sociale utilisent les recettes tirées de l'impôt pour verser des prestations sociales, appelées « **aides sociales** », aux plus modestes. Le système contribuera d'autant plus à réduire les inégalités que la fiscalité est progressive, c'est-à-dire que la part du revenu prélevée via l'impôt augmente avec le montant du revenu.

L'ampleur de la redistribution (et donc des prélèvements obligatoires) varie d'un pays à l'autre ; elle est par exemple relativement importante en France et dans les pays nordiques, mais relativement faible dans les pays anglo-saxons. La logique assurantielle tend à dominer dans les pays d'Europe continentale, tandis que la logique assistantielle domine dans les pays nordiques. En France, la protection sociale a été mise en place au lendemain de la Seconde Guerre mondiale dans une logique assurantielle. Ensuite, elle donna une place de plus en plus importante à la logique assistantielle, notamment suite aux chocs pétroliers des années soixante-dix. En effet, avec l'apparition du chômage de masse et le ralentissement de la croissance, de moins en moins d'actifs ont été capables de cotiser, tandis que les actifs en emploi voyaient leurs salaires augmenter plus lentement que par le passé. Les cotisations sociales ont alors eu tendance à s'affaiblir, alors même que les dépenses publiques continuaient d'augmenter, notamment pour indemniser les chômeurs. Ces dynamiques se sont plus récemment aggravées avec le vieillissement démographique, qui tend à augmenter la part des retraités dans la population, tout en réduisant la part des actifs.

Au final, le revenu dont dispose un individu après redistribution, qualifié de **revenu disponible**, correspond à ses revenus primaires *plus* les revenus que lui versent les systèmes de protection sociale (les revenus de transfert ou prestations sociales), *moins* les prélèvements obligatoires (impôts et cotisations sociales). Parmi les prélèvements obligatoires pris en compte pour calculer le revenu disponible, l'INSEE inclut les impôts directs (ceux qui sont directement payés au Trésor public, comme l'impôt sur le revenu), mais pas les impôts indirects (comme la TVA) qui sont tout d'abord versés aux entreprises avant d'être perçus par l'Etat.

2. La répartition fonctionnelle des revenus

Une fois qu'elle a payé ses consommations intermédiaires, une entreprise répartit sa valeur ajoutée entre le revenu du travail, le profit et les impôts sur la production. Le revenu du travail inclut notamment le salaire, les primes et les cotisations salariales. Le profit, que la comptabilité nationale qualifie d'« excédent brut d'exploitation » (EBE), correspond à la rémunération du capital ; il est utilisé par l'entreprise pour investir et ainsi moderniser ou accroître ses capacités de production, mais aussi pour rémunérer ses créanciers (en leur versant des intérêts) et ses propriétaires (en leur versant des dividendes).

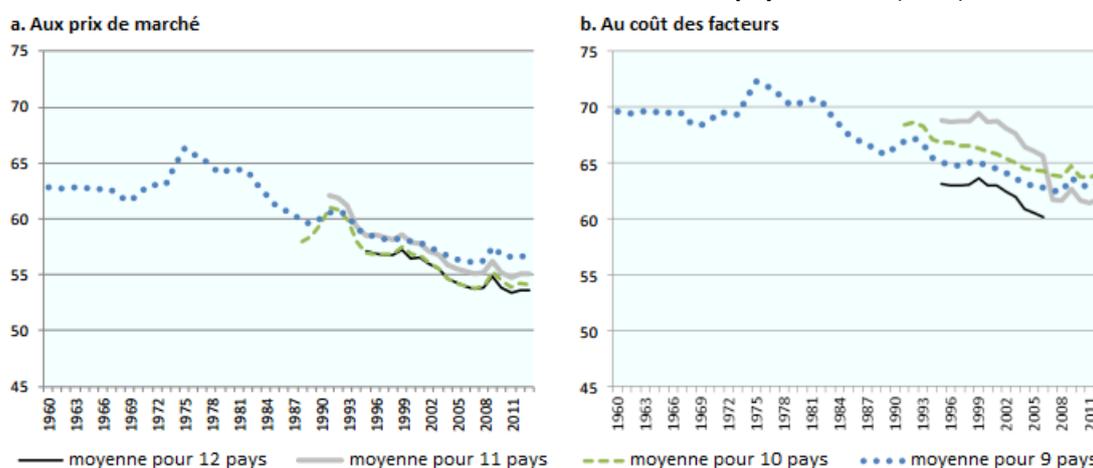
Les économistes se penchent sur la **répartition fonctionnelle** (ou factorielle) du revenu, c'est-à-dire sur le partage de l'ensemble de la valeur ajoutée générée par l'activité productive d'un pays. Deux indicateurs retiennent alors l'attention : la part du revenu rémunérant le capital (que l'on qualifie de **taux de marge**) et la part du revenu rémunérant le travail. Il y a deux manières de calculer ces parts : aux prix de base ou au coût des facteurs. Les impôts à la production nets des subventions sont inclus à la valeur ajoutée lorsqu'elle est calculée au prix de marché, mais pas lorsqu'elle est calculée au coût des facteurs. La mesure du partage de la valeur ajoutée est particulièrement délicate, notamment parce qu'elle exige de nombreux

choix méthodologiques, forcément discutables. Par exemple, la décomposition des revenus mixtes entre revenu du travail et revenu du profit repose sur plusieurs hypothèses simplificatrices.

2.1. L'évolution du partage de la valeur ajoutée à long terme

Dès le début du vingtième siècle, plusieurs études ont suggéré que les parts du revenu national rémunérant respectivement le travail et le capital sont assez constantes à long terme. En effet, d'un pays à l'autre, les deux tiers du revenu national rémunéraient le travail et le tiers restant le capital. Cette propriété était d'autant plus remarquable que le taux de marge varie énormément d'un secteur à l'autre au sein d'une même économie. Pour Keynes, c'était « une sorte de miracle ». Nicholas Kaldor (1961) y voyait un véritable « fait stylisé » de la croissance économique. Pour autant, ces divers auteurs reconnaissent que les parts pouvaient connaître des variations à court terme. Par exemple, le taux de marge a diminué au cours des années soixante, lorsque les profits ont eu tendance à s'essouffler avec la hausse des salaires et des prix des matières premières, avant de retrouver son niveau initial la décennie suivante avec la hausse du chômage qui en résulta.

GRAPHIQUE 2.1 Part du revenu rémunérant le travail dans les pays avancés (en %)



source : OCDE & OIT (2015)

Depuis 2007, de nombreuses études, notamment celles commandées par des institutions internationales comme la BRI, le FMI et l'OCDE, suggèrent que la part du revenu national rémunérant le travail a diminué dans les pays développés à partir des années quatre-vingt. Ce constat serait confirmé par le fait que les salaires réels ont eu tendance à progresser moins rapidement que la productivité du travail au cours de cette période. La hausse du taux de marge serait toutefois moins prononcée en France que dans les autres pays avancés, si bien que la part du travail y serait relativement plus élevée [Askenazy *et alii*, 2012].

2.2. Les théories du partage de la valeur ajoutée

De nombreuses théories ont été proposées pour expliquer la répartition des richesses créées par l'économie et ses variations au cours du temps. Il est possible de les regrouper entre deux grandes traditions : la première met l'accent sur les rapports de force entre groupes sociaux, tandis que la seconde met en avant les forces du marché.

Des théories classiques aux théories post-keynésiennes

Toute une tradition développe une vision conflictuelle du partage de la valeur ajoutée. Les économistes classiques, comme Adam Smith (1723-1790) et David Ricardo (1772-1823), ont une vision de la société structurée en classes sociales et considèrent que le partage du revenu national repose sur les rapports de force entre ces classes sociales. **Karl Marx** (1818-1883) est le premier d'entre eux à expliquer le partage de la valeur ajoutée dans la société industrielle de l'ère moderne. La société se compose selon lui essentiellement de deux classes sociales : les

ouvriers et les capitalistes. Les ouvriers n'ont rien, si ce n'est leur force de travail qu'ils doivent louer pour obtenir un revenu. Les capitalistes possèdent les moyens de production et doivent louer une force de travail pour les faire tourner. Ils tirent leur profit de la plus-value, c'est-à-dire de la différence entre la valeur créée par la main-d'œuvre et les salaires versés, si bien qu'ils ne peuvent accroître leur profit qu'en augmentant la productivité du travail tout en poussant les salaires à la baisse. Le progrès technique va précisément y contribuer en entraînant une substitution du travail par le capital : comme des travailleurs perdent leur emploi et viennent grossir les rangs des chômeurs (l'« armée industrielle de réserve », pour reprendre la métaphore de Marx), le pouvoir de négociation des travailleurs décline. A long terme, la part des salaires a alors tendance à décliner, mais la classe ouvrière peut contrer temporairement cette baisse en se mobilisant, notamment à travers l'organisation syndicale.

Selon la reformulation de la théorie marxiste que propose **Michal Kalecki** (1938), les capitalistes utilisent leur revenu pour consommer et investir. Par conséquent, leur profit est égal à leurs dépenses. Au niveau agrégé, les dépenses des salariés ne sont, pour les entreprises, que le reflux des salaires qu'elles leur ont versé. Par conséquent, « les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent, tandis que les salariés dépensent ce qu'ils gagnent ». En ce qui concerne le partage de la valeur ajoutée, la part du revenu rémunérant le travail est fonction inverse du coût des biens intermédiaires et du degré de monopole. Or, Kalecki estime que le degré de monopole augmente au cours du temps, ce qui suggère que la part du travail est inexorablement poussée à la baisse. Si elle parvient à rester constante à long terme, c'est parce que d'autres forces tendent au contraire à la pousser à la hausse en déprimant le coût des biens intermédiaires. A l'époque de Kalecki, c'était le cas de la dépréciation des matières premières avec l'exploitation coloniale, comme cela a pu être le cas ces dernières décennies avec les délocalisations vers les pays à bas salaires [Askenazy *et alii*, 2012].

Les post-keynésiens, en particulier les membres de l'école de Cambridge durant les années cinquante et soixante, ont prolongé les travaux de Kalecki sur la répartition des revenus primaires en s'inspirant de Keynes (1936). Partant de la théorie de Kalecki, Nicholas Kaldor (1956) et Joan Robinson (1956) montrent que le taux de marge ne dépend que de la propension des capitalistes à épargner, sous l'hypothèse que ces derniers utilisent toute leur épargne pour investir. Tant que le taux d'investissement et le taux d'épargne des capitalistes sont constants, alors les parts du revenu national rémunérant respectivement les salariés et les capitalistes sont constants. Luigi Pasinetti (1962) a généralisé ce résultat en montrant qu'il restait valide même lorsque les salariés épargnent. En effet, au niveau agrégé, l'épargne des salariés n'est pas une source de profit pour les entreprises, dans la mesure où, encore une fois selon la théorie de Kalecki, les capitalistes tirent leurs revenus de leurs dépenses.

Les théories néoclassiques

Partant de l'hypothèse d'une relative substituabilité entre les facteurs de production, les économistes néoclassiques estiment que chaque facteur de production est rémunéré à sa productivité marginale. En effet, les entreprises sont incitées à embaucher davantage de travailleurs tant que le supplément de production permis par l'embauche du dernier travailleur (sa productivité marginale) est supérieur à son coût (incluant le salaire, les cotisations sociales...), c'est-à-dire tant que l'embauche d'un travailleur supplémentaire rapporte plus qu'elle ne coûte. De même, les entreprises acquièrent des unités de capital tant que le coût de la dernière unité acquise (la rémunération des actionnaires et créanciers, l'entretien du capital...) est inférieure au supplément de production qu'elle en tire.

Concernant le partage de la valeur ajoutée au niveau agrégé, les néoclassiques estiment qu'elle dépend du degré d'élasticité de substitution entre travail et capital. Si elle est supérieure à l'unité, alors le capital peut facilement se substituer au travail : une hausse des salaires de 1 % entraîne une baisse de la quantité de travail supérieure à 1 % : les entreprises préfèrent utiliser davantage de capital et la part du revenu rémunérant le travail diminue. A l'opposé, si l'élasticité est proche de 0, c'est-à-dire si les facteurs sont complémentaires, alors une hausse des salaires de 1 % entraîne une hausse de la part du revenu rémunérant le travail.

Par contre, si l'élasticité est égale à l'unité, alors capital et travail sont substituables : une hausse de 1 % des salaires entraîne une baisse de la quantité de travail de 1 %, si bien que la part du revenu rémunérant le travail reste constante.

Au vu de la constance du partage de la valeur ajoutée, c'est précisément une élasticité de substitution unitaire que supposent les premières théories néoclassiques, notamment la formulation mathématisée qu'en proposent Charles Cobb et Paul Douglas (1928). Comme le partage de la valeur ajoutée est constant, les néoclassiques en concluent que le conflit ne porte plus entre travailleurs et capitalistes, mais entre travailleurs en emploi (*insiders*) et demandeurs d'emploi (*outsiders*) : les hausses de salaires se font au détriment de l'emploi. Mais ce conflit-là ne porte pas sur la répartition *fonctionnelle* des revenus.

Les diverses évaluations de l'élasticité réalisées ces dernières décennies suggèrent toutefois qu'elle est inférieure à l'unité, ce qui a amené les néoclassiques à renouveler leur théorie du partage de la valeur ajoutée. Les entreprises prennent leurs décisions technologiques en fonction des évolutions de leur structure de coûts, or, pour un niveau technologique donné, le coût du travail a tendance à s'accroître au cours du temps, notamment en raison des revendications salariales, ce qui amène les entreprises à innover et à adopter des techniques de production moins intensives en travail. Au final, les facteurs de production ont tendance à être peu substituables à court terme, mais l'élasticité serait unitaire à long terme. Par exemple, une hausse des salaires au cours des années soixante-dix se serait traduite par une hausse de la part rémunérant le capital, mais la baisse subséquente des profits a incité les entreprises à recourir peu à peu à des technologies plus économes en travail, ce qui a ramené la part du travail à son niveau initial au cours des années quatre-vingt.

2.3. Comment expliquer la récente déformation du partage de la valeur ajoutée ?

Plusieurs auteurs ont cherché à expliquer la baisse de la part du revenu rémunérant le travail et, réciproquement, la hausse du taux de marge que l'on a pu observer ces dernières décennies dans plusieurs pays développés et en particulier aux Etats-Unis. Lukas Karabarbunis et Brent Neiman (2013) estiment que la baisse du prix relatif des biens d'investissement, liée aux nouvelles technologies d'information et de communication, a poussé les entreprises à délaissé le travail pour le remplacer par du capital. Une telle hypothèse met l'accent sur le rôle que jouent la substitution entre facteurs et l'approfondissement du capital, c'est-à-dire la hausse du ratio capital sur travail, dans la détermination des parts du revenu.

De leur côté, Michael Elsby, Bart Hobijn et Ayşegül Şahin (2013) rejettent l'idée que ce déclin s'explique par la substitution du travail (non qualifié) par le capital, du moins aux Etats-Unis. Ils notent que l'accélération de la baisse de la part du travail durant les années deux mille ne coïncide pas avec une accélération de l'approfondissement du capital. Par contre, les délocalisations des tâches de production intensives en travail contribueraient selon eux tout particulièrement au déclin de la part du revenu rémunérant le travail en accroissant le ratio capital sur travail.

Robert Lawrence (2015) estime quant à lui que la baisse de la part du travail s'explique non pas par une hausse, mais par une baisse du ratio capital sur travail. Selon lui, les estimations suggèrent que les facteurs travail et capital sont, non pas substituables, mais plutôt complémentaires. Or le progrès technique rend les travailleurs plus efficaces, si bien que les entreprises ont moins besoin de main-d'œuvre et réduisent leur demande de travail, ce qui déprime les salaires et réduit par là la part du revenu rémunérant le travail.

D'autres explications ont été avancées, en particulier celle d'une réduction du pouvoir de négociation des travailleurs. Celle-ci serait notamment liée au recul de la syndicalisation, aux réformes menées sur les marchés du travail et à la persistance d'un chômage élevé dans certains pays, ainsi qu'à l'accroissement de la concurrence internationale et aux délocalisations.

2.4. Comment une déformation du partage de la valeur ajoutée peut-elle affecter la croissance ?

Si les capitalistes ont une plus faible propension à consommer que les travailleurs, alors une hausse de la part de la valeur ajoutée rémunérant le capital aura tendance à freiner la consommation. Une faible demande globale incite les entreprises à licencier, or le chômage a tendance à réduire le pouvoir de négociation des travailleurs, ce qui risque d'entretenir la baisse de la part du travail. L'impact sur l'investissement est ambigu. Si l'investissement dépend avant tout des profits générés par les entreprises (comme le pensent les néoclassiques), alors il tend à diminuer, ce qui stimule l'accumulation du capital et la croissance potentielle. Par contre, ces dernières s'en trouveront freinées si l'investissement dépend avant tout des débouchés (comme le pensent les keynésiens).

3. Les inégalités de revenu

3.1. Comment évaluer les inégalités de revenu ?

Le rapport interdécile

Pour observer la répartition des niveaux de vie, l'INSEE classe les ménages en fonction de leurs revenus et détermine neuf **déciles** qui répartissent cette population en dix parts égales, rangées par ordre croissant (cf. tableau). En 2013, le premier décile (D1) était égal à 10.730 ; autrement dit, 10 % de la population avait un niveau de vie inférieur à 10.730 euros. Le deuxième décile (D2) était égal à 13.500 euros, ce qui signifie que 20 % de la population avait un niveau de vie inférieur à 13.530 euros, et ainsi de suite. Le neuvième décile (D9) était égal à 37.200 euros ; autrement dit, 10 % de la population avait un niveau de vie supérieur à 37.200 euros ; réciproquement, 90 % de la population avait un niveau de vie inférieur à 37.200 euros. Notons enfin que le cinquième décile (D5) correspond tout simplement à la médiane : en 2013, la moitié de la population gagnait moins de 20.000 euros ; réciproquement, la moitié de la population gagnait plus de 20.000 euros.

TABLEAU Distribution des niveaux de vie annuels en France en 2013 (en euros)

D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9
10.730	13.530	15.800	17.890	20.000	22.000	25.230	29.580	37.200

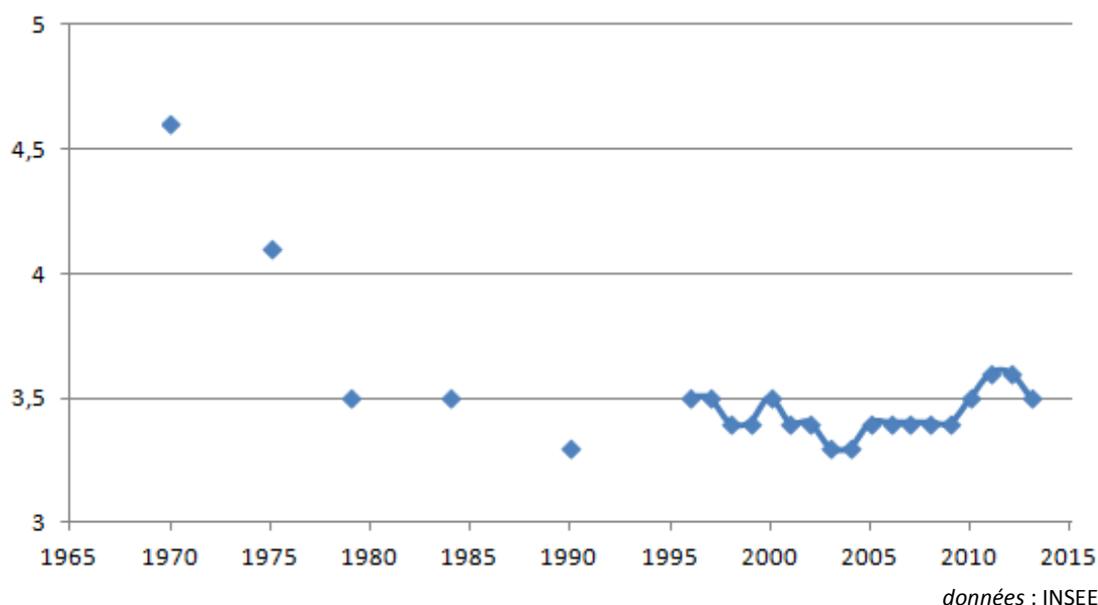
données : INSEE

L'un des indicateurs les plus utilisés est le **rapport interdécile**. Il rapporte le niveau de vie minimal des 10 % les plus riches (D9) sur le niveau de vie maximal des 10 % les plus pauvres (D1).

$$\text{rapport interdécile} = \frac{D9}{D1} = \frac{37.200}{10.730} = 3,5$$

Autrement dit, en 2013, le niveau de vie des 10 % les plus riches était *plus* de 3,5 fois plus élevé que celui des 10 % les plus pauvres. Lorsque l'on observe l'évolution à long terme du rapport interdécile des niveaux de vie en France, on constate qu'il a fortement baissé au cours des années soixante-dix (cf. graphique). Depuis 1979, il fluctue entre 3,3 et 3,6.

GRAPHIQUE 3.2 Rapport interdécile des niveaux de vie en France



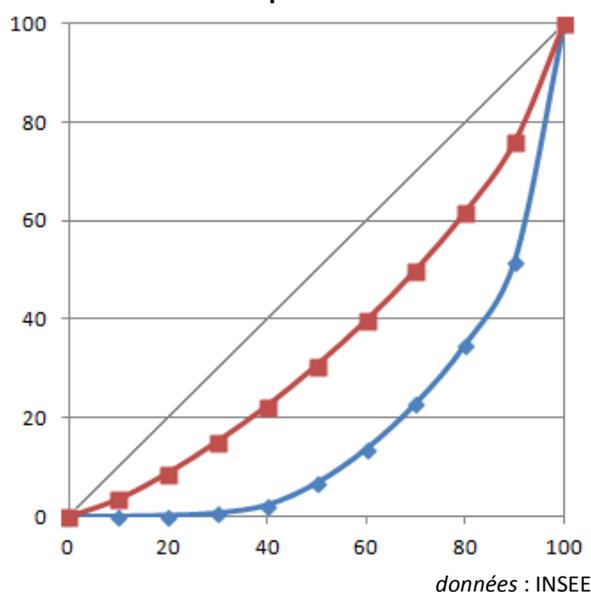
La courbe de Lorenz et l'indice de Gini

Les inégalités dans la répartition d'une ressource au sein d'une population peuvent être représentées par une courbe de Lorenz. L'axe des abscisses représente le pourcentage d'individus au sein de cette population, classés du plus pauvre au plus riche. L'axe des ordonnées représente la part des ressources détenues par un pourcentage d'individus.

Les courbes ci-contre représentent la courbe de Lorenz de la répartition de la « masse » du niveau de vie et la courbe de Lorenz de la répartition du patrimoine en 2010.

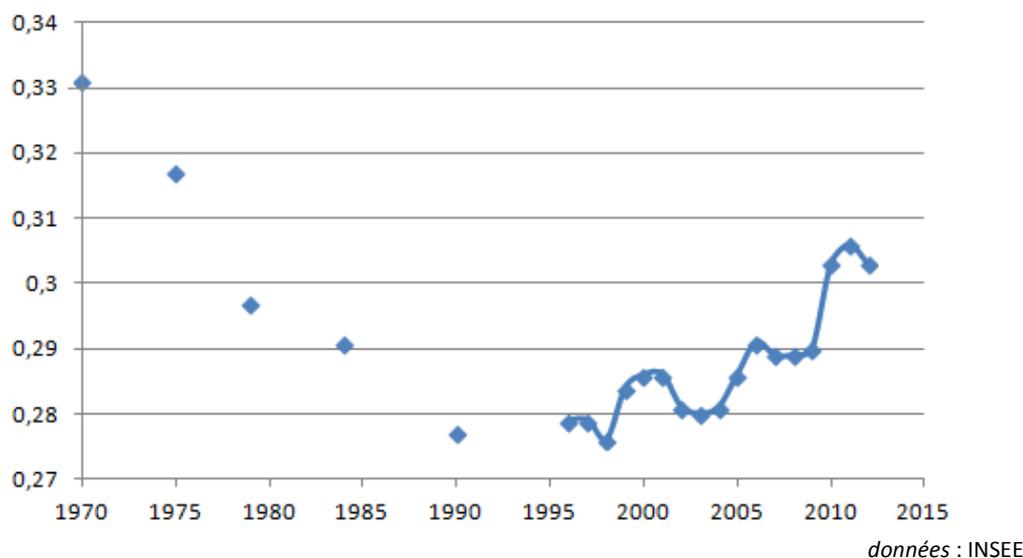
Prenons l'exemple du patrimoine, comprenant les biens immobiliers, les actifs financiers et le patrimoine professionnel des actifs indépendants. 50 % de la population détenait 7 % du patrimoine national ; réciproquement, 93 % du patrimoine national était détenu par l'autre moitié de la population. 90 % de la population détenait 52 % du patrimoine national ; réciproquement, les 10 % restants de la population détenaient 48 % du patrimoine national.

GRAPHIQUE 3.3 Courbes de Lorenz de la masse du niveau de vie et du patrimoine



L'**indice de Gini** mesure la dispersion d'une distribution d'une ressource (par exemple, des revenus ou du patrimoine) au sein d'une population variant de 0 à 1. Graphiquement, il correspond à la surface comprise entre la courbe de Lorenz et la médiane. Plus les inégalités sont faibles, plus la courbe de Lorenz se rapproche de la médiane, plus l'indice de Gini se rapproche de zéro. Lorsque l'indice de Gini est nul, la distribution est uniforme, parfaitement égale : chaque individu reçoit la même quantité de ressources que les autres. Graphiquement, la courbe de Lorenz se confond avec la médiane. Lorsque l'indice de Gini est égal à 1, alors la distribution est totalement inégale : un seul individu possède l'ensemble des ressources. Comme le met en évidence le graphique ci-dessus, la répartition du patrimoine est plus concentrée que la répartition des revenus.

GRAPHIQUE 3.4 Indice de Gini des niveaux de vie en France



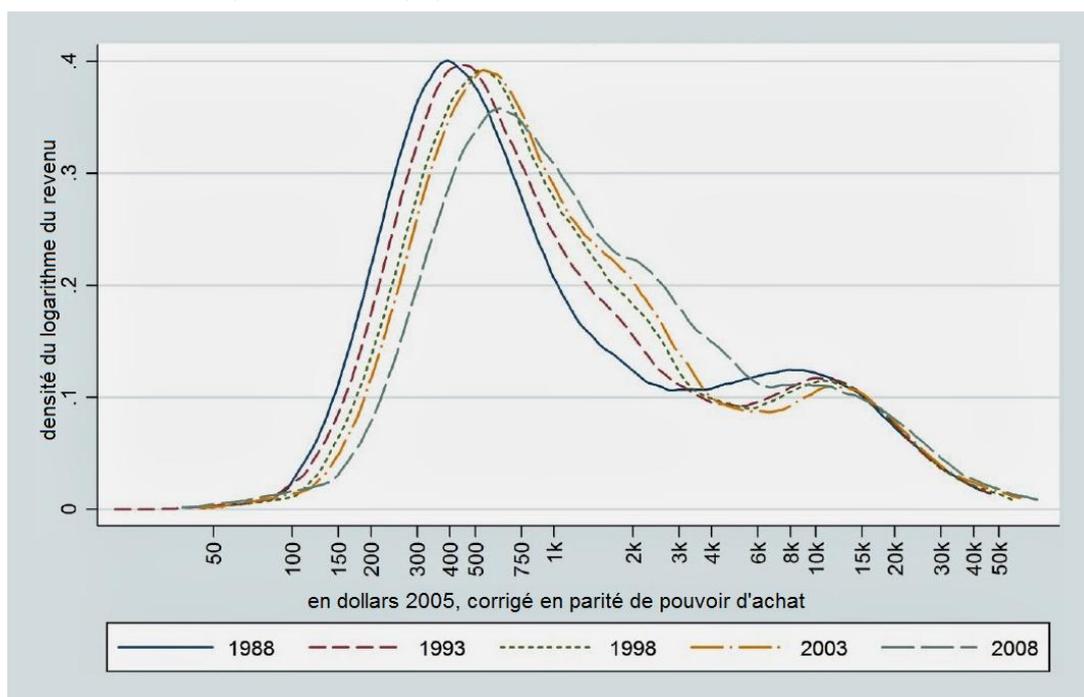
L'indice de Gini des niveaux de vie en France a décliné durant les années soixante-dix et quatre-vingt. Il tend par contre à augmenter depuis les années quatre-vingt-dix, ce qui suggère, de façon plus visible que le rapport interdécile que les inégalités de revenu se sont récemment aggravées.

3.2. Comment ont évolué les inégalités de revenu ?

Une baisse des inégalités mondiales...

Christoph Lakner et Branko Milanovic (2013) ont étudié l'évolution de la répartition du revenu mondial. Ils mettent en évidence une baisse des inégalités mondiales : le coefficient de Gini est passé de 0,72 à 0,69 entre 1988 et 2008, avant d'atteindre 0,67 en 2011 [Milanovic, 2015]. En 1988, la répartition était bimodale, c'est-à-dire qu'elle se caractérisait par deux « bosses » : l'une autour de 400 dollars PPA et l'autre autour de 10.000 dollars PPA. En 2008, la deuxième bosse a disparu : la distribution s'est déplacée sur la droite et devient unimodale. L'évolution la plus marquante est l'expansion de la proportion de la population mondiale qui vit avec un revenu compris entre 750 et 6.000 dollars PPA (soit un revenu journalier compris entre environ 2 et 16 dollars PPA par jour). Cette population comprenait environ 2,7 milliards de personnes en 2008, contre 1,16 milliard de personnes en 1998. Ce sont la croissance chinoise et, dans une moindre mesure, la croissance indienne qui ont eu de profondes répercussions sur la répartition mondiale en permettant de sortir plusieurs dizaines de millions de personnes de la pauvreté. La baisse des inégalités de revenu entre 2008 et 2011 s'explique par la poursuite d'une forte croissance en Chine et en Inde dans un contexte de faible croissance dans les pays avancés.

GRAPHIQUE 3.5 Répartition de la population mondiale en fonction du revenu (en dollars)



source : Lakner et Milanovic (2013)

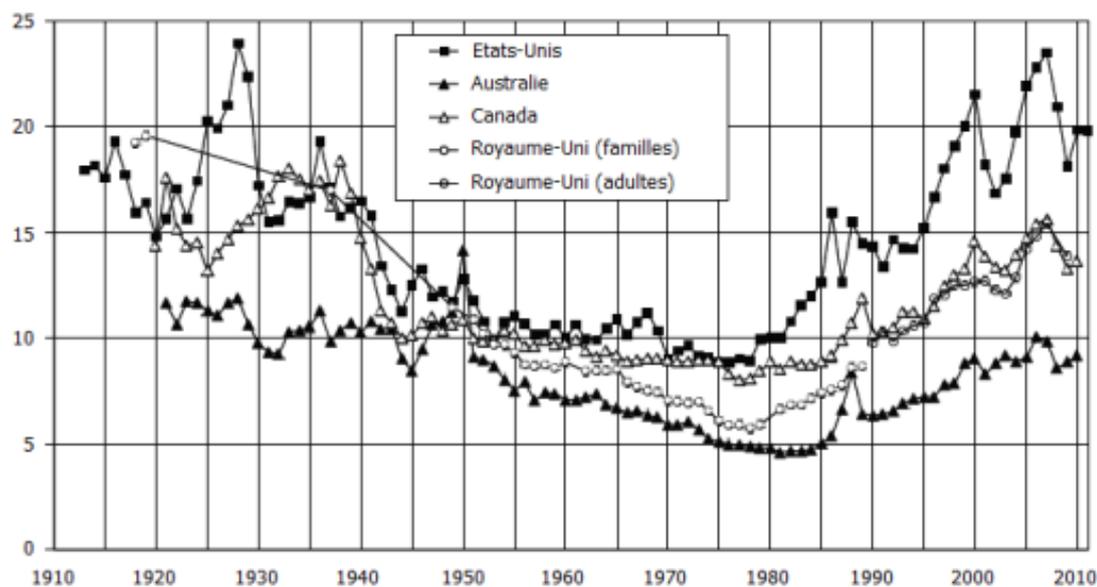
... mais une hausse des inégalités dans les pays développés

Durant les années cinquante, Simon Kuznets a suggéré qu'il existait une relation en U inversé entre le niveau d'inégalités dans un pays et le niveau de vie. Selon cette relation (connue désormais sous le nom de « **courbe de Kuznets** »), la croissance s'accompagne dans un premier temps d'une hausse des inégalités ; puis, à partir d'un certain niveau de vie, elle se poursuit en s'accompagnant d'une baisse des inégalités. Effectivement, dans les pays développés, les inégalités de revenu se sont aggravées durant le dix-neuvième siècle, puis réduites durant la première moitié du vingtième siècle.

Ces dernières décennies ont remis en cause la courbe de Kuznets. Les inégalités de revenu ont certes en tendance à diminuer dans les pays en développement, mais elles ont au contraire augmenté dans les pays développés. Nous avons déjà noté la hausse de l'indice de Gini des niveaux de vie en France depuis les années quatre-vingt-dix. Dans l'ensemble des pays développés, l'indice de Gini avant redistribution a augmenté en moyenne de 0,0525 points de Gini entre 1990 et 2012, tandis que le coefficient de Gini après redistribution augmentait de 0,03 points de Gini [Dabla-Norris et alii, 2015]. La redistribution n'a donc pas su contenir la hausse des inégalités.

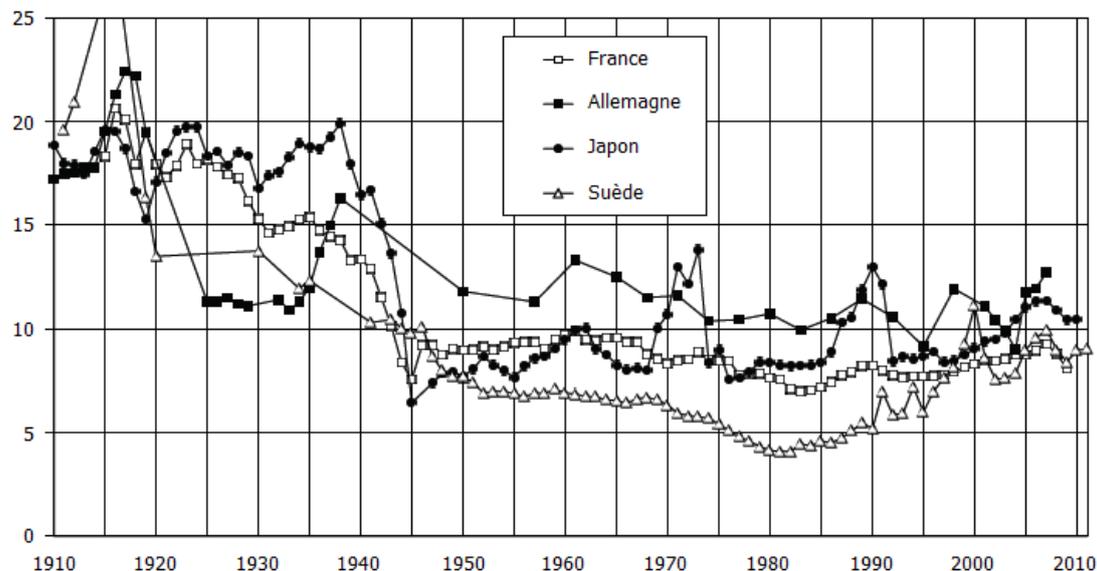
Si la hausse des inégalités (comme nous avons pu le noter dans le cas de la France) ne transparait pas dans le rapport interdécile, c'est peut-être parce qu'elles s'expliquent par une explosion des plus hauts revenus. En effet, le rapport interdécile ne varie pas si seuls les 9, 5 ou 1 % des ménages les plus aisés voient leur revenu augmenter. Facundo Alvaredo, Anthony Atkinson, Thomas Piketty et Emmanuel Saez (2013) notent, qu'après avoir baissé du début du vingtième-siècle jusqu'aux années soixante-dix, la part du revenu rémunérant les 1 % des ménages les plus aisés augmente depuis les années quatre-vingt, en particulier dans les pays anglo-saxons (cf. graphiques).

GRAPHIQUE 3.6 Part du revenu du centile supérieur dans les pays anglo-saxons



source : Alvaredo et alii (2013)

GRAPHIQUE 3.7 Part du revenu du centile supérieur en Europe continentale et au Japon



source : Alvaredo et alii (2013)

3.3. Comment expliquer la hausse récente des inégalités ?

La déformation de la répartition fonctionnelle des revenus

La déformation du partage de la valeur ajoutée en faveur du capital peut contribuer à accroître les inégalités de revenu dans la mesure où, d'une part, les revenus du capital sont plus concentrés que les revenus du travail et où, d'autre part, ce sont les mêmes personnes qui tendent à recevoir les plus hauts salaires et les plus hauts revenus du capital. A partir d'un échantillon de 19 pays, Erik Bengtsson et Daniel Waldenström (2015) mettent en évidence un lien positif entre la part du revenu national rémunérant le capital et les inégalités de revenu personnel. Ce lien varie toutefois d'un pays à l'autre et d'une époque à l'autre : il est particulièrement élevé dans les pays anglo-saxons et nordiques ; il était élevé durant l'entre-deux-guerres et atteint des niveaux historiquement élevés depuis les années quatre-vingt. Pour autant, Maura Francese et Carlos Mulas-Granados (2015) constatent, en observant un échantillon de 93 pays entre 1970 et 2013, que la hausse des inégalités de revenu s'explique avant tout par l'accroissement même des inégalités salariales. Autrement dit, si les inégalités

de revenus augmentent dans les pays développés, c'est surtout parce qu'une minorité de salariés capte une part croissante de la masse salariale.

Le progrès technique

Le progrès technique est souvent considéré comme le principal moteur des inégalités salariales. Il serait en l'occurrence **biaisé en faveur du travail qualifié** (*skill-biased*), comme le suggère les divers travaux de Daron Acemoglu. Les machines tendent à être complémentaires avec le travail qualifié, mais substituables avec le travail peu qualifié. D'un côté, les avancées technologiques permettent d'automatiser un nombre croissant de tâches de production, ce qui réduit la demande de main-d'œuvre qualifiée. De l'autre, la nécessité d'innover et l'adoption de machines toujours plus complexes accroissent la demande de main-d'œuvre très qualifiée. Par conséquent, la diffusion des nouvelles technologies et l'automatisation de la production peuvent détruire les emplois exigeant le moins de qualifications, tout en accroissant les qualifications exigées par les emplois restants, si bien qu'elles entraînent une baisse de la demande de travail peu qualifié et une hausse de la demande de travail qualifié. Or, un facteur est d'autant plus rémunéré qu'il est demandé. Par conséquent, les travailleurs peu qualifiés voient leurs salaires être poussés à la baisse, tandis que les travailleurs qualifiés voient leurs salaires être poussés à la hausse, donc les inégalités salariales tendent à s'accroître. Cette idée serait confirmée par le fait que la « prime de qualification » (*skill premium*), c'est-à-dire l'écart salarial entre les très diplômés et les peu diplômés ait eu tendance à s'accroître ces dernières décennies, alors même que le nombre de diplômés a fortement augmenté.

La concurrence internationale

Les premières réflexions sur les liens entre commerce international et inégalités se sont basées sur les modèles à la Heckscher-Ohlin. Une version simplifiée de ce modèle suggère que chaque pays va se spécialiser dans les productions qui utilisent le facteur dont il est le plus relativement doté et les exporter, tout en abandonnant les productions qui utilisent les facteurs dont il est relativement peu doté pour les importer du reste du monde. Par conséquent, selon le **théorème Stolper-Samuelson**, la libéralisation des échanges commerciaux va entraîner un ajustement des salaires relatifs. En effet, puisque les pays développés sont relativement plus dotés en travail qualifié, ils vont se spécialiser dans les tâches de production nécessitant relativement plus de travail qualifié (et délocaliser leurs productions intensives en travail peu qualifié). De leur côté, les pays en développement sont relativement plus dotés en main-d'œuvre peu qualifiée, si bien qu'ils vont se spécialiser dans les productions intensives en travail peu qualifié. Au final, les inégalités salariales s'accroîtront dans les pays développés : puisqu'ils sont plus demandés, les travailleurs les plus qualifiés verront leurs salaires s'accroître, tandis que les travailleurs les moins qualifiés, tout particulièrement exposés à la concurrence internationale et aux délocalisations, verront leurs salaires décliner. Par contre, dans les pays en développement, les inégalités salariales auront tendance à diminuer, puisque la demande de main-d'œuvre peu qualifiée aura tendance à y augmenter.

La financiarisation de l'économie

Le secteur financier représente une part croissante de l'emploi et ses salaires augmentent plus rapidement que dans les autres secteurs. Plusieurs études empiriques suggèrent que le secteur financier se caractérise par des primes salariales élevées : à qualifications égales, les travailleurs du secteur financier sont davantage rémunérés que ceux des autres secteurs. Elles suggèrent également que ces primes salariales sont loin de rémunérer un surcroît de productivité, mais s'apparentent davantage à des rentes [Philippon et Reshef, 2009]. La quête du rendement actionnarial a pu notamment inciter les entreprises à consacrer une part croissante de leurs profits au versement des dividendes, or le patrimoine financier est avant tout détenu par les plus hauts revenus. Pour ce faire, les entreprises ont cherché à réduire leurs coûts de production et notamment les salaires. La financiarisation tend ainsi à accroître les inégalités, et ce d'autant plus qu'elle est susceptible de freiner la croissance dans le reste de l'économie si elle le prive de ressources, notamment de main-d'œuvre qualifiée.

Les mutations des marchés du travail

La flexibilisation des marchés du travail observée ces trois dernières décennies dans les pays avancés contribuerait à creuser les inégalités de revenu. En effet, le déclin de la syndicalisation réduit le pouvoir de négociation des travailleurs vis-à-vis des propriétaires du capital, ce qui réduit la part du revenu rémunérant le travail. Puisque les syndicats contribuent plus particulièrement à la détermination du salaire des moins qualifiés (et cherchent à réfréner les prétentions salariales des dirigeants), la désyndicalisation contribue à accroître les inégalités salariales. Le maintien d'un taux de chômage élevé et l'essor des emplois temporaires, en contribuant également à réduire le pouvoir de négociation des travailleurs, contribuent à contenir les hausses salariales.

La fiscalité et la redistribution

Les Etats contribuent à réduire les inégalités de revenu en développant une fiscalité progressive et une redistribution des revenus en faveur des plus pauvres. Or certains pays ont pu connaître une réduction de la progressivité de l'impôt (notamment avec la baisse des taux marginaux supérieurs d'imposition ou la multiplication des comportements d'évitements fiscaux), une réduction de l'ampleur de la redistribution et une réorientation de la redistribution au détriment des plus pauvres [Alvaredo *et alii*, 2013 ; Piketty, 2013].

3.4. Inégalités de revenu et croissance

Théoriquement, les effets des inégalités sur la croissance sont ambigus. Pour certains, les inégalités peuvent stimuler la croissance en incitant les agents à innover et à se lancer dans l'entrepreneuriat en accroissant les gains des plus efficaces ; si les agents ne disposent pas des fonds suffisant pour se lancer dans de tels investissements, ils peuvent toujours emprunter. De plus, le creusement des inégalités accroît le montant global d'épargne disponible dans l'économie, car les riches ont une plus forte propension à épargner que le reste de la population. Or, dans une optique purement néoclassique, l'épargne finance l'investissement, si bien qu'une hausse des inégalités stimule la croissance en favorisant l'accumulation du capital. C'est précisément à travers ces arguments que Kuznets a pu suggérer que la croissance s'accompagnait tout d'abord d'une hausse des inégalités ; cette dernière apparaîtrait même comme nécessaire à l'industrialisation et au décollage de la croissance.

D'autres arguments laissent au contraire penser qu'un creusement des inégalités freine l'activité tant à court terme qu'à long terme. Dans une optique keynésienne, les entreprises produisent et investissent en fonction de leurs débouchés. Par conséquent, une hausse des inégalités freine la croissance précisément parce que les riches ont une plus faible propension à consommer que les plus pauvres. En outre, il y a des imperfections sur le marché du crédit : les pauvres ont accès plus restreint au crédit. Ils peuvent donc difficilement accumuler du capital humain (c'est-à-dire être en meilleure santé et être mieux éduqués) et du capital physique, ce qui ne leur permet pas d'accroître leur productivité en tant que travailleurs, ni de se lancer dans l'entrepreneuriat. Enfin, les inégalités nuisent également à l'investissement en générant de l'instabilité sociale, politique, institutionnelle et économique : conflits sociaux, criminalité, *etc.* Plus largement, elles effritent la confiance nécessaire aux relations marchandes, à l'investissement, *etc.*

Suite à la Grande Récession, plusieurs économistes, notamment Raghuram Rajan (2010) et Joseph Stiglitz (2012), ont estimé que la hausse des inégalités est susceptible d'accroître le risque de crise financière, mais également de rendre l'économie plus vulnérable à un tel choc. En raison de la stagnation de leurs revenus, les ménages des classes moyennes et populaires sont incités à s'endetter, notamment pour accéder au logement. Cette demande se traduit en pressions politiques en faveur d'une plus large dérèglementation financière afin d'accroître l'offre de crédit. Celle-ci a non seulement fragilisé le système financier, mais aussi accru en retour les inégalités : elle alimenta l'expansion du secteur financier et elle permit aux plus aisés d'accumuler davantage de titres (ceux adossés sur les prêts accordés aux ménages modestes). Ces mécanismes auraient contribué à l'accumulation des déséquilibres financiers qui ont

conduit à la récente Grande Récession, mais aussi à la Grande Dépression des années trente [Kumhof et Rancière, 2010].

Plusieurs études empiriques ont précisé l'impact des inégalités sur la croissance. Par exemple, Andrew Berg, Jonathan Ostry et Charalambos Tsangarides (2014) constatent qu'un faible niveau d'inégalités nettes est associé à une croissance plus forte et plus durable pour un niveau donné de redistribution. De fortes inégalités réduisent le taux de croissance moyen et contraignent l'économie à connaître régulièrement de forts ralentissements, voire des contractions, de son activité. Selon les estimations empiriques d'Era Dabla-Norris, Kalpana Kochhar, Nujin Suphaphiphat, Frantisek Ricka et Evridiki Tsounta (2015), une hausse du coefficient de Gini est associée à une moindre croissance de la production à moyen terme. L'accroissement de la part du revenu allant aux pauvres et aux classes moyennes contribue à stimuler la croissance économique, tandis que l'accroissement de la part du revenu rémunérant les 20 % les plus aisés se traduit par un ralentissement de la croissance à moyen terme. En l'occurrence, si la part du revenu rémunérant les 20 % les plus aisés augmente d'un point de pourcentage, la croissance du PIB diminue de 0,08 point de pourcentage au cours des cinq années suivantes. Par contre, si la part du revenu allant aux 20 % les plus pauvres augmente d'un point de pourcentage, la croissance économique augmente de 0,38 point de pourcentage au cours des cinq années suivantes. L'OCDE (2015) estime que la hausse des inégalités de revenu entre 1985 et 2005 aurait en moyenne supprimé 4,7 point de pourcentage de croissance cumulée entre 1990 et 2010 parmi les pays de l'OCDE pour lesquels les données de long terme sont disponibles.

3.4. Redistribution et croissance

Qu'une plus grande égalité conduise à une croissance plus forte et plus soutenable ne conduit pas en soi à justifier une redistribution des revenus. En l'occurrence, les inégalités peuvent peser sur la croissance économique précisément parce qu'elles amènent les autorités publiques à redistribuer les revenus. En effet, les prélèvements obligatoires et les prestations sociales peuvent réduire l'incitation à travailler et à investir aussi bien chez leurs contributeurs (les riches, les travailleurs en emploi...) que chez leurs bénéficiaires (les pauvres, les chômeurs, les inactifs...).

D'une autre côté, on peut également envisager que la redistribution puisse stimuler la croissance économique. L'assistance sociale incite les agents à investir et à se lancer dans l'entrepreneuriat précisément parce qu'il existe un « filet de sécurité » auquel ils peuvent se rattacher si leurs investissements se sont révélés infructueux. L'assistance sociale offre aux plus pauvres des ressources pour se lancer dans de telles activités et accumuler du capital humain (en améliorant leur santé et leur éducation), ce qui leur permet d'accroître leur productivité. Certaines mesures (non strictement redistributives) promeuvent à la fois l'équité et l'efficacité économique. C'est notamment le cas de la taxation des activités qui sont entreprises par les plus riches et qui sont sources d'externalités négatives pour le reste de la société, comme les prises de risque excessives sur les marchés financiers ; c'est également le cas des dépenses en infrastructures publiques et en éducation qui sont financées par des impôts progressifs et qui bénéficient à l'ensemble de la société en générant des externalités positives.

Références

- ALVAREDO, Facundo, Anthony B. ATKINSON, Thomas PIKETTY & Emmanuel SAEZ (2013), « The top 1 percent in international and historical perspective », NBER *working paper*, n° 19075, mai.
- ASKENAZY, Philippe, Gilbert CETTE & Arnaud SYLVAIN (2012), *Le Partage de la valeur ajoutée*, La Découverte, nouvelle édition.
- BENGTSSON, Erik, & Daniel WALDENSTRÖM (2015), « Capital shares and income inequality: Evidence from the long run », IZA, *discussion paper*, n° 9581, décembre.

BERG, Andrew, Jonathan D. OSTRY, & Charalambos G. TSANGARIDES (2014), « Redistribution, inequality, and growth », FMI, *staff discussion note*, n° 14/02, février.

COBB, Charles, & Paul DOUGLAS (1928), « A theory of production », in *American Economic Review*, vol. 18.

DABLA-NORRIS, Era, Kalpana KOCHHAR, Nujin SUPHAPHIPHAT, Frantisek RICKA & Evridiki TSOUNTA (2015), « Causes and consequences of income inequality: A global perspective », FMI, *staff discussion paper*, n° 15/13, juin.

ELSBY, Michael W. L., Bart HOBIJN & Ayşegül ŞAHİN (2013), « The decline of US labor share », in *Brookings Papers on Economic Activity*, automne.

FRANCESE, Maura, & Carlos MULAS-GRANADOS (2015), « Functional income distribution and its role in explaining inequality », FMI, *working paper*, n° 15/244, novembre.

KALDOR, Nicholas (1955-1956), « Alternative theories of distribution », in *The Review of Economic Studies*, vol. 23, n° 2.

KALDOR, Nicholas (1961), « Capital accumulation and economic growth », in F.A. Lutz & D.C. Hague (dir.), *The Theory of Capital*, St. Martins Press.

KALECKI, Michal (1938), « The determinants of the distribution of national income », in *Econometrica*, vol. 6, n° 2.

KARABARBUNIS, Lukas, & Brent NEIMAN (2013), « The global decline of the labor share », NBER, *working paper*, n° 19136.

KEYNES, John Maynard (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Traduction française, *La Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*.

KUMHOF, Michael, & Romain RANCIÈRE (2010), « Inequality, leverage and crises », FMI, *working paper*, n° 10/268.

LAKNER, Christoph, & Branko MILANOVIĆ (2013), « Global Income Distribution. From the fall of the Berlin Wall to the Great Recession », Banque mondiale, *policy research working paper*, n° 6719, décembre.

LAWRENCE, Robert Z. (2015), « Recent declines in labour's share in US income: A neoclassical account », NBER, *working paper*, n° 21296.

OCDE & OIT (2015), « The labour share in G20 economies », février.

OSTRY, Jonathan D., Andrew BERG & Charalambos G. TSANGARIDES (2014), « Redistribution, inequality, and growth », FMI, *staff discussion note*, n° 14/02, février.

PASINETTI, Luigi L. (1962), « Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth », in *The Review of Economic Studies*, vol. 29, n° 4, octobre.

PHILIPPON, Thomas, & Ariell RESHEF (2009), « Wages and human capital in the U.S. financial industry: 1909-2006 », NBER *working paper*, n° 14644, janvier.

PIKETTY, Thomas (2013), *Le Capital au XXI^e siècle*.

RAJAN, Raghuram (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press.

ROBINSON, Joan (1956), *The Accumulation of Capital*, Macmillan.

STIGLITZ, Joseph (2012), *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. Traduction française, *Le Prix de l'inégalité*.