

Chapitre 1 – La répartition des revenus

Nous allons tout d'abord voir la répartition *fonctionnelle* des revenus : celle-ci 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 (machines, outils, etc.), 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. Le partage de la valeur ajoutée

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).

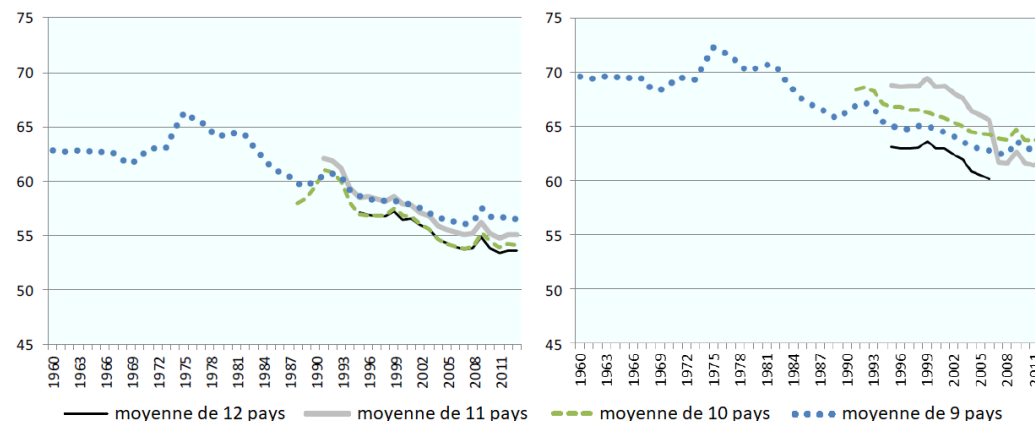
Les économistes se penchent sur la **répartition fonctionnelle (ou factorielle) du revenu**, c'est-à-dire sur le partage de l'ensemble de la valeur ajoutée générée par l'activité productive d'un pays. Deux indicateurs retiennent alors l'attention : la part du revenu rémunérant le capital (que l'on qualifie 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, parfois discutables. Par exemple, la décomposition des revenus mixtes entre revenu du travail et revenu du profit repose sur plusieurs hypothèses simplificatrices.

1.1. Comment a évolué le partage de la valeur ajoutée ?

Dès le début du vingtième siècle, plusieurs études empiriques 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, environ les deux tiers du revenu national rémunéraient le travail et le tiers restant le capital. Arthur Bowley a été le premier à relever cette régularité, en l'occurrence à travers les données britanniques ; on la qualifie d'ailleurs de « **loi de Bowley** ». 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. Keynes évoquait « une sorte de miracle ». Nicholas Kaldor (1961) y voyait un véritable « fait stylisé » de la croissance économique. Pour autant, ces divers auteurs reconnaissaient que les parts

pouvaient connaître des variations à court terme. Par exemple, le taux de marge a diminué au cours des années 1960, 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 1.1. Part du revenu rémunérant le travail dans les pays développés (en %)



Note : Les 9 pays incluent l'Allemagne, l'Australie, le Canada, l'Espagne, les Etats-Unis, la France, l'Italie, le Japon et le Royaume-Uni. Les autres séries incluent respectivement la Corée du Sud (10 pays), le Mexique (11 pays) et la Turquie (12 pays).

source : OCDE et OIT (2015)

Depuis les années 2000, de nombreuses études, notamment celles commandées par des institutions internationales comme le FMI (2017) et l'OCDE (2019), suggèrent que la part du revenu national rémunérant le travail a diminué dans les pays développés à partir des années quatre-vingt, en ce en particulier aux Etats-Unis (cf. graphique 1.1). 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].

1.2. 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 [Askenazy *et alii*, 2012].

Un partage conflictuel selon les classiques et postkeynésiens

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 versés. 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.

Le résultat du jeu des forces du marché chez les néoclassiques

Partant de l'hypothèse d'une relative substituabilité entre les facteurs de production, les 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 agrégée, 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.

1.3. Comment la déformation du partage de la valeur ajoutée affecte-t-elle 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 supposent 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 supposent les keynésiens). Une déformation du partage de la valeur ajoutée n'a donc *a priori* pas d'effet univoque sur la croissance.

En étudiant empiriquement la relation à long terme entre croissance économique et part du travail aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en France depuis le dix-neuvième siècle, Matthieu Charpe, Slim Bridji et Peter McAdam (2019) constatent que cette relation est négative à court terme, mais positive à long terme : une baisse de la part du travail stimule peut-être la croissance à court terme, mais la dégrade à long terme.

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

Cette dernière décennie, les études se multiplient pour tenter d'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.

Le progrès technique et le commerce international

Voyant la déformation du partage de la valeur ajoutée comme un phénomène mondial, Lukas Karabarbounis et Brent Neiman (2014) estiment que la baisse du prix relatif des biens d'investissement, liée au développement des nouvelles technologies d'information et de communication, a poussé les entreprises à délaisser le travail pour le remplacer par du capital. Daron Acemoglu et Pascual Restrepo (2018) et David Autor et Anna Salomons (2018) soulignent également l'importance du progrès technique en estimant que les technologies d'automatisation sont susceptibles d'augmenter davantage la production par travailleur que les salaires, ce qui se traduit par une baisse de la part du travail dans le revenu national. Leur explication 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 tout particulièrement selon eux au déclin de la part du revenu rémunérant le travail en accroissant le ratio capital sur travail. Ann Harrison (2005) estime également que la mondialisation commerciale déforme le partage de la valeur ajoutée dans les autres pays développés.

Robert Lawrence (2015) estime quant à lui que la baisse de la part du travail s'expliquerait, 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.

L'érosion de la concurrence sur les marchés des produits

La hausse de la concentration des marchés des produits pourrait contribuer à expliquer la déformation du partage de la valeur ajoutée, en particulier dans le cas

des Etats-Unis, où les deux tendances apparaissent le plus significativement. Plusieurs analyses ont ainsi relié la baisse de la part du travail à des facteurs technologiques, mais en se focalisant sur l'impact que ces dernières peuvent avoir sur la concentration des marchés des produits. Dans le cas des Etats-Unis, David Autor *et alii* (2020) ont en effet noté, d'une part, que la concentration des ventes entre les firmes de chaque secteur a eu tendance à augmenter et, d'autre part, que les secteurs ayant connu les plus fortes hausses du degré de concentration ont également présenté les plus amples déformations du partage de la valeur ajoutée. Selon Autor *et alii* (2017), le progrès technique conduirait à une déformation du partage de la valeur ajoutée au détriment du travail en générant des dynamiques à travers lesquelles « le gagnant rafle l'essentiel » (*the winner takes the most*). Utilisant des technologies demandant peu de travail, certaines entreprises (les « firmes superstars »), particulièrement présentes dans le numérique, pourraient bénéficier de faibles coûts marginaux et accroître leur part de marché si la demande émanant des consommateurs devient plus élastique. Or, comme ces entreprises présentent une faible part du travail, leur captation d'une part croissante des marchés se traduit par une diminution de la part du travail au niveau agrégé. Pour Philippe Aghion *et alii* (2019), la croissance des grandes entreprises présentant une forte productivité et une faible part du travail est liée à la baisse du coût d'exploitation de nombreuses gammes de produits, elle-même liée à l'utilisation des nouvelles technologies d'information et de communication.

Mais si Autor *et alii* (2017) et Aghion *et alii* (2019) considèrent la hausse de la concentration des marchés comme le produit d'une dynamique positive touchant l'économie (si les firmes superstars captent une part croissante des marchés, c'est avant tout parce qu'elles se sont révélées plus efficaces que leurs concurrentes), d'autres économistes considèrent qu'elle nuit au contraire à l'économie. En effet, les marchés européens semblent aujourd'hui bien plus concurrentiels que les marchés étasuniens [Gutiérrez et Philippon, 2018]. La situation était inverse dans les années quatre-vingt-dix, mais la concurrence s'est depuis intensifiée en Europe, alors qu'elle s'érodait aux Etats-Unis. Or, cela s'expliquerait peut-être avant tout par le fait que la régulation antitrust s'est resserrée en Europe, alors qu'elle se relâchait outre-Atlantique [Gutiérrez et Philippon, 2018]. D'autre part, les barrières à l'entrée semblent s'être renforcées aux Etats-Unis, non pas en raison du progrès technologique, mais en raison de l'accroissement du *lobbying* de la part des firmes en place [Gutiérrez et Philippon, 2019]. La concentration des marchés n'est pas forcément synonyme d'inefficacité, mais elle atteint aujourd'hui des niveaux tellement élevés aux Etats-Unis qu'elle nuit désormais à l'économie américaine [Covarrubias *et alii*, 2020].

La hausse du pouvoir de marché des entreprises pourrait ainsi contribuer à expliquer la déformation du partage de valeur ajoutée et d'autres tendances négatives comme la faiblesse de l'investissement et la faible croissance de la productivité, non seulement aux Etats-Unis [De Loecker *et alii*, 2020 ; Eggertsson *et alii*, 2018], mais aussi également dans les autres pays développés [De Loecker et Eeckhout, 2018 ; Díez *et alii*, 2018 ; Chen *et alii*, 2019]

L'érosion des institutions du marché du travail

Ces dernières décennies, les marchés du travail des pays développés ont connu d'importantes mutations institutionnelles, notamment la désyndicalisation et des réformes assouplissant la protection de l'emploi, susceptibles de réduire le pouvoir

de négociation des travailleurs [Blanchard et Giavazzi, 2003]. En observant l'impact de la déréglementation des marchés du travail de 26 pays développés entre 1970 et 2015, Gabriele Ciminelli, Romain Duval et Davide Furceri (2018) confirment que la déréglementation a eu un ample effet négatif sur la part du travail. Selon leurs estimations, l'érosion de la protection de l'emploi pourrait expliquer 15 % de la baisse de la part du travail observée dans les pays développés depuis le début des années quatre-vingt-dix.

2. Les inégalités de revenu

Ces dernières années, les inégalités de revenu dans les pays développés ont fait l'objet d'une attention renouvelée, aussi bien de la part des économistes que des responsables politiques. Il faut dire qu'à partir du milieu du vingtième siècle, les économistes s'étaient détournés de la question de la répartition du revenu, en estimant, à la suite de Simon Kuznets (1955), que la poursuite de la croissance économique tendait mécaniquement à réduire les inégalités ou bien que ces dernières ne nuisaient guère à la croissance économique.

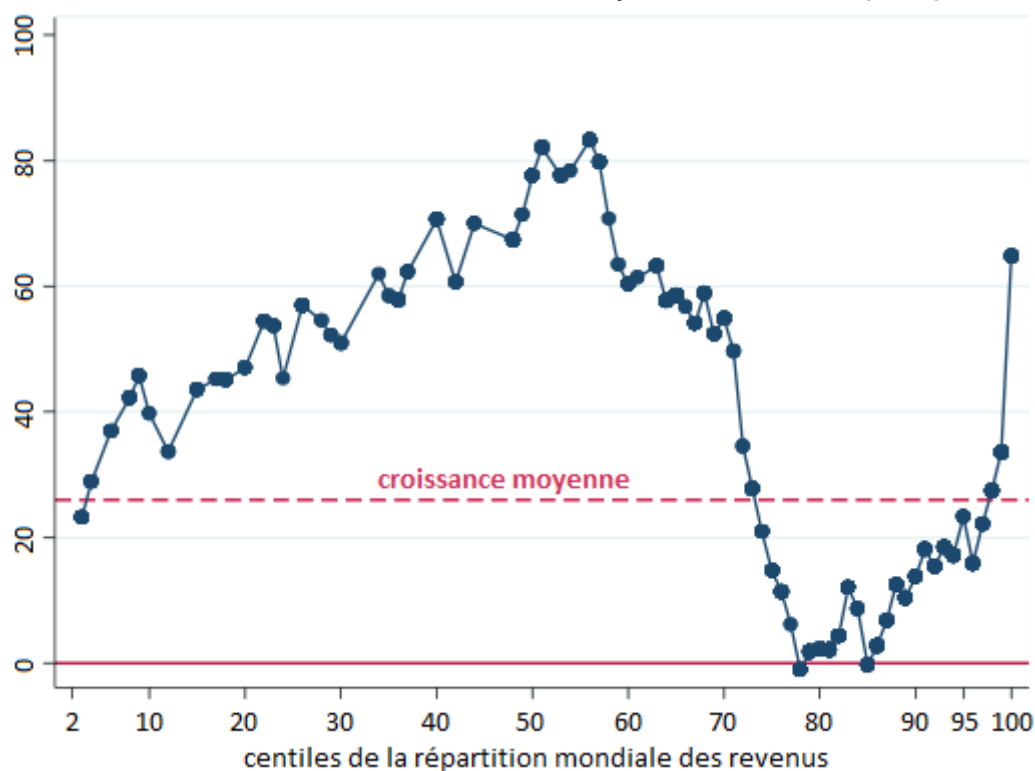
Ces vingt dernières années ont été marquées par l'essor des études empiriques visant à rendre compte de l'évolution des inégalités à long terme. Celles-ci ont montré que les inégalités sont reparties à la hausse dans les pays développés il y a bientôt un demi-siècle. L'intérêt pour la question des inégalités s'est particulièrement accru dans le sillage de la Grande Récession, notamment parce qu'elles semblent avoir joué aux Etats-Unis un rôle crucial dans la montée des déséquilibres qui ont conduit à la crise financière.

2.1. Comment ont évolué les inégalités de revenu en longue période ?

Les inégalités mondiales ont diminué ces dernières décennies...

Ces dernières décennies ont été marquées par une baisse des inégalités mondiales et, plus largement, par les plus amples changements dans la répartition mondiale des revenus qui aient été observés depuis la Révolution industrielle il y a deux siècles [Lakner et Milanovic, 2014 ; Milanovic, 2016]. Entre 1988 et 2008, les personnes situées autour de la médiane et parmi les 1 % les plus riches de la répartition mondiale des revenus ont réalisé les plus amples gains en termes de revenus (cf. graphique 1.2). Ces personnes constituent les plus grands « gagnants » de la mondialisation. En l'occurrence, 9 personnes sur 10 parmi celles autour de la médiane résident dans les pays asiatiques, essentiellement la Chine et l'Inde. Ces populations ont notamment profité de la forte croissance de leur pays : le PIB chinois a été multiplié par 5,6 et le PIB indien par 2,3 au cours de la période. Quant aux 1 % les plus riches au monde, ils résident essentiellement dans les pays riches. Par contre, les personnes situées entre les 80ème et 85ème centiles de la répartition mondiale ont vu leurs revenus stagner. Ces personnes font essentiellement partie de la moitié inférieure des répartitions nationales des revenus au sein des pays riches. Elles constituent les « perdants » de la mondialisation.

GRAPHIQUE 1.2 Le « graphique de l'éléphant » : Croissance cumulée des revenus réels entre 1988 et 2008 à divers centiles de la répartition mondiale (en %)

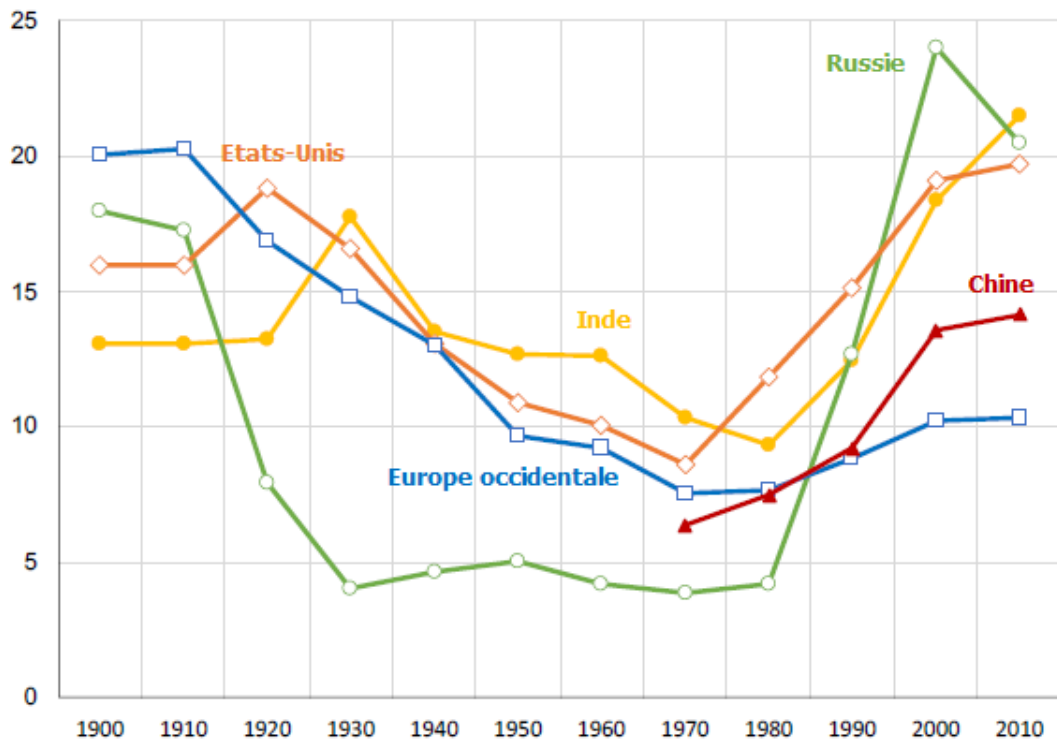


source : Milanovic (2016)

... les inégalités infranationales ont augmenté

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. Mais depuis les années 1980, les inégalités de revenu augmentent à divers rythmes dans la plupart des pays développés, remettant en cause la courbe de Kuznets : la poursuite de la croissance ne s'accompagne pas mécaniquement d'une baisse des inégalités.

Finalement, les inégalités de revenu ont suivi une évolution en forme de U depuis le début du vingtième siècle (cf. graphique 1.3). Elles avaient fortement diminué de la Première Guerre mondiale jusqu'aux décennies suivant immédiatement la Seconde Guerre mondiale ; c'est cette baisse qu'avait observée Kuznets. Mais elles se sont ensuite creusées, à différents rythmes d'un pays à l'autre, depuis les années 1980. Au début du vingtième siècle, les 1 % les plus riches des pays d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord détenaient environ 17-20 % du revenu national ; cette part atteignait environ 8 % dans les années 1970-1980, avant de remonter pour s'élever entre 10,5 % et 20 % à la fin des années 2010. Cette dynamique a également été observée dans d'autres pays développés, comme l'Australie et le Japon, mais aussi dans les grands pays émergents. Ces pays ont beau être différents les uns des autres tant économiquement que culturellement et institutionnellement, ils connaissent une même tendance en ce qui touche à la dynamique des inégalités de revenu.

GRAPHIQUE 1.3 Part du revenu détenue par les 1 % les plus riches (en %)

source : Chancel (2019)

La Grande Récession n'a pas mis un terme au creusement des inégalités de revenu. La crise financière mondiale avait pourtant immédiatement entraîné une chute des parts du revenu national détenues par les plus riches, mais ces parts ont rapidement rebondi et semblent avoir renoué avec leur trajectoire d'avant-crise. Une poursuite du creusement des inégalités de revenu semble toutefois insoutenable à long terme, si bien que l'on peut conjecturer qu'elles finiront par refluer. Les inégalités seraient ainsi marquées au cours de l'histoire par une succession d'amples fluctuations, si bien que Branko Milanovic (2016) évoque des « vagues de Kuznets ».

2.2. L'impact des inégalités sur la croissance économique

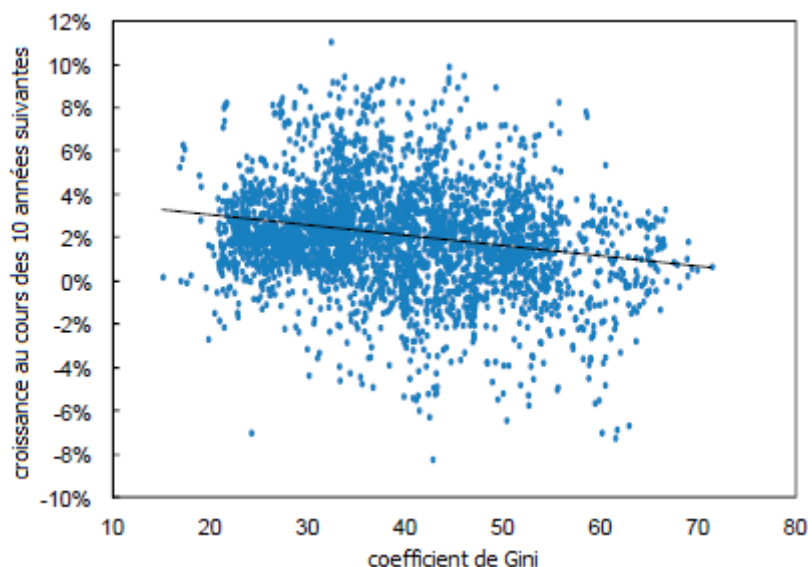
Les inégalités de revenu sont susceptibles de stimuler la croissance économique via plusieurs canaux, si bien qu'il pourrait exister un arbitrage entre égalité et efficacité [Okun, 1975]. Comme les riches ont une plus faible propension à consommer que les pauvres, le postkeynésien Nicholas Kaldor (1956) considérait les inégalités de revenu comme nécessaires au décollage de la croissance, car elles permettraient de générer l'épargne nécessaire à l'accumulation du capital. Pour cette même raison, elles contribueraient à l'innovation [Zweimüller, 2000]. Si l'on suppose que les plus riches sont des investisseurs ou des innovateurs, leur enrichissement devrait accélérer le développement des entreprises et l'innovation, donc la croissance des revenus et la création d'emplois [Mankiw, 2013]. En outre, les inégalités de revenu inciteraient les individus à travailler et innover davantage pour réussir dans la mesure où elles signaleraient la possibilité de réaliser des gains élevés. Dans les deux cas, le reste de la population et notamment les plus modestes pourraient voir leurs revenus augmenter d'autant plus amplement que les revenus des plus riches augmentent, via ce qui s'apparente en définitive à un « ruissellement » (*trickle-down*). Enfin, les autorités sont incitées à chercher à réduire les inégalités, mais les politiques mises en œuvre peuvent se révéler nocives à la croissance : un alourdissement de la

fiscalité est susceptible d'effriter le travail, l'entrepreneuriat, l'investissement et l'innovation ; les prestations sociales peuvent inciter certains à réduire leur offre de travail, ce qui tend à les piéger dans une trappe à inactivité.

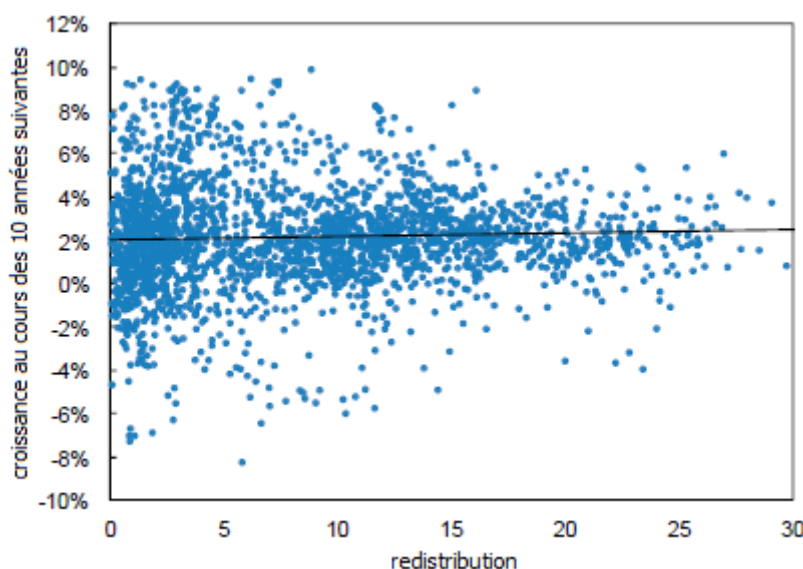
Il existe également plusieurs canaux via lesquels les inégalités de revenu sont susceptibles de freiner la croissance économique [Dabla-Norris *et alii*, 2015]. Par exemple, les plus pauvres risquent d'avoir des difficultés à rester en bonne santé et à accumuler aussi bien du capital physique que du capital humain, ce qui pèse sur la productivité du travail et l'entrepreneuriat [Bénabou, 1996 ; Aghion et Bolton, 1997]. C'est en particulier en présence d'imperfections du marché du crédit les plus modestes ont un moindre accès au crédit, si bien qu'ils ne peuvent facilement emprunter pour financer leurs études, *etc.* Dans une optique plus keynésienne, la concentration des revenus peut aussi freiner la croissance en réduisant la demande agrégée, à nouveau, précisément parce que les plus riches ont une plus faible propension à consommer que les plus pauvres [Auclert et Rognlie, 2018]. La tendance des inégalités à se creuser depuis les années quatre-vingt constitue d'ailleurs l'une des forces susceptibles d'exposer l'économie à une stagnation séculaire [Summers, 2014 ; 2015]. Enfin, de fortes inégalités nuisent à l'investissement et aux relations marchandes en sapant la confiance et à la cohésion sociale, voire en favorisant l'émergence de conflits et l'instabilité politique [Alesina et Perotti, 1996].

Non seulement un creusement des inégalités de revenu accroîtrait le risque de crise financière, mais il rendrait également l'économie plus vulnérable à une éventuelle crise financière. Une stagnation des revenus des plus modestes, voire également des classes moyennes, peut les inciter à davantage emprunter pour maintenir leurs dépenses de consommation et continuer d'accéder à la propriété immobilière [Rajan, 2010]. Parallèlement, les riches peuvent user de leur influence pour impulser une déréglementation financière qui leur permet certes d'accroître leurs gains, mais en favorisant les prises de risque excessives [Stiglitz, 2012]. Le creusement des inégalités a ainsi pu contribuer à alimenter les déséquilibres qui ont conduit à la Grande Récession de 2008, tout comme elle a pu contribuer à alimenter les déséquilibres qui ont conduit à la Grande Dépression des années 1930 : la période allant de 1920 à 1929 et celle allant de 1983 à 2008 ont toutes les deux été marquées par un fort accroissement de la part du revenu national rémunérant les plus riches et une forte hausse de l'endettement du reste de la population [Kumhof et Rancière, 2010]. Enfin, un creusement des inégalités de revenu tend à dégrader le solde extérieur [Kumhof *et alii*, 2012]. Or un déficit extérieur persistant est susceptible de remettre en cause la stabilité macroéconomique ou financière.

Le maintien de fortes inégalités amène les gouvernements à adopter des mesures qui visent à les réduire ; effectivement, un pays tend d'autant plus à redistribuer qu'il est inégal [Milanovic, 2000 ; Ostry *et alii*, 2014]. Or, ces mesures peuvent avoir pour effet pervers de freiner la croissance [Alesina et Rodrik, 1994]. Par exemple, les revenus de transfert sont susceptibles de nuire à l'activité économique, non seulement directement en réduisant les incitations de leurs bénéficiaires à travailler et à se lancer dans l'entrepreneuriat, mais aussi plus indirectement, en accroissant la pression fiscale : cette dernière réduit le pouvoir d'achat et les incitations à travailler des contribuables.

GRAPHIQUE 1.4 Inégalités et croissance économiquesource : Ostry *et alii* (2014)

Les études empiriques disponibles il y a deux décennies ne parvenaient pas à trouver ce qui pouvait ressembler à une relation systématique entre les inégalités de revenu et la croissance économique [Barro, 2000 ; Banerjee et Duflo, 2003]. Les études publiées depuis tendent toutefois à conclure en la nocivité du creusement des inégalités observé au cours des dernières décennies. Par exemple, Jonathan Ostry *et alii* (2014) constatent, d'une part, que des inégalités moins fortes sont associées à une croissance plus rapide et plus durable, du moins pour un niveau donné de redistribution (*cf.* graphique 1.4). Dabla-Norris *et alii* (2015) notent que l'accroissement de la part du revenu allant aux pauvres et aux classes moyennes contribue à stimuler la croissance, tandis que l'accroissement de la part du revenu rémunérant les plus aisés se traduit par une plus faible croissance économique à moyen terme : il n'y a pas de « ruissellement » des riches vers les pauvres. En outre, Ostry et ses coauteurs constatent que la redistribution s'avère généralement bénigne pour la croissance, sauf pour des niveaux extrêmement élevés, où elle s'avère au contraire nuisible (*cf.* graphique 1.5).

GRAPHIQUE 1.5 Redistribution et croissance économiquesource : Ostry *et alii* (2014)

Abdijit Banerjee et Esther Duflo (2003) avaient suggéré que la relation entre inégalité et croissance pourrait être non linéaire. Le signe de la relation pourrait dépendre du niveau de développement du pays. D'un côté, Robert Barro (2000) suggérait que la relation pourrait être négative dans les pays à faible revenu et positive dans les pays à haut revenu, dans la mesure où les imperfections sur les marchés du crédit sont plus fortes dans les premiers que dans les seconds. De l'autre, Oded Galor et Omer Moav (2004) ont suggéré que dans les économies modernes, le moteur primordial n'est plus l'accumulation du capital, mais l'accumulation du capital humain, si bien que la relation pourrait être initialement positive, puis devenir négative, chose que tendent à confirmer Brueckner et Lederman (2018).

2.2. Pourquoi les inégalités de revenu augmentent-elles ?

La déformation du partage de la valeur ajoutée

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) estiment, en observant un échantillon de 93 pays entre 1970 et 2013, que la hausse des inégalités de revenu s'expliquerait 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*) [Autor et Katz, 1999 ; Acemoglu et Autor, 2011]. 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 travail peu qualifié. De l'autre, la nécessité d'innover et l'adoption de machines toujours plus complexes accroissent la demande de travail très qualifié. 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.

En l'occurrence, pour Claudia Goldin et Lawrence Katz (2008), l'évolution des inégalités salariales dépendrait, non pas seulement de l'évolution de la demande de travail qualifié, mais de la « course entre l'éducation et la technologie » (*race between education and technology*). En effet, le progrès technique tendrait à accroître la demande de travail qualifié, tandis que la massification scolaire et la hausse du nombre de diplômés tendraient à accroître l'offre de travail qualifié. Par conséquent, lorsque l'éducation se développe plus rapidement que le progrès technique, comme cela pourrait être le cas aux Etats-Unis dans les décennies qui ont immédiatement suivi la Seconde Guerre mondiale, alors les inégalités de salaires tendraient à se résorber. Par contre, si le progrès technique se développe plus rapidement que l'éducation, comme cela semble être le cas depuis les années quatre-vingt, le nombre de diplômés ayant atteint un plateau, alors les inégalités de salaires tendraient à se creuser.

Depuis le tournant du siècle, plusieurs analyses ont plutôt suggéré que le progrès technique entraînait plutôt une **polarisation de l'emploi**. En effet, les tâches les plus susceptibles d'être automatisées sont les tâches essentiellement routinières [Autor *et alii*, 2003]. Or, ces tâches seraient essentiellement réalisées par les travailleurs moyennement qualifiés, ceux qui se situent au milieu de la répartition des salaires. Par conséquent, l'automatisation se traduirait par l'érosion de la part des emplois moyennement qualifiés dans l'emploi total et, parallèlement, l'accroissement des parts des emplois très qualifiés et des emplois peu qualifiés. Ce serait effectivement le cas aux Etats-Unis [Autor *et alii*, 2006] et en Europe [Goos *et alii*, 2014].

Le commerce international

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. Finalement, les inégalités salariales et, plus largement, les inégalités de revenu s'accroîtront dans les pays développés : puisqu'ils sont plus demandés, les travailleurs les plus qualifiés verront leurs revenus s'accroître, tandis que les travailleurs les moins qualifiés, tout particulièrement exposés à la concurrence internationale et aux délocalisations, verront leurs revenus décliner.

En fait, les délocalisations ne détruisent peut-être pas les emplois les moins qualifiés, mais plutôt les emplois moyennement qualifiés. En effet, les tâches les plus susceptibles d'être délocalisées sont les tâches routinières, or ces dernières sont essentiellement réalisées par les travailleurs moyennement qualifiés, si bien que ce sont ces derniers qui sont susceptibles de perdre leur emploi avec les délocalisations [Grossman et Rossi-Hansberg, 2008]. Les effets du commerce international

pourraient donc se conjuguer avec ceux du progrès technique en entraînant une polarisation de l'emploi.

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, 2012]. En outre, la quête du rendement actionnarial a pu également 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.

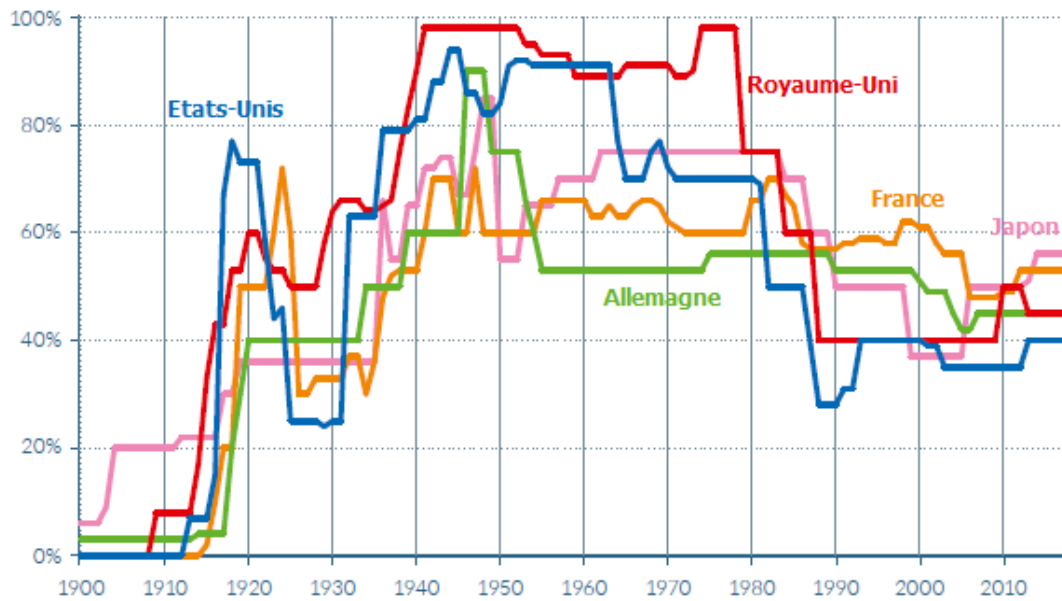
L'érosion des institutions du marché du travail

La flexibilisation des marchés du travail observée ces trois dernières décennies dans les pays avancés contribuerait à creuser les inégalités de revenu [Piketty, 2013 ; Jaumotte et Osorio Buitron, 2015]. 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 moindre progressivité de l'impôt

Certains, comme Greg Mankiw (2013), suggèrent que la hausse de la part du revenu rémunérant les 1% les plus riches s'explique par leur plus forte productivité. Pourtant, les études empiriques qui se focalisent sur les 0,01 % les plus riches peinent à mettre en évidence une corrélation entre les niveaux de productivité et les salaires des plus hauts revenus. En fait, il apparaît que c'est avant tout la variation des taux marginaux d'imposition des hauts revenus qui explique la variation de leurs parts du revenu total [Chancel, 2019]. En l'occurrence, des taux marginaux élevés réduisent les inégalités avant impôt : d'une part, les hauts revenus ont alors moins de revenu à épargner, donc ils accumulent moins de patrimoine ; d'autre part, ils découragent les plus hauts revenus à chercher à négocier des hausses de salaires et à capter des rentes [Piketty *et alii*, 2014]. Après les années 1970, les parts de revenu avant impôt des hauts revenus ont eu d'autant plus tendance à augmenter dans un pays que les taux marginaux d'imposition y baissaient (*cf.* graphique). Ces dernières années, de nombreux systèmes fiscaux ont perdu en progressivité et la fiscalité est même devenue fortement régressive au sommet de la répartition dans plusieurs pays. La baisse des taux d'imposition des hauts revenus s'est d'ailleurs accompagnée d'un alourdissement de l'imposition des classes moyennes.

GRAPHIQUE 1.6 Taux d'imposition marginaux des hauts revenus dans les pays développés (en %)



source : Chancel (2019)

Références bibliographiques

ACEMOGLU, Daron, & David AUTOR (2011), « Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings », in Orley Ashenfelter and David E. Card (dir.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 4B, Elsevier.

ACEMOGLU, Daron, & Pascual RESTREPO (2018), « The race between machine and man: Implications of technology for growth, factor shares and employment », in *American Economic Review*, vol. 108, n° 6.

AGHION, Philippe, Antonin BERGEAUD, Timo BOPPART, Peter J. KLENOW & Huiyu LI (2019), « A theory of falling growth and rising rents », NBER, *working paper*, n° 26448.

AGHION, Philippe, & Patrick BOLTON (1997), « A theory of trickle-down growth and development », in *The Review of Economic Studies*, vol. 64.

ALESINA, Alberto, & Roberto PEROTTI (1996), « Income distribution, political instability, and investment », in *European Economic Review*, vol. 40, n° 6.

ALESINA, Alberto, & Dani RODRIK (1994), « Distributive politics and economic growth », in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n° 2.

ASKENAZY, Philippe, Gilbert CETTE & Arnaud SYLVAIN (2012), *Le Partage de la valeur ajoutée*, La Découverte, nouvelle édition.

AUCLERT, Adrien, & Matthew ROGNLIE (2018), « Inequality and aggregate demand », NBER, *working paper*, n° 24280.

AUTOR, David, David DORN, Lawrence F. KATZ, Christina PATTERSON & John VAN REENEN (2017), « Concentrating on the fall of the labor share », in *American Economic Review*, vol. 107, n° 5.

AUTOR, David, David DORN, Lawrence F. KATZ, Christina PATTERSON & John VAN REENEN (2020), « The fall of the labor share and the rise of superstar firms », in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 135, n° 2.

AUTOR, David H., & Lawrence F. KATZ (1999), « Changes in the wage structure and earnings inequality », in Orley Ashenfelter & David E. Card (dir.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3A, Elsevier.

AUTOR, David H., Lawrence F. KATZ & Melissa S. KEARNEY (2006), « The polarization of the US labor market », in *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 96.

- AUTOR, David H., Frank LEVY & Richard J. MURNANE (2003), « The skill-content of recent technological change: An empirical investigation », in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118.
- AUTOR, David, & Anna SALOMONS (2018), « Is automation labor displacing? Productivity growth, employment, and the labor share », in *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 49, n° 1.
- BANERJEE, Abdijit V., & Esther DUFLO (2003), « Inequality and growth: What can the data say? », in *Journal of Economic Growth*, vol. 8, n° 3.
- BARRO, Robert J. (2000), « Inequality and growth in a panel of countries », in *Journal of Economic Growth*, vol. 5, n° 1.
- BENGTTSSON, Erik, & Daniel WALDENSTRÖM (2015), « Capital shares and income inequality: Evidence from the long run », IZA, *discussion paper*, n° 9581.
- BÉNABOU, Roland (1996), « Equity and efficiency in human capital investment: The local connection », in *The Review of Economic Studies*, vol. 63.
- BRUECKNER, Markus, & Daniel LEDERMAN (2018), « Inequality and economic growth: The role of initial Income », in *Journal of Economic Growth*, vol. 23.
- BLANCHARD, Olivier, & Francesco GIAVAZZI (2003), « Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labour markets », in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 3.
- CHANCEL, Lucas (2019), « Ten facts about inequality in advanced economies », WID.world, *working paper*, n° 2019/15.
- CHARPE, Matthieu, Slim BRIDJI & Peter MCADAM (2019), « Labor share and growth in the long run », BCE, *working paper*, n° 2251.
- CHEN, Wenjie, Federico DÍEZ, Romain DUVAL, Callum JONES & Carolina VILLEGAS-SÁNCHEZ (2019), « The rise of corporate market power and its macroeconomic effects », in FMI, *World Economic Outlook*.
- COBB, Charles, & Paul DOUGLAS (1928), « A theory of production », in *American Economic Review*, vol. 18.
- COVARRUBIAS, Matias, Germán GUTIÉRREZ & Thomas Philippon (2020), « From good to bad concentration? U.S. industries over the past 30 years », in Martin S. Eichenbaum, Erik Hurst & Jonathan A. Parker (dir.), *NBER Macroeconomics Annual 2019*, vol. 34.
- DABLA-NORRIS, Era, Kalpana KOCHHAR, Nujin SUPHAPHIPHAT, Frantisek RICKA et Evridiki TSOUNTA (2015), « Causes and consequences of income inequality: A global perspective », FMI, *staff discussion paper*, n° 15/13.
- DE LOECKER, Jan, & Jan EECKHOUT (2018), « Global market power », CEPR, *discussion paper*, n° 13009.
- DE LOECKER, Jan, Jan EECKHOUT & Gabriel UNGER (2020), « The rise of market power and the macroeconomic implications », in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 135, n° 2.
- DÍEZ, Federico J., Daniel LEIGH & Suchanan TAMBUNLERTCHAI (2018), « Global market power and its macroeconomic implications », FMI, *working paper*, n° 18/137.
- EGGERTSSON, Gauti B., Jacob A. ROBBINS & Ella Getz WOLD (2018), « Kaldor and Piketty's facts: The rise of monopoly power in the United States », NBER, *working paper*, n° 24287.
- ELSBY, Michael W. L., Bart HOBIJN & Ayşegül ŞAHİN (2013), « The decline of US labor share », in *Brookings Papers on Economic Activity*.
- FMI (2017), « Understanding the downward trend in labor income shares », in *World Economic Outlook*, chapitre 3.
- FRANCESE, Maura, & Carlos MULAS-GRANADOS (2015), « Functional income distribution and its role in explaining inequality », FMI, *working paper*, n° 15/244.

- GAFFARD, Jean-Luc Gaffard, & Francesco SARACENO (2009), « Redistribution des revenus et instabilité. À la recherche des causes réelles de la crise financière », in *Revue de l'OFCE*, n° 110.
- GALOR, Oded, & Omer MOAV (2006), « From physical capital to human capital accumulation: Inequality and the process of development », in *Review of Economic Studies*, vol. 71, n° 4.
- GOLDIN, Claudia, & Lawrence F. KATZ (2008), *The Race Between Education and Technology*, Harvard University Press.
- GOOS, Maarten, Alan MANNING & Anna SALOMONS (2009), « The polarization of the European labor market », in *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 99.
- GROSSMAN, Gene M., & Esteban ROSSI-HANSBERG (2008), « Trading tasks: A simple theory of offshoring », in *American Economic Review*, vol. 98.
- GUTIERREZ, Germán, & Thomas PHILIPPON (2018), « How EU markets became more competitive than US markets: A study of institutional drift », NBER, *working paper*, n° 24700.
- GUTIERREZ, Germán, & Thomas PHILIPPON (2019), « The failure of free entry », NBER, *working paper*, n° 26001.
- HARRISON, Ann (2005), « Has globalization eroded labor's share? Some cross-country evidence », MPRA, *paper*, n° 39649.
- JAUMOTTE, Florence, & Carolina OSORIO BUITRON (2015), « Inequality and labor market institutions », FMI, *staff discussion note*, n° 15/14.
- KALDOR, Nicholas (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.
- KARABARBOUNIS, Lukas, & Brent NEIMAN (2014), « The global decline of the labor share », in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 129, n° 1.
- KUMHOF, Michael, Claire LEBARZ, Romain RANCIÈRE, Alexander W. RICHTER & Nathaniel A. THROCKMORTON (2012), « Income inequality and current account imbalances », FMI, *working paper*, n° 12/08.
- KUMHOF, Michael & Romain RANCIÈRE (2010), « Inequality, leverage and crises », FMI, *working paper*, n° 10/268.
- KUZNETS, Simon (1953), *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, NBER.
- KUZNETS, Simon (1955), « Economic growth and income inequality », in *American Economic Review*, vol. 45.
- LAKNER, Christoph, & Branko MILANOVIC (2015), « Global income distribution: from the fall of the Berlin Wall to the Great Recession », in *World Bank Economic Review*, vol. 30, n° 2.
- LAWRENCE, Robert Z. (2015), « Recent declines in labour's share in US income: A neoclassical account », NBER, *working paper*, n° 21296.
- MANKIW, N. Gregory (2013), « Defending the one percent », in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, n° 3.
- MILANOVIC, Branko (2000), « The median-voter hypothesis, income inequality, and income redistribution: an empirical test with the required data », in *European Journal of Political Economy*, vol. 16, n° 3.
- MILANOVIC, Branko (2015), « Increasing capital income share and its effect on personal income inequality », MPRA, *paper*, n° 67661.
- MILANOVIC, Branko (2016), *Global inequality: A new approach for the age of globalization*, Harvard University Press.

- OCDE (2018), « Labour share developments over the past two-decades: The role of technological progress, globalization and “winner-takes-most” dynamics », in *OECD Employment Outlook*, chapitre 2.
- OCDE & OIT (2015), « The labour share in G20 economies ».
- OKUN, Arthur M. (1975), *Equality and Efficiency: the Big Trade-Off*.
- OSTRY, Jonathan D., Andrew BERG & Charalambos G. TSANGARIDES (2014), « Redistribution, inequality, and growth », FMI, *staff discussion note*, n° 14/02.
- 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.
- PHILIPPON, Thomas, & Ariell RESHEF (2012), « Wages and human capital in the U.S. financial industry: 1909-2006 », in *The Quarterly Journal of Economics*.
- PIKETTY, Thomas (2013), *Le Capital au XXI^e siècle*.
- PIKETTY, Thomas, Emmanuel SAEZ & Stefanie STANTCHEVA (2014), « Optimal taxation of top labor incomes: A tale of three elasticities », in *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 6, n° 1.
- RAJAN, Raghuram (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*.
- 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*.
- SUMMERS, Lawrence (2014), « U.S. economic prospects: Secular stagnation, hysteresis, and the zero lower bound », in *Business Economics*, vol. 49, n° 2.
- SUMMERS, Lawrence (2015), « Demand side secular stagnation », in *American Economic Review: Papers & Proceedings*, vol. 105, n° 5.
- ZWEIMÜLLER, Josef (2000), « Schumpeterian entrepreneurs meet Engel's law: The impact of inequality on innovation-driven growth », in *Journal of Economic Growth*, vol. 5.