

*que
sais-je?*

LES INÉGALITÉS DE REVENUS

CHRISTIAN MORRISSON



PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

QUE SAIS-JE ?

*Les inégalités
de revenus*

CHRISTIAN MORRISSON



ISBN 2 13 039379 9

Dépôt légal — 1^{re} édition : 1986, juin

© Presses Universitaires de France, 1986
108, boulevard Saint-Germain, 75006 Paris

INTRODUCTION

Il est peu de sujets en économie qui exigent autant de rigueur scientifique, d'honnêteté intellectuelle ; en effet, pour des raisons évidentes, l'inégalité se trouve au cœur des conflits sociaux et politiques. Elle représente un argument essentiel pour contester un régime économique, un pouvoir politique au nom de la justice. Dès lors qu'un sujet de caractère technique constitue un tel enjeu politique, il donne lieu à des controverses, des polémiques, dans une multitude d'articles ou d'ouvrages qui n'ont qu'un rapport lointain avec une analyse scientifique. Il s'est ainsi développé une abondante littérature où l'on mélange observation des faits et jugements de valeur, et compare n'importe quel revenu en dehors de toute règle. Ceci permet à chacun de prouver ce qu'il veut. Si la France a connu un net retard par rapport aux pays anglo-saxons en matière de statistiques fiables sur les revenus, en revanche, elle se classe devant eux pour cette littérature pseudo-scientifique ; les deux phénomènes sont d'ailleurs liés : le discours sur les revenus était d'autant plus facile que les statistiques étaient rares.

Il est aisé de pratiquer la confusion sur ce sujet. Par exemple, on peut comparer l'inégalité des sa-

lares en Europe de l'Est et en Europe occidentale, en oubliant de préciser que l'impôt direct est négligeable dans les premiers, tandis qu'il atteint le tiers, sinon davantage, des hauts salaires en Europe de l'Ouest. On peut comparer une estimation de l'inégalité dans un pays par une enquête sur les revenus des ménages avec celle de l'inégalité dans un autre pays à partir des sources fiscales sans se soucier des différences entre les deux sources : les catégories de revenus recensées ne sont pas les mêmes, de nombreux ménages ne sont pas assujettis à l'impôt direct. Il suffit de confronter pour le même pays et la même année ces deux sources pour vérifier qu'elles ne concordent jamais. Il est fréquent également que l'on compare une distribution des revenus par individu dans un pays à celle par ménage dans l'autre, ce qui entraîne inévitablement un biais puisque, dans les pays développés, la distribution par individu est toujours moins concentrée que celle par ménage. Parfois le souci du spectaculaire conduit à choisir des références dépourvues de sens ; ainsi va-t-on mesurer l'écart entre le salaire minimum et le revenu du contribuable le plus imposé dans le pays. Or que ce rapport atteigne 1 à 500 dans un pays ne signifie nullement que celui-ci soit plus inégalitaire que le pays voisin où il se limite à 1 à 100. Comparer le revenu moyen des 5 % — ou des 1 % — les plus riches aux 10 % — ou aux 20 % — les plus pauvres peut avoir un sens, mais non une comparaison entre deux individus. Il est aussi facile de biaiser une estimation si l'on néglige la période d'activité : par exemple, les plus hauts salaires vont habituellement à des personnes ayant travaillé toute l'année, tandis que dans les tranches de bas salaires on compte un nombre appréciable de jeunes qui

se sont engagés sur le marché du travail en cours d'année ; par suite leur salaire annuel est inférieur à douze fois le salaire mensuel reçu pendant la période d'activité. Il est donc plus significatif de retenir seulement les salariés qui ont travaillé pendant toute l'année pour étudier les disparités de salaire.

Ces exemples montrent qu'il faut être très vigilant dans la définition des concepts, qu'il s'agisse des revenus ou de leurs titulaires ; il faut de même veiller à ne comparer que ce qui est comparable en écartant scrupuleusement toutes les sources de biais. Dans ces conditions, les problèmes de méthode auxquels nous consacrons le chapitre I^{er} doivent retenir toute notre attention. Ce chapitre comporte certes des détails techniques dont l'intérêt peut paraître secondaire, mais en réalité, si l'on n'a pas une idée claire et précise des concepts et des mesures de l'inégalité, on risque, en permanence, des confusions et par suite des conclusions erronées dans l'étude des inégalités. Après ce chapitre qui présente les instruments indispensables à toute analyse de la distribution, on étudiera successivement les inégalités dans les pays développés (chap. II, III et IV), dans les pays socialistes (chap. V) et dans le Tiers Monde (chap. VI et VII).

Dans les pays développés, la redistribution des revenus par l'Etat réduit dans une large mesure l'inégalité, tandis que les structures familiales exercent une influence importante sur les inégalités de niveau de vie entre individus. Aussi a-t-on distingué la distribution des revenus avant impôt entre les actifs, décrite dans le chapitre II, et expliquée dans le chapitre III, et les écarts de niveau de vie auxquels est consacré le chapitre IV. Même si le revenu moyen est dans certains pays

socialistes comparable (pour autant qu'une comparaison est possible) à celui dans les pays développés occidentaux, l'étude des inégalités dans ces pays requiert une analyse particulière en raison de caractères spécifiques : la quasi-neutralité de la fiscalité directe et l'octroi de biens et services importants à titre gratuit à une classe de privilégiés. Enfin, les pays du Tiers Monde méritent une attention particulière parce que c'est parmi eux que l'inégalité est la plus prononcée et a les conséquences les plus graves pour les pauvres. C'est dans ces pays également qu'elle peut susciter des mouvements sociaux ou politiques, car dans certains cas la croissance du revenu moyen, celle plus rapide du revenu des groupes aisés ou intermédiaires concordent avec une stagnation dans la misère pour les plus pauvres. Après avoir montré l'ampleur de ces inégalités (chap. VI) on tentera d'en expliquer les raisons et de voir quelles politiques sont susceptibles de les atténuer (chap. VII).

Il faut, enfin, rappeler une forme d'inégalités à laquelle on pense moins souvent, alors qu'elle est cependant la plus grave, celle au niveau mondial. En effet, les plus grands écarts, la plus forte concentration ne s'observent pas dans tel pays du Tiers Monde connu pour ses structures inégalitaires mais au niveau de l'humanité : actuellement les 10 % les plus favorisés, 450 millions d'hommes, reçoivent la moitié du revenu mondial et ont un niveau de vie 40 fois plus élevé que celui des pauvres, soit presque 2 milliards d'hommes.

L'étendue de ce champ d'observations nous a conduit à limiter notre analyse strictement aux revenus, en excluant toute autre forme d'inégalité. Il est évident qu'il existe des inégalités aussi importantes, sinon plus, dans d'autres domaines : pou-

voir politique, droits civiques, éducation... Nous avons également exclu les inégalités de patrimoine qui concernent directement l'économiste et qui sont liées aux inégalités de revenu. Aux XVIII^e et XIX^e siècles, les premières paraissent déterminer les secondes, en effet la distribution des revenus entre individus résultait de la répartition des facteurs de production. Si l'on distinguait trois classes : les ouvriers, dépourvus de tout capital, les entrepreneurs, fermiers ou industriels dont les revenus rémunéraient le capital engagé dans la production et le travail de direction, et les grands propriétaires, on pouvait déduire la distribution des revenus de la répartition fonctionnelle entre revenu du travail et revenu du capital parce que le revenu de tout ouvrier, même qualifié, était inférieur à ceux d'un entrepreneur ou d'un grand propriétaire. Par exemple si les revenus du travail représentaient la moitié des revenus et les ouvriers 90 % des individus, on pouvait en conclure que 90 % de la population ne recevait que la moitié des revenus. Par suite, on expliquait jusqu'à la fin du XIX^e siècle les inégalités de revenu en analysant la répartition des revenus entre travail et capital. C'est Pareto le premier qui a abordé la distribution des revenus entre individus, au moment où celle-ci devenait progressivement moins liée à la répartition fonctionnelle. De nos jours, il est impossible de réduire l'une à l'autre pour plusieurs raisons : la part des revenus de la propriété est tombée à moins de 10 % des revenus dans plusieurs pays développés, de plus ils ne sont pas réservés à une minorité privilégiée. Certes ils représentent une part élevée pour les hauts revenus, mais ils figurent aussi dans les ressources d'autres ménages. Par suite le partage entre revenu du travail et revenu du capital n'est

plus le facteur principal de l'inégalité. Cette évolution justifie le parti choisi dans cet ouvrage : se référer à l'inégalité des patrimoines, comme un facteur de l'inégalité des revenus, mais ne pas lui accorder plus d'importance qu'aux autres facteurs.

CHAPITRE PREMIER

LA MESURE DE L'INÉGALITÉ

I. — Le choix de la période et de l'unité de revenu

L'inégalité dépend d'abord de la période choisie. Par exemple, si tous les salariés recevaient le SMIC de 20 à 40 ans et le double du SMIC de 41 à 60 ans, il est clair que chacun aurait reçu la même somme sur l'ensemble de sa vie active, l'inégalité mesurée sur cette période serait donc nulle, mais l'inégalité observée sur un an serait significative puisque la moitié de la population ne recevrait qu'un tiers des revenus. D'habitude l'unité de temps choisie est l'année. Ce choix est imposé souvent par les sources, notamment par les données fiscales puisque les déclarations de revenus portent sur une année. De plus, si l'on souhaite vérifier la compatibilité de certaines estimations de revenus avec les statistiques macroéconomiques, on utilisera des données annuelles de la comptabilité nationale. Cette période paraît assez longue pour éviter des estimations aberrantes pour des actifs à leur compte : ainsi le revenu d'un agriculteur peut être nul certains mois. Mais, comme nous le verrons chapitre II, il est indispensable de se référer aussi à des périodes beaucoup plus longues pour apprécier l'inégalité entre les actifs.

L'inégalité dépend également de l'unité choisie : si les cadres reçoivent un salaire cinq fois plus élevé que les manœuvres, mais s'il y a deux actifs payés au SMIC dans les ménages de manœuvres et un seul actif dans les ménages de cadres, l'écart de revenu par actif est 1 à 5, tandis que celui par ménage est seulement 1 à 2,5. Les unités de revenu se réfèrent soit à la production comme les actifs, soit au niveau de vie comme le ménage, l'individu ou l'unité de consommation (u.c.). Les revenus des actifs sont ceux des facteurs de production : salaires pour les salariés ou revenu mixte de l'entreprise pour les indépendants (exploitants agricoles, artisans, industriels, commerçants, professions libérales) ; ce revenu est mixte parce qu'il rémunère à la fois le travail et les capitaux engagés dans l'entreprise (1).

Les autres unités : ménages, individus et u.c. permettent de mesurer les *inégalités de niveau de vie*, en fonction du *revenu disponible*. Pour appréhender ces revenus, le ménage constitue l'unité fondamentale en raison de sa situation intermédiaire entre actifs d'une part, individus et u.c. d'autre part. En effet les revenus des actifs, les revenus de la propriété, les versements sociaux (allocations familiales, indemnités de maladie, de chômage...) vont aux ménages qui payent les impôts directs, les assujettis à l'impôt sur le revenu n'étant ni les actifs, ni les individus, mais précisément les foyers fiscaux. Par ailleurs, l'inégalité de revenu disponible par individu ou par u.c. dépend de la structure des ménages comme l'indique l'exemple présenté

(1) Souvent les revenus de la propriété (dividendes, intérêts, loyers...) ne sont pas inclus dans ces revenus d'actifs parce qu'il est difficile de les répartir entre les actifs (certains vont à des inactifs, d'autres à plusieurs personnes). Il est plus facile de les imputer aux ménages.

Groupes	Actifs effectifs	Y/actif	Ménages effectifs	Actifs/ménage	Y/ménage	Individus effectifs	Individus/ménage	Y/individu	u.c. effectifs	u.c./ménage	Y/u.c.
A	50	100	30	1,7	170	90	3	57	60	2	85
B	50	500	50	1,0	500	130	2,6	190	90	1,8	277

Répartition

	Actifs		Ménages		Individus		u.c.	
	A	B	A	B	A	B	A	B
% population	50 %	50 %	37,5 %	62,5 %	41 %	59 %	40 %	60 %
% revenus	17 -	83 -	17 -	83 -	17 -	83 -	17 -	83 -

ici, qui se réfère aux actifs, aux ménages, aux individus et aux u.c. (2).

Si l'on choisit comme indicateur d'inégalité (I) la part des 50 % les plus pauvres, il est évident que l'inégalité varie selon l'unité choisie et qu'on aura l'ordre suivant :

$$(I) \text{ actif} > (I) \text{ individu} > (I) \text{ u.c.} \\ > (I) \text{ ménages (3).}$$

Pour comparer les groupes A et B, les deux meilleures références semblent actifs et u.c. ; compte tenu des équilibres sur les marchés de biens, des services et des facteurs de production, qui déterminent les revenus des actifs, l'écart de revenu atteint 1 à 5. En revanche l'écart de niveau de vie entre ces deux populations s'élève à 3,2 (277/85). Cependant comme on dispose rarement de statistiques sur les revenus par u.c., on se réfère habituellement à la variable la plus proche, le revenu par individu.

II. — Les indicateurs d'inégalité

On peut soit mesurer des écarts, ce qui requiert de nombreux chiffres pour exprimer l'inégalité au sein d'une population, soit utiliser des indicateurs

(2) La référence à l'u.c. permet d'améliorer l'analyse, parce que les dépenses d'un ménage ne sont pas proportionnelles au nombre d'individus : les enfants consomment moins que les adultes et il existe des économies d'échelle : 4 adultes qui vivent ensemble dépenseront moins pour le même niveau de consommation que s'ils vivent seuls. L'unité de consommation est une mesure qui tient compte non seulement du nombre de personnes, mais aussi du sexe et de l'âge. Par exemple, dans les enquêtes françaises, le chef de famille est compté pour une unité, les autres adultes pour 0,7 et les enfants de moins de 14 ans pour 0,5. Ainsi pour un ménage avec 2 enfants de 5 et 10 ans, la taille du ménage est 2,7 unités de consommation.

(3) En effet la part des 50 % les plus pauvres varie de 17 % pour les actifs à 33,5 % pour les ménages si l'on suppose que la dispersion des revenus est nulle parmi les A comme parmi les B (33,5 % = 17 % + 16,5 % soit 1/5 de 83 % puisque 12,5 % = 1/5 de 62,5 %).

synthétiques qui résument en un seul chiffre cette inégalité.

1. La mesure des écarts. — Il existe deux approches, l'une globale, l'autre partielle, mais plus fiable en raison de notre mauvaise connaissance des bas et des hauts revenus.

On peut présenter la première avec cet exemple : soit une population de 100 actifs, classés de 1 à 100 en fonction de leur revenu, dont les revenus, en valeur absolue, sont :

$$Y_1 = 1 ; Y_2 = 2 ; Y_3 = 3 \dots \\ Y_{98} = 98 ; Y_{99} = 99 \text{ et } Y_{100} = 100.$$

Cette information nous permet de classer en fonction du revenu la population par décile, soit une fraction représentant 10 % de la population. On appelle 1^{er} décile le groupe d'actifs qui a les revenus les plus faibles, soit en l'occurrence moins de 11. Les déciles sont classés de 1 à 10 et le dernier comprend les 10 actifs qui ont un revenu supérieur à 90. On peut de la même manière classer cette population par quintile, vingtième ou centile qui correspondent respectivement à 1/5, à 1/20 et à 1/100 de la population. Ainsi le 1^{er} quintile comprend les 20 % les plus pauvres, soit tous les actifs dont le revenu est inférieur à 21. Plus généralement, on appelle quantile toute fraction de la population classée en fonction du revenu. Comme le revenu total de ces 100 actifs s'élève à 5 050, les parts respectives du 1^{er} quintile et du 1^{er} décile seront : 4,2 % et 1,1 %. Si la distribution était égalitaire ces quantiles recevraient respectivement 20 % et 10 %, soit leur part dans la population.

De la distribution par quintile (les parts des quintiles 1 à 5 s'élevant respectivement à 4,2 %, 12 %, 20 %, 28 %, 35 %,

20 %, 27,9 %, et 35,9 %) on peut déduire plusieurs indicateurs, par exemple les rapports entre ces parts $Q_5/Q_1 = 8,5$, ou $Q_5 + Q_4/Q_1 + Q_2 = 3,9$. Ces rapports indiquent l'écart entre les revenus moyens des quintiles : les 20 % les plus riches ont un revenu 8,5 fois plus élevé que les 20 % les plus pauvres, les 40 % les plus riches ont un revenu 4 fois plus élevé que les 40 % les plus pauvres. On peut procéder de même avec les déciles ou les vingtièmes, mais dans chaque cas une seule information (la part d'un quantile, le rapport entre deux parts) est insuffisante pour décrire l'inégalité. Ainsi le rapport Q_5/Q_1 peut être égal à 8,5 à la fois pour la distribution choisie et pour une autre distribution beaucoup plus inégale (4). Les distributions des revenus par quantile donnent donc une information complète mais ne peuvent jamais se résumer en un seul chiffre qui permettrait une comparaison facile (5).

Ces distributions contiennent néanmoins une in-

(4) Par exemple pour les parts suivantes des quintiles 1 à 5 : 4,2 ; 6 ; 19 ; 34,9 ; 35,9.

(5) Comme le montre l'exemple des deux distributions suivantes par décile :

Distri- bution	D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅
1	2 %	3 %	5 %	6 %	7 %
2	1,5 -	3 -	6 -	8 -	8,5 -

Distri- bution	D ₆	D ₇	D ₈	D ₉	D ₁₀
1	8 %	10 %	12 %	17 %	30 %
2	9 -	10 -	11 -	12 -	31 -

Il est impossible de savoir quelle distribution est la plus inégale. Si l'on se réfère aux parts du 1^{er} décile, du 1^{er} quintile ou à celle du 10^e décile, la distribution 2 est plus inégale, mais elle est moins inégale si l'on choisit les parts des quintiles 1 + 2 ou du quintile 5.

formation très utile puisqu'elles permettent de construire la courbe de Lorenz et calculer le coefficient de Gini. De plus, on peut en déduire le revenu réel moyen de chaque quantile à partir du rapport revenu moyen de celui-ci / revenu moyen total (6). Si la part du 1^{er} décile est 1,5 % et le revenu national/habitant 50 000 F, le revenu réel moyen de ce 1^{er} décile s'élève à 7 500 F $\left(50\,000\text{ F} \times \frac{0,015}{0,1} \right)$.

Cette méthode pour mesurer les écarts exige une information complète sur les revenus de tous les individus. Or, les bas revenus et les hauts revenus sont mal connus dans la plupart des pays. Ceci justifie le recours à une approche partielle, qui mesure l'inégalité par les bornes ou limites supérieures des quantiles. Ainsi la limite du 1^{er} décile (Lim D₁) sera la valeur du revenu au-dessous duquel se trouvent 10 % des actifs, soit 10,5 dans l'exemple proposé, pour lequel on a :

$$\text{Lim } Q_1 = 20,5$$

$$\text{Lim } \text{Vingt}_1 = 5,5$$

$$\text{Lim } D_9 = 90,5.$$

Par définition, il n'existe que 9 limites inter-déciles entre 10 déciles (Lim D₁ à Lim D₉), quatre limites interquintiles entre 5 quintiles (Lim Q₁ à Lim Q₄). On emploiera ici les expressions Lim D₁ pour le revenu qui correspond à la limite supérieure du 1^{er} décile et D₁ pour la part du 1^{er} décile dans la somme des revenus afin d'éviter toute ambiguïté (7).

(6) Ce rapport est égal à : part du quantile dans les revenus / part du quantile dans la population.

(7) On qualifie dans certaines publications, notamment en France, le revenu qui limite le 1^{er} décile de 1^{er} décile et on écrit D₉/D₁ = 90,5/10,5, tandis que dans des publications étrangères il est

On peut mesurer les écarts en calculant par exemple $\text{Lim } D_9/\text{Lim } D_1 (= 90,5/10,5)$, ou $\text{Lim } D_8/\text{Lim } D_2 (= 80,5/20,5)$. L'avantage d'une telle méthode est de donner une information exacte sur ces écarts, même si les plus bas et plus hauts revenus sont inconnus ou mal connus. Supposons, en nous référant à notre exemple, que les actifs classés 96 à 100 ont un revenu réel double de celui qu'ils déclarent ($Y_{96} = 192 \dots Y_{100} = 200$), il en résulte que les parts estimées de chaque décile ou quintile sont fausses puisque le revenu total réel étant nettement supérieur (5 540 au lieu de 5 050), les rapports D_{10}/D_1 ; $Q_5/Q_1 \dots$ sont inexacts. En revanche, cette erreur statistique sur les plus hauts revenus ne modifie pas $\text{Lim } D_9/\text{Lim } D_1$, $\text{Lim } Q_4/\text{Lim } Q_1 \dots$

L'inconvénient de cette méthode tient en revanche à l'information réduite qu'elle apporte : il est impossible de calculer un indicateur synthétique comme le coefficient de Gini à partir des $\text{Lim } \text{Vingt}_i$ ou $\text{Lim } D_i$ (8), ou de connaître la part des hauts revenus (D_{10} , Vingt_{20} , C_{99} , C_{99} , C_{100}) dans le revenu total. Par suite toute comparaison entre les distributions des revenus de plusieurs pays avec cette méthode peut être dépourvue de signification, sinon trompeuse. Si dans deux pays la distribution des revenus déclarés est conforme à notre exemple, mais si dans l'un d'entre eux des avantages en nature doublent le revenu des individus 96 à 100, l'estimation de l'inégalité réelle (avantages non monétaires inclus) conduira aux mêmes

possible que $D_9/D_1 = 15,5$, soit le rapport entre la part du 9^e décile (17 %) et celle du 1^{er} décile (1,1 %) dans la somme des revenus.

(8) Ce serait possible si les distributions de revenus suivaient certaines lois, mais il n'existe souvent aucun ajustement qui soit satisfaisant pour l'ensemble des revenus (cf. même chapitre infra).

résultats pour $\text{Lim } D_9/\text{Lim } D_1$ ou $\text{Lim } Q_4/\text{Lim } Q_1$, alors que les rapports D_{10}/D_1 , $\text{Vingt}_{20}/\text{Vingt}_1$, Q_5/Q_1 montrent clairement que l'inégalité est plus grande dans un pays que dans l'autre.

2. **Les indicateurs synthétiques.** — Ces indicateurs présentent l'avantage de donner avec un seul chiffre une information complète sur l'inégalité. Ils reposent tous sur le même principe : plus l'indicateur (I) prend une valeur élevée, plus l'inégalité est grande, et ils satisfont tous à une condition : tout transfert de revenu d'un individu j à un individu i , le revenu de j étant supérieur à celui de i , doit entraîner une baisse de (I).

Mais tous les indicateurs ne possèdent pas la propriété de *décomposabilité*, qui est très utile pour analyser les facteurs d'inégalité. Aussi présentons-nous ici deux indicateurs : le coefficient de Gini, l'un des plus fréquemment utilisés, mais non décomposable, et l'indicateur de Theil qui, lui, a cette propriété.

— *Le coefficient de Gini.* — Ce taux est dérivé d'une courbe de Lorenz qui est tracée ainsi : dans un carré, on porte en abscisse les pourcentages cumulés de la population et en ordonnée les pourcentages cumulés du revenu (cf. fig. 1). Dans l'exemple choisi plus haut, nous pouvons estimer 99 points (le point 1 correspondant aux parts de l'individu 1 dans la population et le revenu, le point 2 correspondant aux parts respectives des deux individus, 1 et 2, etc.). Habituellement on regroupe la population en vingtièmes ou déciles et on trace cette courbe à partir de 19 ou 9 points. L'expérience montre qu'une information plus dé-

taillée que celle par vingtième ne modifie pratiquement pas la courbe ni le coefficient de Gini.

Ce coefficient est égal au rapport entre S (superficie comprise entre la diagonale et la courbe de Lorenz) et la moitié de la superficie du carré (9). Il varie donc entre 0, valeur pour laquelle la courbe se confond avec la diagonale parce que les parts

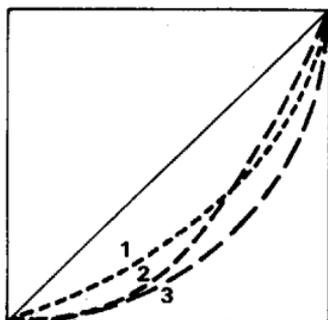


Fig. 1. — Courbe de Lorenz et taux de Gini.

de chaque quantile dans le revenu total sont égales à $\simeq 1$, valeur qui correspond à un revenu nul pour chaque individu, sauf le plus riche qui reçoit la totalité du revenu.

Mais la courbe de Lorenz présente un inconvénient : plusieurs courbes de forme différente, qui se croisent, peuvent correspondre au même coefficient de Gini (cf. fig. 1). De plus, lorsque deux courbes, qui se croisent, conduisent à des coefficients de Gini différents, il est impossible d'affirmer

(9) Pour n individus, on a :

$$G = \frac{1}{2n^2 \bar{Y}} \sum_i \sum_j |Y_i - Y_j|$$

\bar{Y} étant le revenu moyen de la population totale et Y_i, Y_j les revenus des individus i, j .

que telle distribution est toujours plus inégale que l'autre. En effet, le classement des deux distributions en fonction de l'inégalité dépend de l'indicateur choisi. Pour pouvoir affirmer que telle distribution est plus inégale qu'une autre, quel que soit l'indicateur, il faut qu'il y ait *dominance*, c'est-à-dire qu'une courbe de Lorenz englobe en totalité l'autre courbe (cf. fig. 1, les courbes 1 et 3). Lorsqu'il n'y a pas dominance, une distribution peut être plus ou moins inégale que l'autre selon qu'on accorde aux revenus supérieurs (ou inférieurs) une pondération faible ou élevée (10). Il est indispensable dans ce cas de calculer les valeurs de plusieurs indicateurs (plus sensibles respectivement aux parts des bas ou hauts revenus) afin de donner une information complète au lieu d'induire en erreur le lecteur par la mention d'un seul indicateur.

— *L'indicateur de Theil.* — Theil a proposé la mesure suivante de l'inégalité

$$T = \log(N) - \sum_{i=1}^N Y_i \log\left(\frac{1}{Y_i}\right)$$

où N = nombre total d'individus et Y_i : part du revenu total reçu par l'individu i . Par définition,

(10) Par exemple il n'y a pas de dominance entre les distributions des revenus en Allemagne et en Grande-Bretagne en 1964 :

	Quintile				
	1	2	3	4	5
Allemagne	5,3	10,1	13,7	18,0	52,9
Grande-Bretagne	5,1	10,2	16,6	23,9	44,2

Si la société se soucie seulement de la situation des plus pauvres, il y a moins d'inégalité en Allemagne, mais si l'on choisit une mesure comme l'indicateur de Theil sensible aux hauts revenus il y a moins d'inégalité en Grande-Bretagne.

la limite supérieure, $\log(N)$, est fonction de N : plus la population est élevée, plus l'inégalité peut être importante. Cette propriété est justifiée par Theil : si une société comprend deux individus dont l'un reçoit tout, la valeur de l'indicateur est $\log(2)$. Mais si une seule personne reçoit tout dans une population de 1 million, cette situation où 999 999 personnes ne reçoivent rien est beaucoup plus inégale (11). Dans ce cas, la valeur de T égale $\log(2)$ si 500 000 reçoivent chacun le même revenu et les autres rien. Mais cette caractéristique rend les comparaisons difficiles lorsque les effectifs varient ; aussi doit-on soit normaliser la mesure en divisant T par $\log(N)$, soit se référer au même découpage, en décile par exemple (12) dans tous les pays, ce que nous ferons par la suite.

Le principal intérêt de cet indicateur est sa décomposabilité. Supposons, en nous référant à notre exemple initial, que les 100 actifs comprennent 95 salariés et 5 chefs d'entreprise dont les revenus respectifs sont 60, 70, 80, 90 et 100. Il est évident que le revenu moyen des employeurs est supérieur à celui des salariés. Il est donc intéressant de décomposer l'inégalité en deux éléments :

- la part imputable aux différences de revenu entre salariés et à celles entre employeurs, soit la *dispersion* des revenus à l'intérieur de chaque groupe ;
- la part imputable à l'écart de revenu moyen entre salariés et employeurs, soit la *disparité* de revenu entre deux catégories socioprofessionnelles.

(11) Par exemple, la valeur de T double si l'on passe de 1 000 personnes à 1 million, avec un individu qui reçoit tout, tandis que le taux de Gini est pratiquement le même dans les deux cas.

(12) En supposant nulle la dispersion des revenus à l'intérieur de chaque décile.

Le second élément indique l'inégalité qu'on observerait si tous les salariés recevaient le même salaire et tous les chefs d'entreprise le même revenu (80 en l'occurrence).

Selon ce principe, le Theil se décompose ainsi pour ces deux groupes

$$T = T_{s/e} + \beta T_s + (1 - \beta) T_e$$

$T_{s/e}$ correspond à la disparité de revenu entre salariés et employeurs ; T_s à la dispersion des revenus parmi les salariés et T_e à celle parmi les employeurs, avec $\beta =$ part des salaires dans le revenu total. De même, si l'on divise la population en n groupes, nous aurons $T = T_a + T_b$, avec $T_a =$ Theil entre les n groupes et $T_b = \sum_{i=1}^n \beta_i T_i$ ($\beta_i =$ part du groupe i dans le revenu total et $T_i =$ Theil pour la dispersion des revenus à l'intérieur du groupe i).

Grâce à cette décomposition, on peut calculer, par exemple, l'effet d'une réduction de la dispersion des salaires sur l'inégalité totale. Si les quatre salariés les moins payés gagnent 5 au lieu de 1, 2, 3 et 4, tandis que les mieux payés reçoivent 95 au lieu de 96, 97, 98 et 99, le salaire moyen n'a pas changé, tandis que T_s a diminué, ce qui entraîne une baisse de T ($T_{s/e}$, T_e et β étant constants).

III. — La description de la distribution des revenus

L'exemple que nous avons choisi, soit 100 individus dont les revenus vont de 1, 2, 3 ... à 98, 99 et 100, est assez éloigné des distributions observées. En effet celles-ci sont caractérisées par la concentration des individus dans les tranches inter-

médiannes, ainsi sur 100 personnes la moitié ont un revenu compris entre 30 et 55, très peu ayant un revenu inférieur à 15 ou supérieur à 70. De tels chiffres correspondent à la distribution décrite par la figure 2 (courbe 1). Si tous les individus recevaient approximativement le même revenu (soit entre 40 et 45), on obtiendrait la courbe 2, qui correspond à une courbe de Lorenz qui se confondrait presque avec la diagonale. Habituellement, on ne raisonne pas sur les effectifs en valeur absolue, mais sur les pourcentages. D'autre part, comme on classe les individus par tranche de revenus, on obtient un histogramme avec en ordonnée les fréquences et en abscisse les revenus (cf. fig. 2). Cet histogramme est toujours caractérisé par une nette dissymétrie en faveur des hauts revenus.

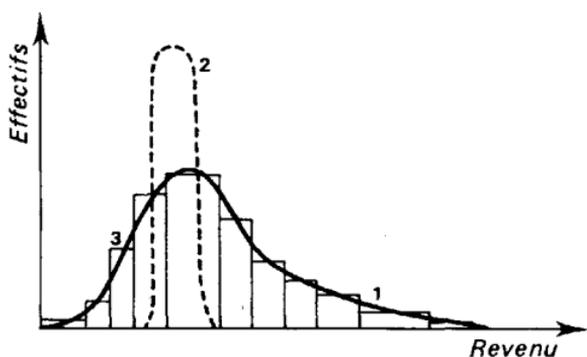


Fig. 2. — Distribution des revenus

Depuis Pareto à la fin du XIX^e siècle, des économistes ont tenté d'élaborer des fonctions de fréquence qui s'ajusteraient aux distributions observées. Cette recherche est justifiée pour plusieurs raisons : si les ajustements étaient corrects, on

mesurerait l'inégalité par un ou deux coefficients, d'autre part on pourrait estimer la fréquence des revenus pour les tranches où l'information fait défaut. Ce serait particulièrement utile parce que souvent les données sur les bas ou les hauts revenus sont peu fiables, voire absentes.

Les deux fonctions de fréquence les plus connues sont celles de Pareto et Gibrat. Si Y est un revenu donné et N_Y la proportion d'individus dont le revenu est égal ou supérieur à Y , alors la distribution correspond, selon Pareto, à $N_Y = \frac{A}{Y^\alpha}$ ou, si l'on raisonne en logarithmes, à $\log N_Y = \log A - \alpha \log Y$.

On obtient pour N_Y en ordonnée et Y en abscisse une courbe hyperbolique décroissante à laquelle correspond en logarithmes, une droite de pente $-\alpha$. Pareto pensait que l'ajustement était toujours correct et la valeur de α (qui représente un indicateur d'inégalité) presque constante dans toutes les sociétés. En réalité, de nombreux tests ont montré que l'ajustement n'est pas satisfaisant pour la distribution de l'ensemble des revenus, mais seulement pour les hauts revenus (dernier décile ou dernier vingtième); d'autre part la valeur de α varie sensiblement d'un pays à l'autre.

Gibrat a été, par suite, conduit à proposer en 1931 une fonction plus adaptée. Celle-ci repose sur le principe suivant : la distribution du logarithme du revenu suit une loi de Gauss. Cette proposition paraît acceptable parce que la courbe de fréquence qui est asymétrique pour les hauts revenus devient symétrique si l'on se réfère au logarithme de revenu au lieu du revenu. Ayant défini la variable Z ($Z = a \log Y_i + b$ ou $= a \log (Y_i - Y_0) + b$), on peut procéder à un ajustement sur un papier gaussien.

logarithmique (13), on obtient une droite de pente a , un indicateur d'inégalité étant $\frac{100}{a}$. Dans l'ensemble cette fonction permet des ajustements beaucoup plus satisfaisants que la précédente. Les résultats sont relativement corrects pour la distribution des salaires ; s'il s'agit de revenus, ils le sont, habituellement, pour les 8 ou 9 premiers déciles, mais non pour les hauts revenus. Par suite, cette fonction est souvent utilisée pour calculer la distribution par décile ou vingtième lorsqu'on connaît seulement le nombre d'individus par tranche de revenu ; de plus si une tranche est très large, par exemple 30 % de la population a un revenu inférieur à Y_1 , cet ajustement est très utile pour obtenir une information plus détaillée. Il permet enfin de calculer un indicateur d'inégalité, alors qu'il est impossible d'estimer le coefficient de Gini à partir des données disponibles parce qu'on ignore le revenu total reçu par les membres de cette première tranche.

ANNEXE. — *Les sources sur la distribution des revenus*

Les statistiques relatives aux revenus proviennent habituellement de l'une des trois sources suivantes :

- comptes nationaux ;
- déclarations fiscales ;
- enquêtes par sondage.

Chacune possède avantages et inconvénients et il est souvent nécessaire de contrôler ou compléter l'une par l'autre. En principe les comptes nationaux constituent la source la plus fiable puisque tous les revenus sont pris en compte (14)

(13) Avec en ordonnée le pourcentage de personnes dont le revenu est inférieur à Y_i ; et en abscisse Z .

(14) Il faut cependant nuancer cette assertion car dans les pays du Tiers Monde une partie des revenus du secteur traditionnel ne peuvent pas être appréhendés, et dans les pays développés l'économie dite « souterraine » joue un rôle qui devient dans certains pays, telle l'Italie, très important.

et toutes les données sont réunies dans un cadre cohérent qui implique automatiquement la vérification des estimations. Mais les comptes nous procurent seulement une information sur les disparités de revenu entre groupes socio-économiques (ouvriers agricoles, exploitants agricoles, salariés, professions libérales...), ce qui permet de calculer un seul élément, T_a , de l'indicateur de Theil. De plus il est impossible d'imputer à telle catégorie d'actifs les revenus de la propriété. Par suite cette source est plus utile pour contrôler les autres sources que pour estimer directement la distribution. Dans certains pays du Tiers Monde où elle est la seule disponible, elle demeure très intéressante parce que les écarts de revenu moyen entre groupes socio-économiques sont beaucoup plus importants qu'en pays développés (ce qui correspond à un rapport T_a/T nettement supérieur).

Les déclarations fiscales pourraient être une source satisfaisante si tous les revenus devaient être déclarés et si la fraude fiscale n'existait pas. Elles seraient même un instrument d'analyse très utile pour connaître les relations entre distribution par actif et distribution par ménage puisque les déclarations comprennent à la fois les rubriques gains individuels, ressources du ménage, le nombre de personnes et leur âge... Malheureusement, dans beaucoup de pays certains revenus monétaires ne sont pas imposables et ne donnent pas lieu à une déclaration, d'autre part les revenus non monétaires sont habituellement exclus. Enfin la fraude réduit les montants déclarés dans une proportion qui varie d'une déclaration à l'autre, ce qui rend très hasardeux tout redressement. C'est ce qu'a tenté de faire en France le Conseil des Impôts en confrontant revenus déclarés et revenus estimés par les comptes nationaux. Il en a déduit par exemple qu'il faudrait appliquer le coefficient multiplicateur 1,08 aux salariés et 3,65 aux exploitants agricoles. Mais il est évident que le taux de sous-déclaration varie beaucoup d'un exploitant à l'autre (certains bénéficient du régime du forfait, d'autres sont imposés au revenu réel, le montant des ventes est contrôlable pour tel produit et non pour un autre...). Il est donc impossible d'estimer la distribution des revenus réels en multipliant par le même coefficient toutes les déclarations. Dans l'ensemble, cette source est satisfaisante pour les ménages dont les seules ressources consistent en salaires (15), mais

(15) Des cas de sous-déclaration sont possibles même pour les salaires (pourboires, versements en espèces en accord avec l'employeur pour diminuer les versements à la sécurité sociale).

elle est plus ou moins fiable pour les autres ménages. Sa qualité varie d'ailleurs selon les pays, en raison des législations fiscales (les revenus imposables recouvrent une part plus ou moins élevée des revenus totaux) et de taux de fraude différents. Dans les cas les plus favorables où les revenus déclarés dépassent les neuf dixièmes des revenus estimés par les comptes nationaux, cette source peut être, après quelques corrections, tout à fait satisfaisante.

Les enquêtes par sondage auprès des ménages estiment leurs revenus directement en interrogeant les intéressés ou indirectement par des questions sur leurs consommations, leur équipement, leur épargne... puis effectuent des recoupements entre ces données. Ces enquêtes conduisent à des estimations satisfaisantes excepté pour les hauts revenus où les sous-déclarations sont fréquentes. D'autre part, pour les bas revenus, il est difficile d'appréhender le revenu annuel moyen car les ressources de ces ménages varient beaucoup d'un mois à l'autre (la durée de l'enquête ne peut dépasser quelques semaines pour des raisons de coût).

Comme aucune source n'est tout à fait satisfaisante, toute estimation doit confronter les informations, contrôler chaque chiffre, éventuellement préciser les marges d'erreur. Si cette tâche est particulièrement difficile dans les pays du Tiers Monde, en revanche, dans plusieurs pays développés, l'abondance des statistiques et leur fréquence permettent d'aboutir à des estimations relativement fiables de la distribution des revenus.

CHAPITRE II

L'INÉGALITÉ DES REVENUS ENTRE PERSONNES ACTIVES DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS

Comme les sources sur la distribution concernent habituellement les ménages (déclarations fiscales ou enquêtes par sondage), on dispose plus rarement de données sur les écarts de revenu par actif. Cependant ceux-ci méritent notre attention à plusieurs titres : ces revenus sont directement liés à l'équilibre économique (soit à la rémunération de chaque facteur de production sur les marchés de ces facteurs), et leurs écarts exercent une influence déterminante sur la distribution des revenus entre les ménages, enfin ils ont beaucoup diminué depuis un siècle, ce qui explique pour une large part la baisse de l'inégalité entre ménages ou individus.

I. — L'inégalité des revenus annuels par actif

Nous connaissons la distribution des revenus par actif en France pour 1975 d'après les déclarations fiscales. Le concept de revenu utilisé est celui de revenu « individualisable », ce qui exclut les revenus du patrimoine qui vont au ménage (intérêt, loyer...) sans être directement attribuables à l'activité pro-

fessionnelle de l'un de ses membres. Il s'agit donc soit des salaires, soit du revenu d'entreprise (dans les divers secteurs : agriculture, industrie et artisanat, services, professions libérales) qui rémunère à la fois le travail d'un individu et le capital physique ou financier personnel engagé dans cette entreprise. On restreint ainsi l'étude aux revenus *primaires* avant tout impôt ou transfert versé par l'Etat, ce qui permet de saisir correctement comment sont rémunérés les actifs. Le seul inconvénient qui n'est pas négligeable tient à l'origine de ces données : elles comportent des sous-déclarations fiscales importantes pour certains revenus d'entreprise (1).

La valeur du Theil pour l'ensemble des actifs atteint .34, ce chiffre ne peut pas être comparé directement aux indicateurs de Theil indiqués *infra* pour la distribution des salaires ou pour celle des revenus des ménages (avant impôt) parce que la valeur de l'indicateur de Theil pour une distribution donnée dépend du découpage de la population en quantiles : ainsi il augmente sensiblement si l'on se réfère aux centiles au lieu des déciles pour les hauts revenus. Cependant, ce chiffre représente un ordre de grandeur que l'on peut comparer au Theil relatif à la distribution des salaires, Theil calculé pour un découpage en trois fractions du dernier décile. Ce Theil est nettement inférieur : 0,17, ce qui s'explique par une inégalité des revenus beaucoup plus grande parmi les indépendants que parmi

(1) Cependant une simulation pour les revenus les plus affectés par ce biais, ceux des exploitants agricoles, montre que l'effet sur l'inégalité totale est négligeable. En effet, des facteurs opposés se compensent : si l'on relève le revenu par exploitant, l'inégalité entre groupes (Ta) diminue parce que le revenu agricole est inférieur à la moyenne, mais la somme des inégalités intragroupe augmente (la part de ce revenu distribué d'une manière inégale s'élève dans le total des revenus).

les salariés. Par exemple le revenu $\text{Lim } D_1$ pour les exploitants agricoles est très inférieur à son équivalent pour les ouvriers, les employés ou les cadres moyens, tandis que le revenu $\text{Lim } D_9$ des exploitants agricoles dépasse le revenu $\text{Lim } D_9$ pour ces trois catégories. Il en va de même pour les indépendants (commerçants, industriels, artisans, professions libérales), avec $\text{Lim } D_1$, inférieurs à $\text{Lim } D_1$ pour les cadres moyens ou supérieurs et $\text{Lim } D_9$ supérieur à $\text{Lim } D_9$ pour ces deux catégories de cadres.

Il est facile de montrer pourquoi l'inégalité des revenus parmi les actifs dépasse largement celle parmi les salariés. Deux facteurs jouent dans ce sens : la concentration des revenus parmi les non-salariés est beaucoup plus grande, le revenu moyen des non-salariés est dans les pays développés supérieur à celui des salariés (2). On a ainsi un Theil pour l'ensemble des actifs :

$$T = T_{s/i} + \beta T_s + (1 - \beta) T_i$$

qui est très supérieur à T_s puisque T_i peut atteindre le double de T_s et que $T_{s/i} > 0$ (3).

Une étude détaillée de l'inégalité des revenus à l'intérieur de chaque catégorie socioprofessionnelle précise ces différences. L'inégalité parmi les exploitants agricoles dépasse celle parmi les autres indépendants pour plusieurs raisons : fortes sous-déclarations dans certains cas, aléas de la production agricole liés au climat... ; d'autre part l'indi-

(2) En France le revenu moyen mensuel des actifs non salariés (3,8 millions) atteint 4 800 F en 1976 au lieu de 2 800 F pour les salariés (17,6 millions).

(3) Par exemple pour $\beta = 0,73$ et $T_{s/i} = 0,09$ (qui correspondent aux données de la France en 1976), si T_i est deux fois plus élevé que T_s , on obtient $T = 0,09 + 1,27 T_s$.

icateur de Theil pour les indépendants est très supérieur à celui pour les salariés, les petits commerçants et les artisans se distinguant des autres indépendants par une plus grande dispersion des revenus.

Ces données sur les revenus des actifs en France pour 1975 permettent, grâce aux propriétés de décomposabilité de l'indicateur de Theil, de calculer la contribution de plusieurs variables à l'inégalité totale. Si l'on supposait que le revenu moyen ne variait pas d'une tranche d'âge à l'autre (4), l'indicateur de Theil diminuerait de 7 %. La contribution de l'âge peut donc être estimée à 7 %, celle du sexe, calculée de la même manière, représente 6 % et celle de la CSP (5) 44 %. Ainsi l'inégalité totale diminuerait presque de moitié si le revenu moyen était le même d'une CSP à l'autre. La valeur élevée de ce chiffre justifie l'attention portée aux écarts de revenu moyen entre CSP et à l'évolution de ces écarts. Du point de vue économique, ce facteur d'inégalité présente un intérêt évident car il est lié le plus directement aux variables économiques, telles que les dotations des agents en capital humain, en capital matériel et les conditions d'équilibre sur les marchés des différents facteurs de production : travail non qualifié, travail qualifié, capital matériel. Ces conditions déterminent les prix et les quantités utilisées des facteurs de production, les revenus de chaque actif étant fonction

(4) Si l'on divise la population active en n groupes en fonction de l'âge, on a $T = T_a + \sum_{i=1}^N \beta_i T_i$; (cf. chap. I^{er}, 2). L'hypothèse d'un revenu moyen constant d'une tranche d'âge à l'autre signifierait donc que $T_a = 0$.

(5) On a réparti la population en 12 CSP : exploitants agricoles ; artisans et petits commerçants ; industriels et gros commerçants ; professions libérales ; salariés agricoles ; manœuvres ; ouvriers spécialisés ; ouvriers qualifiés ; employés ; techniciens et cadres moyens ; enseignants ; ingénieurs et cadres supérieurs.

des facteurs (6) qu'il engage sur le marché et de ces prix. Par exemple, la croissance rapide de l'économie française dans les années 50 et 60 et l'expansion de nouveaux secteurs qui exigeait beaucoup de main-d'œuvre très qualifiée ont entraîné une forte augmentation de la demande de main-d'œuvre hautement qualifiée. Comme l'offre pour ce facteur de production ne pouvait pas varier rapidement à court terme (il faut une formation longue, jusqu'à 22 ou 25 ans, pour préparer cette main-d'œuvre et les taux de scolarisation dans les enseignements secondaire et supérieur étaient faibles à cette époque en France), le prix de ce facteur par rapport à celui de la main-d'œuvre non qualifiée est resté assez élevé et par suite les disparités de gains entre salariés non qualifiés et très qualifiés sont demeurées assez fortes. Puis la forte progression des taux de scolarisation dès les années 60 et de l'offre de main-d'œuvre hautement qualifiée au cours des années 70 ont entraîné une baisse du prix relatif de cette main-d'œuvre, et par suite une réduction des écarts de salaires entre cadres et manœuvres ou ouvriers spécialisés. Comme la contribution de la CSP à l'inégalité des revenus est élevée (44 %), il en est résulté une nette baisse de l'inégalité en France.

Les données suivantes présentent les écarts de salaires en France en 1980 pour l'ensemble et par catégorie (ouvriers, employés, cadres moyens et cadres supérieurs).

Comme on le voit, si l'on exclut les extrêmes (1^{er} et 10^e déciles), on a pour 80 % des salariés un écart qui atteint au plus 3,2 à 1. La dispersion

(6) Un manœuvre engage un seul facteur de production, le travail non qualifié, mais un industriel en engage au moins deux : capital matériel et travail qualifié.

	Ensemble	Ouvriers	Employés	Cadres moyens	Cadres supérieurs
Lim D ₉ /Lim D ₁	3,25	2,53	2,48	2,50	3,64
Lim D ₈ /Lim D ₂	2,06	1,79	1,79	1,77	2,19

est plus grande pour les cadres supérieurs, tandis que pour les autres catégories de salariés elle est nettement moindre puisque cet écart se limite à 2,5 à 1.

Les données sur la dispersion des salaires dans les autres pays développés montrent que celle-ci varie peu d'un pays à l'autre. Si l'on choisit ces trois rapports $\frac{P_{95}}{P_{50}}$, $\frac{P_{90}}{P_{50}}$ et $\frac{P_{25}}{P_{50}}$ qui expriment le revenu moyen des centiles 95, 90 et 25 en pourcentage du revenu médian (celui du centile 50), on obtient ces résultats.

	P_{95}/P_{50}	P_{90}/P_{50}	P_{25}/P_{50}
Allemagne	2,3	1,8	0,6
Autriche	2,3	1,9	0,6
Canada	2,3	1,9	0,6
Grande-Bretagne	2,1	1,8	0,7
Etats-Unis	2,4	2,0	0,5
France (estimation)	(2,4)	1,9	0,7

Les salariés du 95^e centile gagnent 2,3 fois le salaire médian, ceux du 90^e centile 1,9 fois, tandis que les salariés du 25^e centile se situent en moyenne à 60 % de ce salaire. Les écarts par rapport à ces moyennes sont faibles : la dispersion est légère-

ment inférieure en Grande-Bretagne, supérieure aux Etats-Unis, tandis que la France se situe dans la moyenne. Pour les Etats-Unis, un effet de taille peut expliquer en partie cette différence : vu la dimension, il est plus difficile de parvenir à une intégration des marchés du travail, d'autre part la présence d'une main-d'œuvre souvent peu qualifiée (Noirs, Porto-Ricains...) tend à déprimer les bas salaires.

Une comparaison entre la distribution par décile en France indiquée par le Premier Rapport sur les Revenus des Français et celle en Autriche, pays représentatif de la moyenne au sein de l'échantillon observé ci-dessus, confirme que la France est proche de la moyenne :

	<i>Déciles</i>				
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Autriche	1,8	3,6	5,9	7,3	8,5
France (1976)	4,4	5,8	6,3	6,8	7,7
	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
Autriche	10	11,2	12,7	15,0	24,0
France (1976)	9,0	10,0	10,6	13,4	26,0

II. — Inégalité annuelle et inégalité sur le cycle de vie (7)

Etant habitués à raisonner en termes de revenu mensuel ou annuel, nous oublions que toute comparaison entre les individus devient fautive si les pro-

(7) Soit l'ensemble des années pendant lesquelles un individu est susceptible de travailler par exemple de 16 à 60 ans si la scolarité obligatoire va jusqu'à 16 ans et si l'âge officiel de la retraite est 60 ans.

filis sont très différents de l'un à l'autre. Un exemple commun est en France celui des gains d'un chirurgien du secteur privé, dont beaucoup s'étonnent qu'ils puissent atteindre 10 fois, voire 20 fois le salaire d'un ouvrier non qualifié, sans penser qu'ils comparent, ce faisant, deux personnes âgées de 40 ou 50 ans. Or de 18 à 25 ans, l'ouvrier a reçu le SMIC tandis que les gains du chirurgien étaient nuls, puis de 25 à 35 ans ce dernier a reçu souvent un salaire compris entre une et trois fois le SMIC ; par suite l'écart de salaire discuté dans l'opinion ne correspond à la réalité que pour les six dixièmes du cycle de vie professionnelle. Un simple calcul montre qu'avec un gain atteignant 10 fois le SMIC de 35 à 60 ans le chirurgien reçoit en moyenne 6,4 fois le salaire minimum entre 18 et 65 ans. Enfin si l'on tient compte d'un prélèvement fiscal de 30 % sur les hauts revenus, l'écart de revenu *disponible* passe à 4,6 contre 1.

Cet exemple montre que toute estimation de l'inégalité des revenus devrait prendre en compte l'ensemble de la vie professionnelle. Cette approche est rarement employée, faute de données sur les gains des *mêmes* personnes pendant plusieurs années. Cependant quelques études fondées sur de telles données prouvent que l'inégalité diminue sensiblement dès lors qu'on allonge la période d'observation. A court ou moyen terme (moins de 10 ans), on note déjà une baisse significative. En Grande-Bretagne, parmi des hommes actifs et ayant un emploi chaque année, âgés de 25 ans au départ, le coefficient de Gini estimé sur une période de 5 ans est inférieur de 12 % à la moyenne des coefficients de Gini annuels, l'indicateur de Theil diminuant de 23 %. Pour 9 ans, les baisses respectives des deux mesures sont — 16 % et — 30 %.

Les baisses enregistrées sur l'ensemble de la vie professionnelle sont plus importantes. Aux Etats-Unis, une estimation a été faite sur un échantillon d'hommes ayant tous fait des études jusqu'à 18 ans au moins : le coefficient de Gini calculé pour toute la vie active (16 à 66 ans) est inférieur d'un tiers au taux annuel moyen. En Norvège, pour un échantillon d'actifs nés vers 1900 dont on a suivi les revenus de 1928 à 1960, la baisse du taux de Gini atteint 27 %. Enfin, en France, on note pour un échantillon de salariés cadres suivis de 25 à 57 ans, des variations du coefficient de Gini et de l'indicateur de Theil, de — 17 % et — 33 %, par rapport à la moyenne annuelle ; la baisse est encore plus prononcée pour un échantillon d'ouvriers et employés dont on connaît les salaires de 19 à 57 ans : — 36 % (coefficient de Gini) et — 65 % (indicateur de Theil).

Ces résultats reposent certes sur des échantillons de faible taille (quelques centaines ou milliers d'individus), mais ils sont assez proches les uns des autres et de plus sont corroborés par les résultats obtenus pour de courtes périodes (moins de 5 ans) avec de larges échantillons représentatifs au niveau national. Il est donc certain que l'inégalité sur l'ensemble de la vie active (par exemple de 18 à 65 ans) (8) est inférieure du quart à la moitié, selon la mesure d'inégalité choisie, à l'inégalité moyenne annuelle, à laquelle se réfèrent habituellement les études sur la distribution des revenus. Ce phénomène est lié principalement au développement de l'enseignement dans les pays développés.

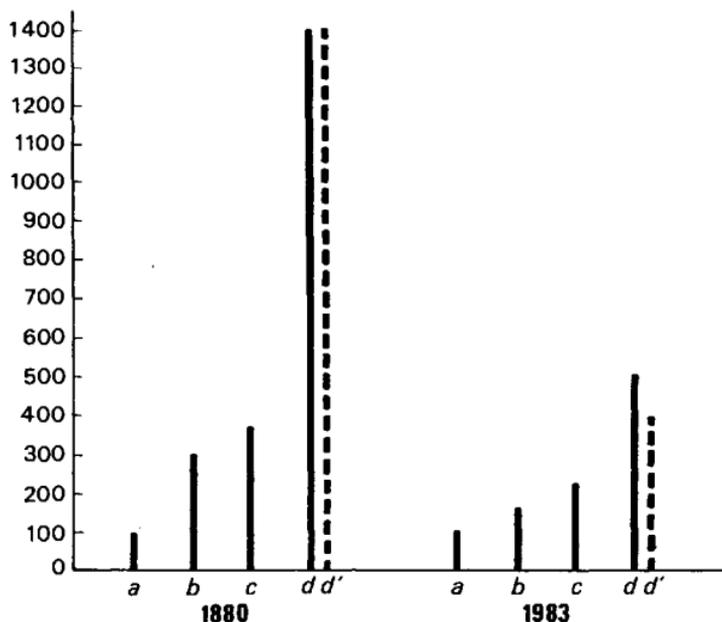
(8) Il est évident que la vie active commence plus tard pour certaines personnes, mais on doit considérer l'âge auquel celles-ci auraient pu travailler afin de tenir compte du manque à gagner subi pendant les études supérieures.

Dès lors que certains actifs prolongent leurs études de plusieurs années au-delà de la fin de scolarité obligatoire, des gains supplémentaires sont nécessaires pour compenser ce manque à gagner ; par suite l'égalité des revenus reçus sur l'ensemble de la vie suppose l'inégalité des revenus annuels. D'autre part les actifs subissent des variations de revenu annuel pour diverses raisons (maladie, chômage temporaire, promotion, gain ou perte de revenu à la suite d'un changement d'entreprise, bénéfices ou pertes exceptionnelles d'une entreprise...). Sur 30 ou 40 ans ces variations se compensent en partie, mais elles peuvent représenter une fraction notable du revenu annuel. Les fonctionnaires et les salariés des grandes entreprises sont assez peu touchés par ces aléas, tandis que les autres salariés et les indépendants y sont soumis pendant toute leur vie professionnelle. Enfin les fonctionnaires et certains salariés des grandes entreprises bénéficient, à même emploi et qualification, de suppléments de salaire avec l'âge, ce qui entraîne une inégalité en termes de revenu annuel parmi les employés de la même catégorie alors qu'ils perçoivent le même revenu total sur l'ensemble de leur carrière. Ces divers facteurs concourent à une surestimation de l'inégalité entre actifs lorsqu'on la mesure dans le cadre annuel.

ANNEXE. — La réduction des écarts de revenu entre actifs depuis un siècle

Dans tous les pays développés, on observe la même baisse depuis un siècle, qu'il s'agisse des salariés (pour lesquels les sources sont les plus nombreuses) ou des actifs. Après l'exemple des salariés français, nous verrons que la même évolution s'est produite dans les autres pays (cf. fig. 3).

Si l'on prend comme référence le salaire le plus faible, celui d'une ouvrière non qualifiée (= indice 100) vers 1880



Salaire en indice (base 100 = salaire ouvrière non qualifiée = a),

b : salaire ouvrier qualifié.

c : salaire contremaître.

d : salaire cadre supérieur.

d' : salaire cadre supérieur après impôt sur le revenu.

Fig. 3. — L'évolution de la hiérarchie des salaires

en France, on constate que les écarts de salaire en fonction du sexe et ceux liés à la qualification ont nettement diminué depuis un siècle. A même qualification, l'avantage en faveur des hommes est passé de 50 ou 60 % en 1880 à 20 % environ maintenant et les statistiques récentes sur les 10 dernières années montrent d'ailleurs que cette réduction se poursuit actuellement. D'autre part, qu'il s'agisse des hommes ou des femmes, les écarts de salaire ont diminué : l'avantage d'un ouvrier qualifié sur un manœuvre est passé des deux tiers au tiers du salaire de ce dernier. Le phénomène connaît son

ampleur la plus grande pour les extrêmes de la hiérarchie : le revenu d'un cadre supérieur représente en 1983 4 fois celui d'un manoeuvre au lieu d'environ 8 fois en 1880. Si l'on considère l'ensemble des salariés, les deux effets d'égalisation, en fonction du sexe et de la qualification, se cumulent et déterminent une forte réduction des écarts. Par rapport à l'indice 100 (ouvrière non qualifiée), un ouvrier qualifié est à 160 en 1983 au lieu de 300 en 1880, un contremaître à 230 contre 370, enfin le cadre supérieur se trouve maintenant à 500 au lieu de 1 400. Le secteur public a connu une réduction analogue des écarts. En effet de 1875 à 1976, le rapport entre le traitement d'un conseiller d'Etat (qui se classe au-dessus d'un cadre supérieur) et celui d'un huissier est passé de 18 à 6,8. Le rapport entre ce traitement et celui d'un instituteur connaît la même tendance, soit 3 en 1961 au lieu de 9 en 1913. L'analyse détaillée des écarts montre que l'évolution n'a pas été régulière : trois périodes ont connu une nette réduction, semble-t-il, les deux guerres et les années 1968-1983. En revanche, les écarts ont été stables pendant d'autres périodes, ou même ont progressé comme ce fut le cas entre 1950-1954 et 1967 (9).

Les autres pays ont connu, à long terme, la même évolution. Ainsi en Grande-Bretagne, par rapport au salaire d'un ouvrier non qualifié (indice 100), les salaires d'un « professionnel » de rang supérieur (ou inférieur) sont passés de 520 à 377 (ou de 245 à 157) mais celui d'un ouvrier qualifié a peu diminué, 148 au lieu de 157. Aux Etats-Unis, la réduction des écarts est beaucoup plus nette : le salaire d'un ouvrier qualifié dans l'industrie est passé de 205 à 140 entre 1907 et 1957 (pour la même référence). Dans le bâtiment, un salarié qualifié a vu son revenu relatif baisser au même rythme, de l'indice 190 en 1910 à 140 en 1950. Le traitement d'un maître de conférences à l'université s'élevait à presque 5 fois le salaire d'un ouvrier non qualifié en 1910 au lieu du double en 1972. Mais il existe des exceptions à cette baisse : le revenu moyen d'un médecin atteint en 1965-1966 7 fois le salaire d'un ouvrier non qualifié, au lieu de 5 fois en 1930. Le cas s'explique aisément : le *numerus clausus* imposé par l'Association américaine des Médecins a maintenu artificiellement une rareté de l'offre au bénéfice des diplômés. Grâce à des séries longues qui remontent aux Etats-Unis au début du XIX^e siècle, on constate que cette réduction des écarts en

(9) Par suite le rapport entre les salaires de cadre supérieur et d'ouvrier n'a retrouvé son niveau de 1950-1954 qu'en 1974-1975.

fonction de la qualification depuis la fin du XIX^e siècle a succédé à la tendance inverse, ainsi l'avantage du salarié qualifié en ville sur le manoeuvre était-il passé de 35 % en 1830 à 80 % en 1900, celui du charpentier (dans le Massachusetts) de 25 % en 1820-1830 à 84 % en 1880-1883.

Ces données sur les écarts de salaires, les seules disponibles sur le très long terme, ne donnent pas une information directe sur l'inégalité des salaires. De fait celle-ci n'a pas diminué aussi rapidement que les écarts de salaire, en raison de profonds changements dans la structure de la main-d'œuvre. En effet l'inégalité n'est pas liée seulement aux écarts ; par exemple si l'on passe de 95 ouvriers non qualifiés (salaire = 100) et 5 cadres (salaire = 1 000) à 80 ouvriers non qualifiés (même salaire) et 20 cadres (salaire = 500), l'inégalité des salaires aura augmenté si l'on se réfère aux parts des premiers déciles (la part des 8 premiers diminue de 55 % à 44 %) ou à des indicateurs sensibles aux bas revenus (10). Or, depuis un siècle la réduction de l'échelle des salaires a été en partie compensée par l'augmentation de la main-d'œuvre qualifiée, ou très qualifiée dans la population active. Ainsi, en France, de 1880 à 1980, les pourcentages respectifs de cadres supérieurs et professeurs, de cadres moyens et techniciens, ont rapidement progressé de 3,5 % à 10 % et de 6,5 % à 19 % aux dépens du pourcentage d'ouvriers et employés (70 % au lieu de 90 %) ; si l'on estime l'inégalité des salaires en tenant compte à la fois de ce changement et de la réduction des écarts de salaire, la baisse de l'inégalité s'avère très inférieure à celle qui se serait produite si la structure de la main-d'œuvre n'avait pas changé.

Les données sur les écarts de revenu entre actifs au XIX^e siècle sont peu satisfaisantes. Certes on connaît le revenu moyen par exploitant agricole ou indépendant, mais ces chiffres ont peu de sens vu la forte dispersion de ces revenus. Ainsi le revenu des paysans les plus pauvres n'est guère supérieur à celui des ouvriers agricoles, tandis que les grands exploitants bénéficient de revenus 20 ou 30 fois plus élevés. D'autre part, la catégorie même d'actifs n'est pas adaptée aux réalités de cette époque parce qu'il existe un nombre significatif d'inactifs riches qui gèrent leur fortune et en vivent, ce qui est devenu rarissime actuellement. Ce changement résulte de

(10) Mais on ne peut pas affirmer que l'inégalité a augmenté quel que soit l'indicateur parce que les courbes de Lorenz correspondantes se croisent (cf. chap. I^{er}), la part du dernier vingtième étant tombée de 34 % à 14 %.

la chute des revenus de la propriété dans les revenus primaires, passés d'un tiers à moins de 10 %. Comme, de plus, la répartition de ces revenus est moins concentrée qu'il y a un siècle, la catégorie des propriétaires-rentiers a quasiment disparu. Quelques données sur les écarts de revenus moyens entre groupes socio-économiques montrent une nette réduction des écarts en France, que l'on se réfère à la fin du XIX^e siècle ou aux trente dernières années.

Ainsi vers 1880 le revenu moyen d'un médecin ou d'un huissier représente environ 10 fois le salaire d'une ouvrière en région rurale, celui d'un notaire ou d'un avoué atteignant 40 fois ce salaire. Parmi les indépendants, on peut estimer d'après les déclarations de patentes que les industriels et gros commerçants gagnent en moyenne dix fois plus que les artisans et petits commerçants (en supposant que le 10^e décile correspond aux premiers et les 9 premiers déciles aux seconds). Or, en 1978, le revenu d'un médecin généraliste une fois corrigé pour sous-évaluation des déclarations fiscales représente 6,5 fois le SMC et celui d'un notaire environ 17 fois ce salaire. Enfin le revenu des industriels et gros commerçants est estimé actuellement au triple de celui des artisans et petits commerçants.

Cette tendance à la réduction des écarts de revenu entre groupes socio-économiques depuis un siècle est confirmée par une étude de l'inégalité en France entre actifs de 1955 à 1975. Avec la même répartition des actifs, la baisse des écarts entre groupes aurait suffi pour diminuer l'indicateur de Theil de presque 10 %. Mais ce sont les changements démographiques qui ont joué le rôle principal, portant la baisse de l'indicateur de Theil à environ 25 %, en effet des millions d'agriculteurs, artisans et petits commerçants, groupes qui connaissent une dispersion interne des revenus très forte, ont disparu tandis que la population des employés, techniciens, enseignants, cadres moyens (à faible dispersion interne des revenus) augmentait de plusieurs millions, ce qui s'est traduit par une baisse de T_b qui a dépassé en ampleur celle de T_a .

Cette baisse à long terme de l'inégalité entre actifs qui est liée directement à l'évolution de l'offre et de la demande des facteurs de production (travail non qualifié, qualifié, capital) a eu une influence incontestable sur l'évolution de l'inégalité entre les individus, même si de nombreux autres facteurs ont également joué un rôle comme les changements de structures familiales et le développement de politiques redistributives inconnues au XIX^e siècle.

CHAPITRE III

LES FACTEURS D'INÉGALITÉ DES REVENUS

Nous accorderons principalement notre attention aux écarts de salaires, puisque dans les pays développés ce type de revenu, constituant souvent les trois quarts, voire les quatre cinquièmes des revenus primaires, joue un rôle dominant. Dès lors l'inégalité de l'ensemble de ces revenus dépend dans une large mesure de la dispersion des salaires (1). A titre complémentaire, on considérera ensuite les causes de l'inégalité entre les revenus d'entreprise ou de la propriété.

I. — L'inégalité des salaires

Si tous les salariés étaient semblables et se trouvaient en concurrence sur le marché du travail, les emplois étant identiques, la dispersion des salaires serait évidemment nulle : dès qu'une entreprise verserait un salaire plus élevé, les salariés quitteraient les autres employeurs de telle sorte que la concurrence entre les employeurs rétablirait un salaire d'équilibre unique. Mais trois sources d'inégalité apparaissent dans la réalité :

— Les emplois sont différents selon qu'ils sont pénibles et dangereux ou non, ou requièrent de

(1) Celle-ci (T_2) contribue au Theil total (T) pour les deux tiers ou les trois quarts.

longues études préalables ou non. Un écart de salaire est par suite indispensable pour compenser dans un cas ces inconvénients, dans l'autre le manque à gagner encouru pendant les études. En l'occurrence, imposer le même salaire serait une mesure inégalitaire puisque c'est la différence de salaire qui permet d'égaliser les avantages nets des pertes ou inconvénients (2).

— Tous les individus n'ont pas les mêmes capacités physiques ou intellectuelles. Il est évident que seul un actif sur 100 ou sur 1 000 a les aptitudes requises pour être guide de haute montagne ou mettre au point de nouveaux logiciels particulièrement complexes en informatique. Par suite, il n'existe pas une concurrence entre tous les actifs pour ces emplois et ceux qui ont ces aptitudes bénéficient d'une rente de rareté.

— Les interventions de l'Etat, des syndicats, de groupes d'employeurs perturbent le fonctionnement des marchés du travail pour les différentes qualifications. Ces distorsions peuvent réduire les inégalités (en imposant, par exemple, un salaire minimum supérieur à celui de la main-d'œuvre non qualifiée sur un marché libre) ou les accroître (un syndicat dominant dans un secteur essentiel pour l'économie comme la production et la distribution d'électricité peut assurer un sursalaire à ses membres à cause des conséquences d'une grève).

1. **L'égalisation des avantages nets.** — Ce principe explique divers écarts de salaire : ainsi, dans la plupart des pays les mineurs avaient un salaire nettement supérieur à celui d'autres salariés de

(2) On peut assimiler les avantages nets à un salaire net égal au salaire brut moins des primes pour les différents inconvénients ou pour le manque à gagner.

qualification semblable, en raison des inconvénients de cette profession. Toutefois ce sont les écarts en fonction des études qui ont retenu le plus l'attention. Ce sujet est un thème ancien : A. Smith faisait remarquer que l'égalisation des avantages nets suppose qu'un supplément de gain en fonction de longues études rémunère le manque à gagner, le coût des études et les intérêts du capital correspondant à ces dépenses.

Soit le cas le plus simple où les coûts de l'éducation sont nuls, l'individu employé de 16 à 60 ans doit recevoir au total un revenu égal à celui d'un individu qui a étudié 10 ans et travaillé de 26 à 60 ans. Mais la valeur d'un revenu en une année ultérieure est inférieure à celle en une année antérieure, par exemple si l'on doit choisir entre deux ans de salaire et un an d'études suivi d'une année de travail, un gain de 200 pour cette année ne peut compenser deux années rémunérées à 100. La personne qui ne travaille pas pendant un an a dû emprunter 100 pour vivre et elle remboursera cette somme sur son salaire de la seconde année ; si le taux d'intérêt est 10 %, un salaire annuel de 210 égalise les gains nets. Il faut donc actualiser les deux flux de revenus de 16 à 60 ans — ou de 26 à 60 ans, et verser à l'individu qui a fait des études longues un salaire tel que les deux flux soient égaux. On peut en conclure que l'écart de gain entre salariés qualifiés et non qualifiés devra être d'autant plus important que la formation est plus longue (3) et que le taux d'intérêt est plus élevé.

(3) Pour simplifier l'exposé, on a supposé que la formation est de nature scolaire ou universitaire. En fait un salarié peut bénéficier aussi d'une formation au sein de l'entreprise : par la pratique de son métier il acquiert une expérience et des connaissances qui augmentent ensuite sa productivité. Dans ce cas, il acceptera un salaire inférieur pour cet emploi à celui qu'il recevrait pour un autre emploi qui n'a

Dans la réalité, les coûts de l'éducation ne sont pas nuls, mais varient selon la part imputée à l'élève ou à l'étudiant (livres, voyages ou totalité des dépenses de personnel, d'équipement...), ce qui accroît l'écart de salaire requis pour égaliser les avantages nets.

Cependant, même si l'on tient compte de la totalité des coûts, on constate qu'il n'y a pas égalisation. Ainsi on a calculé au Canada qu'un ingénieur gagne sur l'ensemble de la vie active le double d'un manoeuvre en actualisant les gains avec un taux d'intérêt de 8 %. On peut d'autre part calculer le taux de rendement interne de la formation, soit le taux d'intérêt pour lequel les valeurs présentes des deux flux de revenus sont égales, qui atteint 17 % pour les ingénieurs aux Etats-Unis, soit nettement plus que le taux d'intérêt courant. Ceci prouve que le principe d'égalisation des avantages nets ne justifie qu'une partie des écarts de salaires comme le confirme cette analyse : si l'on considère l'ensemble des salariés, les différences d'éducation entre eux (longueur des études) expliquent entre le quart et le tiers des écarts de salaire. Ainsi l'éducation contribue mais en partie seulement à interpréter la dispersion des salaires.

2. Les différences d'aptitudes et de milieu social.

— Comme nous l'avons vu, certains métiers requièrent des aptitudes physiques exceptionnelles, ce qui entraîne la formation de rente de rareté. Même pour les métiers accessibles à tous, les aptitudes varient d'un individu à l'autre, ce qui peut justifier des écarts de salaire. Ainsi pour des tâches

aucun caractère formateur. Cette perte de salaire sera récupérée ultérieurement par un supplément de salaire correspondant à cette expérience.

manuelles identiques et simples, on observe que les productions des salariés suivent une fois converties en logarithmes une loi de Gauss. Ce phénomène peut s'interpréter ainsi : la productivité d'un individu ne dépend pas d'un seul élément mais de diverses aptitudes dont les effets se combinent. Or la résultante de plusieurs éléments distribués chacun selon une loi de Gauss suit aussi cette loi, mais en termes de logarithmes.

De même les aptitudes intellectuelles varient selon les individus : la plupart des tests sur le quotient intellectuel donnent une distribution gaussienne des scores. Ces différences d'aptitudes interviennent de deux manières. D'abord, contrairement au schéma exposé ci-dessus, tout individu n'a pas le choix entre un emploi immédiat et des études plus ou moins longues parce qu'il existe de nombreux examens ou concours à l'entrée de chaque cycle de formation scolaire. La difficulté d'accès est habituellement croissante et les formations les plus longues ne sont accessibles qu'à une minorité plus ou moins réduite, qui peut bénéficier d'un gain allant au-delà du niveau requis pour l'égalisation des avantages nets. D'autre part, pour le même emploi, qu'il soit peu ou très qualifié, les individus les plus aptes ont un salaire supérieur aux autres. Par suite à même diplôme et même emploi, le taux de rendement interne de la formation sera supérieur ou inférieur au taux moyen selon qu'une personne est plus ou moins apte.

Si l'attention s'est concentrée sur les aptitudes intellectuelles ou manuelles, il ne faut pas oublier d'autres aptitudes qui peuvent jouer également un rôle déterminant ; s'il est impossible de mesurer la capacité d'un vendeur à convaincre un client qu'il a besoin d'une nouvelle voiture ou la capacité

d'une chanteuse à séduire un public de jeunes, ces dons expliquent cependant mieux les gains respectifs de ces personnes que des aptitudes intellectuelles ou manuelles, ou la durée des études.

Qu'il s'agisse de choisir entre un emploi ou la poursuite d'études, de développer ou non telles aptitudes, on ne peut raisonner enfin comme si l'individu vivait isolé. Le milieu familial intervient à l'évidence pour chaque alternative. L'étudiant issu d'une famille à faible revenu doit emprunter pour poursuivre ses études mais non celui dont les parents ont de hauts revenus. L'enfant doué pour la musique tirera un meilleur parti de ses aptitudes si ses parents sont eux-mêmes musiciens. Les différences de milieu social ont donc un effet sur la dispersion des gains. Par exemple, le taux de rendement estimé d'un cycle d'études pour des étudiants issus du même milieu social peut être inférieur d'un tiers à celui calculé pour l'ensemble des étudiants.

3. Les distorsions des marchés du travail. —

L'action des syndicats est en principe plutôt favorable à la réduction des inégalités de salaires, qu'il s'agisse de pressions exercées sur le gouvernement pour que celui-ci impose un salaire minimum ou des revendications dans l'entreprise. Ces dernières tendent souvent à réduire les écarts parce que les syndicats demandent des hausses non proportionnelles de salaires. Mais leur action peut accroître les écarts de salaires moyens entre branches ; en effet dans celles à forte présence syndicale on observe un avantage, modeste il est vrai, sur les salaires des autres secteurs. Si, par ailleurs, les branches dominées par les syndicats sont plus capitalistiques en termes d'équipements (capital par

salarié plus élevé) et de qualifications, et payent des salaires supérieurs à la moyenne pour cette raison, l'action syndicale va renforcer l'écart de salaire avec les autres entreprises et, par suite, la dispersion des salaires. Souvent les autres salariés ne bénéficient pas de formation au sein de l'entreprise, n'ont pas de promotion, et sont beaucoup plus touchés par le chômage. On voit apparaître ainsi deux groupes de salariés, l'un organisé à emploi stable, bien rémunéré avec des promotions et l'autre inorganisé et dans la situation opposée. Il en résulte des différences de salaires même à égalité de qualifications, qui sont liées au taux de syndicalisation. S'il s'agit d'une profession très qualifiée, la syndicalisation accroît la dispersion des salaires en assurant à cette profession un salaire supérieur à celui en situation de concurrence. Ainsi vers 1960, les pilotes bénéficiaient aux Etats-Unis d'un avantage atteignant 21 à 34 % du salaire. Ces effets sont d'autant plus prononcés que les syndicats ont plus de pouvoirs (affiliation obligatoire au syndicat, ou même recrutement par le syndicat en cas d'emploi vacant).

Une coalition d'employeurs qui s'entendent pour sous-payer la main-d'œuvre peu qualifiée peut accroître les écarts de revenus en diminuant les bas salaires. Une telle hypothèse paraît irréaliste dans les nombreux pays développés où l'Etat fixe un salaire minimum, mais ces comportements existaient dans le passé au niveau régional où une telle entente était possible.

Cette analyse d'une différenciation des salaires selon les secteurs, notamment entre secteur syndiqué et secteur non syndiqué, est appelée théorie de la segmentation. Il existerait ainsi plusieurs marchés du travail sur lesquels le même salarié pour-

rait recevoir des rémunérations différentes. Mais cette théorie a été en partie remise en cause par des études empiriques qui montrent que les salariés qui travaillent dans le secteur favorisé et sont mieux payés ne sont pas en fait identiques aux autres ; par exemple, ils ont fait des études plus longues, ont un quotient intellectuel plus élevé... même s'ils exercent le même métier, de telle sorte que si l'on estime l'écart de salaire entre deux salariés qui travaillent dans deux secteurs différents mais présentent exactement les mêmes aptitudes et qualifications, cet écart n'est pas significatif.

D'autres facteurs peuvent fausser le jeu du marché, comme la coutume ou les discriminations. Le salaire ne constitue pas seulement la rémunération d'un travail, il confère aussi un statut social. Par exemple, un rapport notait vers 1960 en Grande-Bretagne que l'autorité de la loi y est liée dans l'esprit du public à la dignité des hommes qui dispensent la justice, par suite un certain revenu est jugé indispensable pour assurer cette dignité aux juges. Dans un tel cas, un salaire supérieur à celui requis pour compenser les études, les aptitudes... peut être maintenu durablement puisqu'il est lié à la fonction et au rang social. D'autre part, il est admis couramment que le salaire et le statut qui correspond à ce salaire ne sont pas indépendants du rang dans la hiérarchie. Il paraît difficile que des personnes chargées de diriger d'autres salariés gagnent moins que ceux-ci. Si on suppose que tout supérieur hiérarchique a un avantage de salaire constant, en pourcentage, sur ses subordonnés dont le nombre varie par exemple entre 3 et 10, on en déduit une distribution des salaires qui suit en fréquence la fonction de Pareto (cf. chap. 1^{er}). Cette hypothèse expliquerait que cette fonction permette

de meilleurs ajustements pour les hauts salaires que la fonction proposée par Gibrat. Il est évident que si la dispersion des salaires est liée à la hiérarchie au sein de l'entreprise des écarts de salaires peuvent subsister entre des personnes ayant les mêmes aptitudes et une formation de même durée.

Un comportement discriminatoire peut également accroître la dispersion des salaires. Par exemple, les employeurs rémunèrent souvent la main-d'œuvre non qualifiée féminine à un taux inférieur au salaire masculin parce qu'ils pensent que la productivité des femmes est en moyenne plus faible (absences plus fréquentes, résistance physique moindre...). De fait, beaucoup de femmes ont les mêmes aptitudes que des hommes, ne sont pas absentes plus souvent... mais elles seront payées moins à cause de cette discrimination. L'employeur qui n'a pas d'autre information sur ces nouveaux employés que le sexe va verser un salaire inférieur à cause d'un écart de productivité moyenne dû à une minorité de femmes. Cette conduite augmente le nombre des salaires les plus faibles et par suite l'inégalité des gains.

II. — L'inégalité des revenus d'entreprise

Dans la plupart des cas, que l'on considère l'ensemble des entreprises ou des sous-ensembles (secteur agricole, secteur non agricole ou secteur primaire, secondaire et tertiaire) la dispersion de ces revenus est plus grande que celle des salaires. Ceci tient à la conjonction de deux sources d'inégalité : — celle qui explique les écarts de salaires, en effet le revenu rémunère, pour une part, le travail du chef d'entreprise. Or celui-ci, comme un

salarié, a fait des études courtes ou longues, a plus ou moins d'aptitudes, a une activité plus ou moins pénible... ;

- celle propre aux revenus du capital qui est l'autre composante de ce revenu mixte. Or la concentration pour cette catégorie de revenus est toujours très supérieure à celle des salaires (habituellement le coefficient de Gini pour la distribution des revenus de la propriété est le double, sinon plus, de celui pour la distribution des salaires).

Ces deux facteurs ont de plus un effet cumulatif : le chef d'entreprise qui a commencé sans capital mais avec des aptitudes et des qualifications exceptionnelles va investir dans son entreprise une partie d'un revenu imputable uniquement à son travail, il en retirera ensuite un revenu du capital qu'il réinvestira ; engagé dans ce processus il peut parvenir rapidement à un niveau de revenu très élevé qui provient, pour l'essentiel, des capitaux investis. L'autre cas où un tel niveau de revenu est atteint résulte de l'héritage : ayant reçu un capital important, le chef d'entreprise a su le conserver, ou même le faire fructifier grâce à ses aptitudes. En Grande-Bretagne vers 1960, environ les deux tiers des fortunes importantes (plus de 10 millions de francs de 1984) correspondent pour une part plus ou moins élevée à des héritages, les autres ayant été accumulés par des *self-made men*. Aux Etats-Unis, c'est seulement la moitié, voire le tiers, de ces fortunes qui résulteraient de l'héritage.

D'ailleurs, dès qu'un chef d'entreprise a accumulé une certaine fortune, la distinction entre revenus de l'entreprise et revenus de la propriété est artificielle : il gère l'ensemble de son patrimoine, actifs

de l'entreprise et placement en dehors comme un tout en fonction des mêmes objectifs de rentabilité, sécurité... Si l'entreprise est en société, il peut d'autre part répartir les parts ou les actions au sein de sa famille pour des raisons fiscales. Dans ce cas il devient impossible d'imputer les revenus de l'entreprise à un individu, ceux de la propriété à une famille. Ce partage a en revanche un sens pour une petite entreprise dont les bénéficiaires sont principalement un revenu du travail, et constituent habituellement une source distincte de revenus au sein du ménage à côté d'autres ressources : salaire du conjoint, intérêts d'obligations achetées par ce ménage...

La concentration des revenus d'entreprise peut être renforcée lorsque des chefs d'entreprises bénéficient de monopoles ou d'oligopoles. Même en situation de concurrence, l'innovation qui procure à juste titre une rente temporaire peut entraîner le même effet. D'autre part, un commerçant peut bénéficier d'un monopole dans une ville, les chefs d'entreprises d'une branche peuvent s'entendre pour tenir les prix et se partager les marchés, toutes entorses à la concurrence qui existent même si les Etats tentent de faire respecter les règles du marché. Ces pratiques s'observent aussi pour les professions libérales : aux Etats-Unis l'Association des Médecins a imposé un *numerus clausus* pour limiter l'offre de médecins et leur garantir, en quelque sorte, un sur-revenu.

Enfin les aléas jouent un rôle dans les écarts de revenus, pour les salaires et plus encore pour les revenus d'entreprise. Deux salariés ayant les mêmes aptitudes, la même formation... peuvent recevoir des salaires annuels qui varient de 1 à 3 si l'un a été malade, ou touché par le chômage... tandis que

l'autre travaille dans une entreprise prospère qui lui a versé en fin d'année une prime représentant plusieurs mois de salaire. Ainsi la maladie, le chômage, les changements d'employeur, la conjoncture de la branche, la gestion de l'entreprise... introduisent inévitablement des aléas qui se compensent en partie (4) sur l'ensemble de la vie active. Les revenus d'entreprise sont encore plus sensibles à ces hasards : c'est une évidence pour les agriculteurs dont le revenu net peut être négatif si la récolte est en partie perdue à cause du gel ou de la grêle. La concurrence nationale ou étrangère, les erreurs de gestion, les changements de la demande, le progrès technique... introduisent également des aléas dans les autres activités. En l'occurrence, il ne s'agit pas comme pour les salariés d'une baisse de revenu, mais de revenus négatifs et de faillites, tandis que d'autres, pour diverses raisons (innovation, conquête d'un marché...), feront des bénéfices exceptionnels. La part du hasard dans le succès est attestée par cette observation : très rares sont ceux, parmi les entrepreneurs ayant le mieux réussi, qui ont fait fortune deux fois (soit par deux bonds successifs dans la hiérarchie des fortunes, soit en ayant reconstitué un patrimoine perdu par confiscation).

(4) Ceci explique, pour une part, la baisse de l'inégalité lorsqu'on passe des revenus annuels aux revenus reçus sur l'ensemble de la vie active.

CHAPITRE IV

LES DISPARITÉS DE NIVEAU DE VIE EN ÉCONOMIE DÉVELOPPÉE

Les données de l'inégalité des revenus par actif que nous avons présentées dans le chapitre II ne livrent qu'une information limitée sur l'inégalité en termes de niveau de vie. Par exemple, si l'on sait qu'un actif sur deux reçoit moins de 5 000 F par mois en 1983, il est impossible, comme nous allons le montrer, d'en conclure qu'un actif sur deux vit dans un ménage qui dispose de moins de 2 000 F par individu pour vivre, parce qu'il y a 4 actifs pour 10 habitants en France (1). En réalité, parmi les actifs qui reçoivent moins de 5 000 F, un nombre appréciable vit dans des foyers où le revenu par individu dépasse 2 000 F, et c'est l'inverse pour ceux dont le revenu dépasse 5 000 F.

Il est facile de montrer qu'avec le même gain un actif peut avoir un niveau de vie très différent selon les cas. En effet, ce niveau de vie correspond, approximativement, au revenu moyen disponible par individu dans le foyer auquel cet actif appartient. Or ce revenu moyen ne dépend pas seulement des gains des membres actifs du foyer, mais aussi de la structure du ménage et des transferts publics.

(1) En se référant au nombre d'individus et d'actifs en France.

Si un actif gagne 5 000 F par mois, il peut vivre seul (2) ou avec un conjoint qui reçoit 7 000 F (et sans enfant) ou avoir à charge une femme et deux enfants. Ainsi, selon les cas, le revenu par individu avant impôts et prestations varie de 5 000 F à 6 000 F ou 1 250 F. De plus, l'Etat prélève des impôts et assure des prestations qui dépendent du revenu et de la composition du foyer. Si le premier foyer (un célibataire) paye 20 % d'impôt sur son revenu, le second 25 % et le troisième rien, mais bénéficie de 1 600 F d'allocations familiales par mois, les revenus disponibles par individu deviennent 4 000 F, 4 500 F et 1 650 F. Ces exemples montrent que les structures familiales et les interventions publiques peuvent modifier très largement la hiérarchie des revenus, lorsque l'on passe du revenu par actif au revenu par individu.

I. — Distribution et structure des ménages

Une étude menée en France sur les salariés a comparé la distribution des salaires et celle des revenus disponibles par unité de consommation pour le ménage auquel appartient le salarié (3). Tous les revenus primaires ont été pris en compte ; ceux-ci sont en fait des salaires pour l'essentiel puisque le salaire principal représente 53 % de ces revenus, les autres salaires 37 % et les revenus non salariaux 10 %. On en a déduit l'impôt direct et ajouté les prestations familiales pour obtenir un revenu disponible. Les deux enseignements de cette étude sont la réduction de l'inégalité lorsqu'on

(2) Les célibataires vivant seuls sont comptés comme des foyers.

(3) On a classé deux fois les mêmes salariés, selon le montant de leur salaire personnel et selon leur revenu disponible par unité de consommation au sein de leur ménage.

passé du revenu primaire au revenu disponible et des changements importants dans la hiérarchie des revenus. Ainsi les rapports $\text{Lim } D_1 / \text{Lim } D_5$ et $\text{Lim } D_9 / \text{Lim } D_5$ sont respectivement 0,43 et 2,09 pour le salaire mais 0,55 et 1,86 pour le revenu disponible. D'autre part, si l'on classe les salariés par décile selon leur salaire puis selon le revenu disponible par unité de consommation (ou niveau de vie), on constate que 42 % des salariés conservent approximativement le même classement (ils sont soit dans le même décile, soit dans ceux immédiatement supérieur ou inférieur). Les autres progressent ou régressent plus ou moins largement. Ainsi, parmi les salariés du 1^{er} décile en termes de salaires, 12 % se classent dans le 5^e quintile selon le niveau de vie, où l'on trouve 18 % des salariés du 2^e décile. A l'inverse 17 % des salariés classés dans le 9^e décile se situent dans le 1^{er} quintile si l'on se réfère au niveau de vie. Dans l'ensemble, à salaire égal (soit pour les individus classés dans le même décile de la distribution des salaires), on observe des écarts de niveau de vie de 1 à 3, même une fois éliminés les cas extrêmes, soit les 10 % les plus favorisés et les 10 % les moins favorisés en termes de niveau de vie.

C'est la taille de la famille et la présence éventuelle d'autres ressources, notamment un second salaire, qui expliquent cette grande dispersion des niveaux de vie au sein de chaque niveau de salaire individuel. Par exemple, en termes de revenu disponible tous les cadres supérieurs célibataires figurent dans le 10^e décile mais parmi les cadres supérieurs ayant au moins un enfant et dont la femme ne travaille pas, un nombre appréciable ont une situation intermédiaire (quintiles 3 et 4). De même les ouvriers qualifiés célibataires se classent

dans les déciles 5 à 9, tandis qu'ils sont tous dans les 4 premiers déciles lorsque le foyer atteint 3 personnes avec un seul salaire. Ces résultats montrent que, même si la fiscalité et les prestations familiales en atténuent les effets (le célibataire paye beaucoup plus d'impôts et ne reçoit pas d'allocations familiales), la composition de la famille (nombre d'individus, présence ou non d'autres actifs) joue un rôle déterminant. En termes de niveau de vie, le couple sans enfant dont les deux membres travaillent conserve le même rang qu'un célibataire, en revanche s'il y a soit un enfant (ou plus), soit un seul actif dans le couple, il y a régression et lorsque ces deux facteurs se conjuguent, le niveau de vie d'un salarié tombe à la moitié, ou moins, de celui qu'il aurait dans le cas le plus favorable (ce qui correspond dans la hiérarchie à un saut de 3, 4 ou 5 déciles). Cette analyse montre que le niveau de vie d'un salarié dépend pour l'essentiel de deux facteurs : le revenu primaire et le nombre de personnes à charge qui est une variable souvent aussi importante que la précédente.

Cette dispersion des niveaux de vie pour le même salaire individuel rend relativement peu efficace une lutte contre la pauvreté par le relèvement des bas salaires (notamment par une augmentation du SMIC). Selon les structures familiales, ce relèvement va bénéficier soit à des ménages pauvres, soit à d'autres qui se classent nettement au-dessus du seuil de pauvreté. Ainsi, d'après une enquête en 1977 sur les bas salaires en France, selon qu'il existe un actif, ou deux, ou trois dans le ménage, le revenu total du ménage varie beaucoup, malgré l'existence dans chaque cas d'un bas salaire. Lorsque le seul actif est précisément un « bas salarié », le revenu total est inférieur à 45 000 F par an dans 83 %

des ménages, s'il y a deux actifs ce pourcentage passe à 45 % et s'il y a trois actifs il tombe à 21 %. De fait, beaucoup de bas salaires vont à des jeunes qui vivent chez leurs parents et ont un niveau de vie lié à celui de la famille. Une autre étude sur la même enquête où l'on a exclu les célibataires et les jeunes vivant chez leurs parents montre qu'il subsiste de grands écarts de niveau de vie selon la situation familiale. Si le bas salaire est perçu par un homme dont la conjointe n'a pas d'activité professionnelle, leur niveau de vie est très bas, soit pour 80 % des cas moins de 14 000 F en 1977 par an par unité de consommation, mais si ce salaire est reçu par une femme dont le conjoint a une activité, il en va autrement : le revenu par unité de consommation dépasse 20 700 F pour 77 % des ménages et 29 000 F pour 42 %. Comme on le voit, l'effet d'un relèvement des bas salaires, mesure qui toucherait d'abord les femmes puisque leur gain moyen est inférieur de 14 % à celui des hommes (parmi les titulaires de bas salaires), bénéficierait principalement à des ménages qui sont relativement moins défavorisés. En l'occurrence une aide directe en fonction de la situation familiale (par exemple aux familles avec enfants et un seul actif, notamment à celles où la femme est chef de famille) paraît plus appropriée pour relever le niveau de vie de ceux qui en ont le plus besoin.

Dans les pays développés, on observe habituellement une distribution des revenus par individu moins concentrée que celle par ménage et une distribution par ménage aussi concentrée que celle par actif. Le premier phénomène tient à la taille des ménages en fonction de leur revenu ; à mesure que celui-ci augmente la taille s'élève : le nombre moyen de personnes passe de 1,7 (1^{er} décile) à 3,7 (10^e dé-

TABLEAU I. — Distribution des revenus
avant impôt par ménage (a) et par individu (b)

	Déciles										Coeffi- cient de Gini	Indi- cateur de Theil
	D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅	D ₆	D ₇	D ₈	D ₉	D ₁₀		
Australie (a)	2,1	4,5	6,2	7,3	8,3	9,5	10,9	12,5	15,1	23,6	0,311	0,164
(b)	3,5	4,8	5,5	6,5	7,8	8,8	10,0	12,0	15,4	25,7	0,318	0,166
Canada (a)	1,2	3,1	4,6	6,3	7,9	9,4	11,1	13,1	16,2	27,1	0,383	0,244
(b)	2,2	4,0	5,2	6,2	7,4	8,7	10,2	12,5	15,8	27,8	0,363	0,217
Etats-Unis (a)	1,2	2,6	4,2	5,8	7,5	9,3	11,1	13,4	16,4	28,5	0,406	0,272
(b)	1,8	3,7	5,0	6,3	7,5	8,6	10,1	12,5	15,8	28,7	0,377	0,236
Norvège (a)	1,7	3,2	4,9	6,7	8,2	9,8	11,3	13,3	16,4	24,5	0,355	0,206
(b)	3,5	4,7	5,6	6,6	7,7	9,2	11,0	12,7	15,5	23,5	0,305	0,152
Royaume-Uni (a)	2,1	3,3	5,1	6,9	8,3	9,8	11,2	13,0	15,6	24,7	0,343	0,193
(b)	3,5	4,8	5,9	6,6	7,5	8,9	10,4	12,6	16,0	23,8	0,307	0,154

cile) au Royaume-Uni et de 1,3 à 3,2 en Suède. Pour un échantillon de 8 pays (Allemagne, Australie, Canada, Espagne, Etats-Unis, Norvège, Royaume-Uni et Suède), les foyers d'une seule personne représentent 70 % des ménages du 1^{er} décile, 50 % de ceux du 2^e décile, mais 2 % de ceux du 5^e quintile. A l'inverse des foyers de 5 personnes ou plus représentent 30 % de ceux du 5^e quintile au lieu de 5 % pour le 1^{er} quintile. On trouve notamment dans le 1^{er} quintile beaucoup de personnes âgées (seules ou en couple) qui disposent de faibles revenus. Cette relation entre la taille et le revenu des ménages explique une distribution moins inégale pour les individus. Ainsi en France le rapport entre les revenus (après impôt) des centiles 75 et 25 est de 2,2 pour les revenus individuels alors qu'il atteint 2,6 pour ceux des ménages. Le tableau I donne les distributions des revenus par ménage et par individu, avant impôt, pour 5 pays. Dans tous les pays, la part des premiers déciles augmente lorsqu'on passe des ménages aux individus, mais pour les déciles supérieurs la tendance est moins nette (trois cas de baisse mais deux de hausse). Si l'on estime le rapport D_8/D_3 , qui est en principe très proche de celui entre les centiles 75 et 25, on obtient, en moyenne, 2,30 pour les individus et 2,66 pour les ménages, soit la même différence entre les deux distributions qu'en France (4). En ce qui concerne les plus pauvres, ces changements ne sont pas négligeables : la part du 1^{er} quintile passe en moyenne de 4,8 % à 7,3 %, ce gain de 2,5 points signifie que, par rapport à la moyenne nationale, le revenu individuel est supérieur de

(4) Chaque rapport étant légèrement supérieur parce qu'il s'agit des revenus avant et non après impôt.

moitié à celui des ménages (soit 36 % de la moyenne nationale au lieu de 24 %).

La distribution des revenus par ménage est elle-même aussi concentrée que celle par actif. Ainsi, en France, le coefficient de Gini pour les ménages en 1973 atteint .43 et l'indicateur de Theil .34, chiffres quasiment analogues à ceux de la distribution des revenus par actif en 1975. Ceci semble s'expliquer par l'absence de relation entre le taux d'activité et le revenu : à même taille, les ménages riches ne comprennent pas moins d'actifs que les ménages pauvres comme c'est le cas dans les pays du Tiers Monde où la distribution des revenus par ménage est moins concentrée que celle par actif.

II. — La redistribution des revenus

La distribution des revenus par ménage ou par individu indiquée tableau 1 ne correspond pas aux inégalités réelles parce qu'elle ne tient pas compte des transferts reçus et des impôts. Il y a un siècle, l'effet de ces interventions publiques était négligeable dans les pays d'Europe occidentale ou d'Amérique du Nord et il en va de même aujourd'hui dans plusieurs pays du Tiers Monde. Dans ce cas la distribution des revenus primaires reflète les inégalités réelles ; en revanche, si l'Etat a mis en œuvre une redistribution importante, il faut considérer la distribution des revenus disponibles pour connaître les inégalités réelles de niveau de vie. Plusieurs études prennent en compte certains impôts ou transferts, tout en négligeant les autres. Une telle approche ne permet pas de dresser un bilan, en effet l'impôt direct peut diminuer l'inégalité, tandis que des impôts indirects importants qu'on n'a pas pris en compte ont dans certains

pays l'effet opposé. Il faut donc étudier *l'ensemble* des impôts et des dépenses publiques pour estimer l'effet final des interventions de l'Etat sur l'inégalité.

Nous allons donc présenter successivement les moyens d'une politique redistributive et ses conséquences sur les inégalités. On mesure l'effet d'un impôt ou d'un transfert sur la distribution ainsi :

$$G - G' = \frac{e}{1 - e} P \quad \text{pour un impôt}$$

$$G - G' = \frac{e}{1 + e} P \quad \text{pour un transfert}$$

G étant le coefficient de Gini avant redistribution, G' après redistribution et e le rapport montant total d'un impôt ou d'un transfert/revenu primaire total des ménages. Si l'on classe les ménages par décile en fonction de leur revenu primaire (en abscisse sur la fig. 4) et si l'on porte en ordonnée les pourcentages cumulés de l'impôt payé par ces ménages — ou du transfert reçu par ces ménages — on peut calculer un taux de concentration c , dont on déduit la progressivité P de cet impôt ou de ce transfert, sachant que $P = c - G$. Ainsi sur la

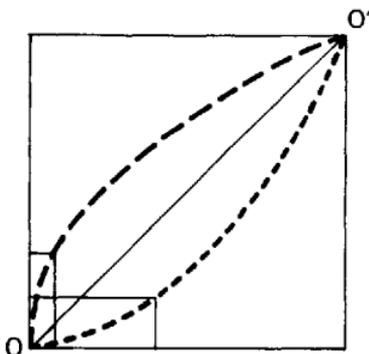


Fig. 4. — Distribution des transferts entre les ménages

figure 4, on note que les 4 premiers déciles paient 20 % de tel impôt, ou que le premier décile reçoit 30 % d'un transfert, par exemple l'aide au logement. A la différence d'une courbe de Lorenz, on constate que la courbe peut s'inscrire au-dessus de la diagonale (5), ce qui s'explique aisément : les ménages sont classés le long de l'abscisse en fonction de leur revenu tandis qu'on note en ordonnée les parts d'un transfert qu'ils reçoivent. Si la courbe est au-dessus de OO' la valeur c est négative, mais positive si la courbe s'inscrit en dessous.

Une étude comparative des impôts et des dépenses publiques dans quatre pays : Canada, Etats-Unis, France et Royaume-Uni, montre de nombreuses constantes. Dans tous les pays les impôts indirects ont un caractère régressif : la valeur de $(c - G)$ est négative, $-0,12$ environ, parce que les ménages pauvres en payent une fraction supérieure à leur part dans les revenus (ce qui entraîne $c < G$). En effet, ces impôts représentent approximativement un pourcentage constant des consommations, or la distribution des dépenses de consommation est toujours moins inégale que celle des revenus. Par suite, l'effet de ces impôts est légèrement inégalitaire (6). $G - G' = 0,2$ (7) $(-0,12) = 0,02$. A l'inverse, l'impôt direct est toujours progressif et diminue sensiblement l'inégalité. Dans les pays

(5) c correspond comme G au rapport entre la superficie comprise entre la courbe et la diagonale et la moitié du carré.

(6) Cette remarque est fondée sur l'incidence observée d'un ensemble d'impôts indirects (TVA, droits sur les tabacs, alcools, taux sur l'essence, droits de douane...) qui ont chacun des effets différents. Il ne faut donc pas en conclure que l'effet de tout impôt indirect est nécessairement inégalitaire. Par exemple, si l'on module la TVA d'un taux très faible pour les biens de première nécessité à 30 ou 40 % pour les biens et services de luxe, l'incidence de cet impôt sera égalitaire.

(7) Si ces impôts représentent 17 % du revenu primaire des ménages $\left(\frac{0,17}{1 - 0,17} \approx 0,2 \right)$.

où la fiscalité directe joue un rôle important, la valeur de $(c - G)$ est environ $+ 0,10$, en France la progressivité était beaucoup plus élevée en 1973 ($+ 0,32$) parce que l'impôt direct, qui représentait au total une faible part du revenu des ménages, ne touchait pratiquement que les 20 % les plus riches, alors qu'il avait une assise beaucoup plus large dans les autres pays. Au total, l'impact de la fiscalité directe était donc le même dans les quatre pays, soit $- 0,025$ à $- 0,030$ (8). Comme on peut le voir, il y a, approximativement, compensation entre l'impact égalitaire des impôts directs et l'effet opposé des impôts indirects (9).

Parmi les dépenses publiques, celles en faveur de l'économie ont habituellement une incidence neutre car elles bénéficient en moyenne aux ménages en proportion de leurs revenus, sauf exception comme pour les aides à l'agriculture en France. Ces aides relèvent significativement le revenu moyen des agriculteurs et par suite diminuent l'inégalité parce que la majorité des agriculteurs se classent dans les premiers déciles de la distribution des revenus. Les dépenses d'éducation ont une incidence très différente selon le degré d'enseignement. Celles pour le supérieur sont régressives (10) [$(c - G) + 0,15$], mais l'impact est négligeable, car elles représentent un très faible pourcentage du revenu primaire des ménages. En revanche, les dé-

(8) Le produit $\frac{e}{1-e}(c - G)$ est presque constant parce que la valeur élevée de $(c - G)$ en France est compensée par un rapport $\frac{e}{1-e}$ nettement inférieur.

(9) Ceci est d'autant plus vrai qu'en général les impôts locaux, qu'on n'a pas pris en compte ici, ont souvent une incidence légèrement inégalitaire.

(10) Parce que les étudiants issus du 5^e quintile représentent une proportion plus élevée des étudiants que la part de ce quintile dans la distribution des revenus.

penses pour le secondaire et surtout celles pour le primaire ont un effet redistributif significatif parce qu'elles sont progressives [(c — G) compris entre — 0,25 et — 0,35] (11) et atteignent un pourcentage significatif du revenu primaire.

Mais ce sont les dépenses de caractère social (santé, prestations familiales, pensions, allocations chômage, aide au logement...) qui jouent un rôle déterminant en matière de redistribution parce qu'elles réunissent les deux conditions requises :

un montant élevé (par suite $\frac{e}{1+e}$ dépasse 0,2)

est une forte progressivité. Un tel effet redistributif est conforme à l'objet de ces dépenses, qui est précisément de réduire sensiblement l'inégalité des revenus en satisfaisant gratuitement des besoins fondamentaux et en venant au secours des plus démunis. Selon les dépenses, la progressivité (c — G) varie de — 0,2 à — 0,9, avec des chiffres compris souvent entre — 0,4 et — 0,9, ce qui correspond à une valeur négative de c (la courbe s'inscrit au-dessus de OO'), les premiers déciles recevant un pourcentage plus élevé que leur part dans la population. Ainsi, aux Etats-Unis, on note — 0,9 pour les dépenses d'assistance (la valeur de c est donc — 0,5). De même au Royaume-Uni pour l'aide au logement (c — G) = — 0,62, tandis que pour les pensions la progressivité atteint — 0,92. Par suite, les dépenses sociales contribuent pour 75 à 90 % de l'effet redistributif, le solde étant imputable, pour l'essentiel, aux dépenses d'enseignement primaire et secondaire. Au total les dépenses pu-

(11) En principe, pour l'enseignement obligatoire, la valeur c devrait être nulle et (c — G) serait égal à — G. Mais, en réalité, les ménages du 1^{er} quintile en bénéficient moins que les autres vu le nombre élevé de personnes âgées, de célibataires parmi ces ménages.

bliques diminuent dans une mesure importante le coefficient de Gini, soit — 0,120 au Royaume-Uni et — 0,070 à — 0,080 au Canada, aux Etats-Unis et en France. Comme les impôts ont une incidence neutre ou légèrement régressive, l'effet redistributif pour l'ensemble des dépenses et impôts varie entre — 0,050 et — 0,100. Le coefficient de Gini pour la distribution des revenus primaires par ménage étant en moyenne de 0,400 pour ces pays, cette baisse représente un septième à un quart du coefficient de Gini ; dès lors qu'elle atteint cette ampleur, il est impossible d'apprécier les inégalités de niveau de vie en se référant à la distribution des revenus avant les interventions de l'Etat, comme on le fait tableau I.

III. — Les inégalités de niveau de vie entre les individus

Seules les données, qui tiennent compte des structures familiales (distribution *par individu*) et de la redistribution par l'Etat (distribution des revenus *après* impôts et dépenses publiques) correspondent aux inégalités réelles de niveau de vie. Le tableau II donne, aux fins d'une comparaison avec les pays de l'Est, les distributions des revenus *disponibles* en Allemagne, au Canada, aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en Suède. Il s'agit de revenus après impôts directs et transferts monétaires : se trouvent donc exclus les impôts indirects et les services gratuits (éducation ou santé par exemple). Mais le solde de ces transferts en nature et des impôts indirects est pratiquement neutre. On peut donc considérer que ces chiffres correspondent aux distributions de revenus *totaux* (compte tenu de tous les impôts et de tous les transferts, en espèces

ou en nature), traduisent les inégalités de niveau de vie entre les individus. Il est clair d'après ces données que l'inégalité est soit faible, soit modérée selon les pays. Le Royaume-Uni et la Suède sont des pays égalitaires, avec un coefficient de Gini égal à 0,25 et un indicateur de Theil inférieur à 0,10 qui traduit une dispersion faible en faveur des hauts revenus. Le niveau de vie des plus pauvres (1^{er} décile ou 1^{er} quintile) atteint la moitié de celui de la moyenne nationale, celui des plus favorisés (10^e décile) le double, et pour le reste de la population les écarts sont très réduits puisqu'ils vont au maximum de 1 à 2. Une telle situation résulte des structures familiales (inégalité par individu inférieure à celle par famille) et surtout d'une redistribution importante. Dans les autres pays (Allemagne, Canada et Etats-Unis), l'inégalité n'a pas été réduite aussi largement par l'Etat : de plus, la diversité d'origine ethnique, la dimension du pays favorisent une distribution des revenus primaires plus inégale aux Etats-Unis. Le sort des pauvres est plus défavorable : le revenu du 1^{er} décile se situe seulement au quart de la moyenne nationale ; l'avantage relatif des riches est moins manifeste puisque la part du 10^e décile atteint 24 % au lieu de 20 % au Royaume-Uni et en Suède ; ceci porte cependant l'écart de revenu entre 1^{er} et 10^e décile à 1-9 au lieu de 1-4,5 en Suède et au Royaume-Uni.

La France se situait en 1975 dans le second groupe d'après les chiffres du Deuxième Rapport sur les Revenus des Français du CERC. Contrairement à des affirmations qui étaient scientifiquement peu fondées, la situation de la France en 1975 n'avait rien d'exceptionnel, mais était représentative de celle observée dans plusieurs autres pays : Allemagne, Canada, Etats-Unis, ainsi qu'Espagne

et Italie. Nous ne disposons pas encore d'estimations pour la France en 1984, mais il est très probable que ce pays est plus proche désormais du premier groupe où figuraient vers 1970 le Royaume-Uni et les pays scandinaves. En effet, depuis 1975, les écarts de revenu entre catégories socioprofessionnelles ont nettement diminué, d'autre part la redistribution a progressé en raison notamment de l'alourdissement de la fiscalité directe. Ainsi, de 1972 à 1982, le salaire réel des ouvriers et des employés a augmenté de 23 %, celui des cadres de 7 %. De 1981 à 1984, l'impôt sur le revenu passe pour un cadre supérieur dont le salaire réel est constant de 14,5 % à 17,5 % du revenu. Il en résulte un écart de revenu disponible très inférieur à l'écart de salaire entre un cadre supérieur et un ouvrier spécialisé. A même situation familiale (un couple et deux enfants) l'écart de revenu disponible (après impôt direct et allocations familiales, de logement) est en 1983 de 1 à 2,3 alors qu'en termes de salaire il atteint 1 à 3,5.

L'inégalité des revenus disponibles observée actuellement dans les pays développés est très inférieure à celle d'il y a un siècle (cf. chap. IV, p. 68) parce que deux phénomènes se sont conjugués : la réduction des écarts de revenu entre actifs (cf. chap. II) et l'apparition puis le développement d'une politique redistributive. Jusqu'à la première guerre, la fiscalité directe était négligeable dans la plupart des pays, tandis que les transferts monétaires (secours, allocations...) représentaient un pourcentage insignifiant du revenu primaire et ne pouvaient donc avoir d'effet redistributif, quelle que fût leur progressivité. On peut donc considérer que la distribution des revenus disponibles n'était pas différente, il y a un siècle, de celle des revenus pri-

maires. Une comparaison entre les parts des quantiles en 1880 et 1970 montre la forte baisse de l'inégalité en termes de revenus disponibles. Ainsi la part du 10^e décile atteignait en moyenne 41 % en Allemagne, aux Etats-Unis, en France et au Royaume-Uni contre 23 % en 1970, tandis que celle des pauvres (quintiles 1 et 2) est passée de 16 % à 21 %. Mais ce sont les groupes intermédiaires (quintiles 3 et 4) qui ont le plus bénéficié de cette évolution puisque leur part s'est élevée de 30 % à 41 % (12). L'indicateur de Theil, sensible aux hauts revenus, a connu une baisse très importante : il est tombé de .40 en 1880 à .15 en moyenne actuellement, tandis que le coefficient de Gini est passé de .44 à .30 environ. Ces chiffres montrent que l'inégalité des revenus disponibles dans les pays développés était comparable il y a un siècle à celle observée actuellement dans de nombreux pays du Tiers Monde (cf. tableau III), voire nettement plus élevée que dans certains comme Sri Lanka, la Corée ou Taïwan.

Cette forte baisse de l'inégalité observée dans les pays développés a eu des effets positifs sur les relations sociales et pouvait être justifiée par des arguments économiques. En effet, de trop grands écarts de niveau de vie compromettent l'équilibre social comme en témoignent les tensions et les conflits dans de nombreux pays du Tiers Monde très inégalitaires, qui rappellent des phénomènes semblables en Europe occidentale au XIX^e siècle. La cohésion et l'unité d'une société supposent un sentiment de

(12) Ce phénomène ne résulte pas seulement des changements dans la répartition des revenus entre actifs, mais aussi dans certains cas de la redistribution. En effet, si celle-ci en principe diminue la part du 5^e quintile au profit des moins favorisés (quintiles 1 et 2), en fait, on constate que la redistribution bénéficie parfois autant aux groupes intermédiaires qu'aux pauvres.

solidarité et une redistribution en faveur des plus défavorisés. Cette politique est d'ailleurs justifiée par le principe selon lequel l'utilité marginale d'un revenu diminue lorsque ce revenu augmente. Il semble, en effet, évident que tout transfert d'une personne riche à une personne pauvre va accroître la somme des satisfactions, puisque ce transfert permet de satisfaire des besoins essentiels au détriment de besoins secondaires.

Mais il existe des limites à la réduction des inégalités par l'Etat. Ainsi en France l'augmentation de la fiscalité directe dans les années 70 et l'accélération de cette tendance depuis 1981 ont provoqué des réactions de contestation dans l'opinion. Un tel phénomène n'est pas surprenant, car il s'est produit dans tous les pays égalitaires du groupe 1 où la redistribution est très développée et même dans un pays comme les Etats-Unis où elle est plus modérée. De fait, il existe des limites à l'augmentation de la pression fiscale à divers niveaux : politique, social, économique... D'abord si l'on souhaite porter les recettes de l'impôt direct à un niveau élevé (soit maximiser la valeur de e), on doit nécessairement aggraver la charge fiscale sur les revenus moyens, ce qui provoque un mécontentement plus large dans le pays puisque les foyers à revenus moyens sont touchés comme ceux à hauts revenus. D'autre part, au-delà d'un certain seuil, les contribuables vont réagir par divers moyens : évasion et fraude fiscale, baisse du taux d'épargne, réduction du temps de travail et recherche d'un emploi à l'étranger. Ainsi d'après une enquête menée en 1969 en Grande-Bretagne auprès des membres des professions libérales une nette majorité préférerait réduire son activité si les taux d'imposition augmentaient. Mais c'est la Suède qui

offre les meilleurs exemples parce que c'est le pays où depuis une vingtaine d'années les taux marginaux de prélèvement atteignent leur maximum. Une telle politique a modifié les comportements : l'échange de service devient de plus en plus fréquent au sein de clubs (par exemple, un peintre paye son dentiste en lui faisant des travaux de peinture, le dentiste paye son garagiste en le soignant... certains artisans, des employés de maison refusent d'accomplir un travail si celui-ci n'est pas rémunéré en liquide afin de ne pas le déclarer au fisc ; les avantages en nature remplacent les accroissements de salaire (il est évident qu'un voyage offert par l'entreprise au prix de 5 000 F est plus avantageux pour l'entreprise et le salarié qu'une augmentation de 8 000 F qui procure un revenu net de 2 400 F) ; enfin, les postes dans les filiales à l'étranger sont de plus en plus recherchés. Par suite une part croissante de la production n'est plus comptabilisée, une telle évolution ne paraît pas efficace car ces pratiques de troc ne correspondent pas nécessairement à la meilleure allocation des facteurs productifs. De plus, pour lutter contre la fraude ou l'évasion fiscale, l'État a été obligé de développer de tels moyens de surveillance, voire d'inquisition, que le respect même des libertés reconnues dans tous les pays occidentaux se trouve parfois compromis.

Enfin cette politique a réduit fortement l'épargne privée et entravé la création d'entreprises. Ceci peut freiner le développement économique car les petites ou moyennes entreprises privées sont efficaces en raison de leurs capacités d'innovation, de la qualité de leur gestion dans de nombreux secteurs : artisanat, industries légères, services, commerce de détail...

Le cas de la Suède montre qu'il peut exister un conflit entre les deux objectifs : croissance économique et réduction des inégalités. L'inégalité des revenus stimule de plusieurs manières la croissance. D'abord elle motive (13) le salarié qui consent des efforts exceptionnels au service de son entreprise (travail pendant le week-end, voyages fréquents à l'étranger...). Or une entreprise a besoin dans certains cas : mise au point très rapide d'un nouveau produit, conquête de marchés extérieurs... de salariés qui acceptent de tels efforts. De même l'inégalité incite à investir, à innover en prenant des risques. Il n'y a aucune raison d'engager son patrimoine dans une opération risquée si l'Etat confisque les bénéfices en cas de succès, les pertes étant assumées par l'entrepreneur s'il échoue. Même s'il s'agit d'une épargne prêtée, et non investie, l'existence de revenus relativement élevés apparaît comme nécessaire pour la formation de l'épargne (14). Enfin la croissance suppose la diffusion de nouveaux biens et services, qui correspondent d'abord à des consommations de luxe, puis se répandent progressivement dans toute la population ; en l'occurrence les consommations des ménages riches favorisent l'innovation.

Le conflit entre croissance et égalité doit être résolu en se souciant des plus pauvres. Or ceux-ci n'ont pas nécessairement intérêt à la réduction la plus forte de l'inégalité, si celle-ci diminue la croissance. Il est clair par exemple que, si le taux de croissance passe de 6 % à 3 % tandis que la part

(13) Comme le salarié raisonne en termes de revenu net, il est difficile de le stimuler par une prime dont il devra reverser les trois quarts à l'Etat.

(14) A moins d'admettre que l'épargne soit contrôlée totalement par l'Etat, ce qui lui permet de contrôler l'ensemble de l'économie.

des quintiles 1 et 2 s'élève de 20 % à 26 %, le niveau de vie de ces ménages sera dans 20 ans très inférieur à celui qu'ils auraient atteint dans l'hypothèse d'une croissance rapide mais inégalitaire. Aussi longtemps que l'on peut développer la redistribution sans diminuer la croissance, on doit le faire dans l'intérêt des plus défavorisés et pour favoriser l'unité du pays, mais, dès lors qu'une contradiction apparaît, il faut mesurer avec soin le coût économique des réactions à une forte pression fiscale, car ces réactions montrent que la cohésion d'une société peut être aussi bien compromise par une redistribution exagérée que par une redistribution insuffisante.

CHAPITRE V

INÉGALITÉS APPARENTES DE REVENU ET INÉGALITÉS RÉELLES DE NIVEAU DE VIE EN ÉCONOMIE SOCIALISTE

Les inégalités dans les pays socialistes industriels (URSS et Europe de l'Est) méritent une étude spécifique pour de nombreuses raisons : sur le plan des principes — ou de l'idéologie — une cause fondamentale d'inégalité dans les pays capitalistes est censée avoir disparu grâce à la collectivisation des moyens de production qui supprime les revenus du capital, et sur le plan économique, la distribution primaire des revenus est supposée « correcte » puisque les rémunérations du travail sont fixées par l'État et non par le marché ; dans ces conditions, une redistribution importante par la fiscalité, à l'image de celle mise en œuvre dans les pays capitalistes développés, n'est pas nécessaire. Enfin, ces pays se distinguent des pays occidentaux par le rôle du *statut politique* dans la détermination des revenus. À côté des critères habituels (qualification, pénibilité...) qui influencent l'inégalité des salaires, l'appartenance à la classe politique dirigeante, la *Nomenklatura*, qui constitue une élite

privilegiée, procure des avantages occultes assez nombreux et importants pour que l'inégalité réelle des niveaux de vie soit nettement supérieure à l'inégalité des revenus monétaires.

Le socialisme marxiste n'est en effet pas lié par des engagements égalitaires : Marx et Lénine ont sévèrement critiqué ceux qui prêchaient l'égalitarisme. Pour Marx ou les responsables actuels, l'égalité des pays socialistes n'est ni l'objectif du socialisme ni sa norme privilégiée. Le but est la transformation radicale des structures économiques qui aura pour conséquence la réduction des inégalités parce que leur principale cause en régime capitaliste, l'appropriation privée des revenus du capital, aura disparu. En effet, le socialisme marxiste ne se propose pas d'éliminer tous les écarts de revenu entre individus, mais seulement ceux entre deux groupes : possédants et non-possédants.

On peut montrer avec un indicateur décomposable comme le Theil, qu'on a pour une société comprenant deux groupes : les capitalistes (c), qui ne travaillent pas et reçoivent la totalité des revenus du capital, et les salariés (s) :

$$T = T_{c/s} + \beta_c T_c + (1 - \beta_c) T_s.$$

Grâce à la suppression de la propriété privée, T se réduit à T_s , soit à la moitié au plus de sa valeur initiale si l'on suppose que les revenus du capital dépassent le tiers des revenus, sont répartis inégalement, et que les capitalistes ne représentent que 2 ou 3 % de la population. Dès lors que le rapport $\frac{T_{c/s}}{T}$ est élevé, l'analyse marxiste est fondée : la collectivisation entraîne une forte baisse des inégalités. Dans cette optique, la seule inégalité qui

compte est celle entre capitalistes et salariés et l'abolition des classes par le socialisme signifie la disparition de cette forme d'inégalité, et seulement de celle-ci.

Un tel raisonnement pouvait dans une certaine mesure s'appliquer aux pays capitalistes il y a un siècle. En effet, dans ces pays, notamment en Grande-Bretagne et en France, les revenus de la propriété atteignaient le tiers des revenus et allaient, pour l'essentiel, à une petite minorité. En revanche, ce raisonnement est démenti par la comparaison des inégalités actuelles au sein des pays socialistes et des pays capitalistes (cf. tableau II) : celles-ci s'avèrent très proches malgré la suppression de la propriété privée par les régimes socialistes. Ce résultat tient à la conjonction de plusieurs facteurs :

- la part des revenus de la propriété dans les pays capitalistes a connu depuis la première guerre une chute brutale, du tiers à environ 10 % des revenus primaires, de plus une part élevée de ces revenus primaires est prélevée par une fiscalité directe progressive, qui n'existait pas au XIX^e siècle. Par suite, après impôt direct, le rapport $T_{c/s}/T$ est devenu faible, sinon négligeable comme dans les pays scandinaves ;
- la distribution de ces revenus de la propriété est moins concentrée (la baisse de T_c s'ajoute à celle de β_c) ;
- dans les pays socialistes, l'octroi d'avantages occultes importants à la Nomenklatura a entraîné des inégalités nettement supérieures à celles après impôt direct entre les salariés des pays capitalistes.

En ce qui concerne les inégalités de *revenus primaires entre actifs* (avantages de la Nomenklatura

exclus), la distribution des salaires constitue la référence essentielle, vu le caractère résiduel des autres revenus (à l'exception de certains pays, par exemple les revenus des agriculteurs privés en Pologne). A long terme et conformément à certains principes (égalité de traitement entre les hommes et les femmes, relèvement systématique des bas salaires...), les politiques poursuivies visent à la réduction des écarts de salaires. Mais, périodiquement, les gouvernements doivent mener des politiques contraires soit pour favoriser le développement de tel secteur, soit pour stimuler les personnes les plus qualifiées. Ainsi ces deux tendances se trouvent plus ou moins en conflit permanent, et, selon le moment, c'est l'une ou l'autre qui l'emporte.

En URSS, la tendance égalitaire a dominé dans les premières années de la Révolution puis la NEP a permis le développement de nouvelles inégalités de salaires dans le secteur privé avant que Staline mette en œuvre une politique systématiquement inégalitaire afin d'atteindre les objectifs très ambitieux des plans en incitant la main-d'œuvre à travailler dans les secteurs prioritaires. Cette politique s'expliquait aussi par la pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans une période d'industrialisation accélérée où la main-d'œuvre recrutée (ruraux, femmes) n'était pas qualifiée. Les écarts de salaires ont donc rapidement augmenté de 1928 à 1936 ; ils se stabilisent ensuite pendant une dizaine d'années et diminuent légèrement à partir de 1946 ; cette nouvelle tendance ne se confirme qu'après 1956. Ainsi, pendant plus de 20 ans, la politique inégalitaire a prévalu. La réduction des écarts n'est apparue que lorsque l'offre de main-d'œuvre qualifiée a pu croître avec le développement de l'enseignement, tandis que disparaissait l'excédent de main-d'œuvre

rurale. Par suite, c'est seulement dans les années 60 que les écarts de salaires ont retrouvé leur niveau de 1928.

Les pays d'Europe de l'Est ont connu des évolutions différentes. Le mouvement d'égalisation imposé en 1945-1948 a conduit à des écarts très inférieurs à ceux observés avant la guerre et à ceux en vigueur en URSS au même moment. D'autre part, les politiques de différenciation entreprises ultérieurement dans certains pays n'ont eu, à terme, que des effets très limités. La réduction des écarts après la guerre a été très prononcée : par rapport au salaire moyen ouvrier en Pologne, celui des cadres et employés passe de 2,5 avant guerre à 1,2 en 1949, et en Hongrie le gain moyen des ingénieurs et techniciens de 3 à 2. Il en va de même en Tchécoslovaquie où de 1937-1938 à 1948 le rapport salaire des ouvriers qualifiés/non qualifiés recule de 1,69 à 1,38 et le rapport salaires industriels/agricoles de 2,90 à 1,45. Cette réduction des inégalités de salaires s'observe à plusieurs niveaux :

- cadres et employés par rapport aux ouvriers ;
- ouvriers qualifiés par rapport aux ouvriers non qualifiés ;
- salariés ayant fait des études longues par rapport aux autres.

Ainsi l'avantage des cadres et employés sur les ouvriers varie de 20 % (Tchécoslovaquie) à 40 % (Pologne) contre 60 % en Autriche en 1965. L'avantage des ouvriers qualifiés sur les non qualifiés ne dépasse guère 20 %. Enfin, le niveau d'études a une influence très restreinte sur le montant des gains parce qu'on trouve des emplois peu payés comme des emplois bien payés qui exigent un niveau d'éducation élevé. Il s'agit là d'un caractère

spécifique des pays socialistes, car l'influence de l'éducation sur les gains est plus nette dans les pays capitalistes. Par exemple, en Tchécoslovaquie (1965), le mineur est mieux rémunéré que le médecin-chef dans un hôpital régional, l'employée de laiterie qu'un instituteur. Comme le manque à gagner initial de ceux qui font des études longues n'était compensé que par un faible écart de salaire, la somme des salaires reçus sur l'ensemble de la vie professionnelle par certains cadres n'est guère supérieure à la somme correspondante pour un ouvrier non qualifié (1).

Mais la priorité accordée à certains secteurs a créé de nouvelles inégalités et dès la fin des années 50 on a voulu rouvrir la grille des salaires. Après la période égalitaire de 1945-1948, on note un accroissement des écarts de salaires en 1948-1953 avec l'industrialisation accélérée : les salariés de l'industrie lourde, jugée prioritaire, bénéficient de hausses de salaire très supérieures aux autres. Plus tard, les difficultés de l'agriculture conduisent à relever les gains des travailleurs des fermes d'Etat, ce qui tend à diminuer l'inégalité totale des salaires, tandis que la première mesure avait l'effet inverse. Enfin, des tentatives de refonte des grilles de salaires ont eu lieu en 1959 en Tchécoslovaquie, en 1964 en Pologne, puis en 1968 en Hongrie. Il s'agissait de mettre fin à la politique de nivellement en accordant des hausses beaucoup plus élevées aux cadres, aux techniciens, aux ouvriers qualifiés qu'aux autres salariés. Mais les effets de ces politiques se sont atténués, ou même ont été annulés

(1) Ainsi, en Tchécoslovaquie (1967), on a calculé que les gains cumulés à 60 ans d'un économiste ou d'un ingénieur ne dépassent ceux d'un ouvrier non qualifié que de 11 % et 43 % — et ils sont nettement inférieurs à ceux d'un ouvrier professionnel.

après quelques années en raison des résistances (une structure assez égalitaire est ancrée dans les mœurs), de la croissance rapide du nombre de diplômés et des circonstances politiques (ratrappages qui bénéficient davantage aux salariés les moins payés en période de mécontentement, comme en Hongrie en 1973 et en Pologne en 1980).

Mais l'appréciation des disparités de revenus entre actifs doit être corrigée en fonction des revenus parallèles ou libres et des avantages de la Nomenklatura. A l'exception de la Pologne (pour les agriculteurs) et de la Yougoslavie, les activités des indépendants (artisan, petit commerçant, agriculteur...) ne jouent qu'un rôle marginal et n'ont pas une incidence significative sur les inégalités. En revanche, les déséquilibres de marché, le mauvais fonctionnement de certains services procurent des revenus parallèles importants à de nombreux salariés. En effet, le plus souvent, il ne s'agit pas d'artisans privés, mais de salariés qui s'assurent, en dehors de leur emploi officiel, des gains parfois supérieurs à leur salaire. Ces possibilités différentes de revenus complémentaires d'un emploi à l'autre représentent un facteur d'inégalité qui est ignoré par les statistiques officielles (2). Ces activités parallèles se sont développées dans les secteurs où l'économie officielle répond le moins bien à la demande des consommateurs : le logement, les services de réparation, les services de santé ou l'alimentation. Ainsi des maçons pouvaient gagner en Pologne (1979) 800 zlotys par jour alors que le salaire mensuel moyen dans le secteur étatique de la cons-

(2) Il faudrait y joindre l'utilisation de matériels d'entreprise pour certaines activités parallèles et la corruption qui compense parfois les bas salaires (« pourboire » exigé par les infirmières des hôpitaux).

truction est de 5 300 zlotys ; en Hongrie les réparateurs d'automobiles, d'ascenseurs ou les maraîchers de la banlieue des grandes villes se procurent des revenus très élevés. On dispose heureusement d'une estimation de l'impact de ces revenus parallèles (y compris ceux de la corruption et du vol) ou libres (revenus privés des lopins de terre) sur la distribution des revenus en URSS (3). On constate que la prise en compte de ces revenus augmente, mais faiblement, l'inégalité puisque le coefficient de Gini passe de 0,239 à 0,251. Ce résultat tient à une caractéristique de ces revenus : ils bénéficient principalement aux plus mal et aux mieux rémunérés, et augmentent donc à la fois les parts des premiers déciles et celle du 10^e décile (4).

Les avantages de la Nomenklatura représentent un caractère spécifique des pays socialistes, qu'on ne peut assimiler aux avantages en nature habituels dans les pays capitalistes où ceux-ci ne sont pas réservés à 1 ou 2 % des actifs au sommet de la hiérarchie (5), ne représentent presque jamais un revenu égal ou supérieur au revenu monétaire, et concernent des biens ou services accessibles au reste de la population. En revanche, la Nomenklatura a accès à des biens et services qui peuvent atteindre ou dépasser, son revenu officiel et sont le plus souvent inaccessibles aux autres personnes. La liste de ces avantages est aussi longue que diver-

(3) Grâce à une enquête réalisée en 1973 en Israël auprès de 1 200 familles d'émigrés soviétiques récents.

(4) Ceci correspond à une intersection entre les deux courbes de Lorenz pour les distributions excluant ou incluant les revenus parallèles. Il y a donc absence de dominance et il est impossible de donner un classement valable quel que soit l'indicateur d'inégalité choisi.

(5) Ainsi, en France, tous les salariés de l'ENF ou de la SNCF bénéficient d'avantages en nature, quel que soit leur rang dans la hiérarchie.

sifiée ; on peut citer, par exemple, les suppléments de salaires, la « ration du Kremlin », l'accès aux magasins spéciaux, la possibilité de commandes spéciales dans les magasins ordinaires, les restaurants et les hôtels (pour les vacances) réservés, la délivrance de devises étrangères, l'accès à des hôpitaux ou des cliniques de qualité, l'accès à des écoles secondaires et à des cycles universitaires particuliers, les facilités pour les voyages à l'étranger et, évidemment, les avantages en nature habituels : mise à la disposition d'une maison, d'une automobile, d'employés de maison...

Cette liste montre que les membres de la *Nomenklatura* ne bénéficient pas d'un revenu supplémentaire au sens habituel de ce terme, mais ont plus exactement accès à un mode de vie interdit au reste de la population. Ce statut privilégié pose deux problèmes pour apprécier l'inégalité des revenus réels : quelle est la valeur de ces avantages et combien en bénéficient ? Il est évidemment très difficile de les mesurer puisque la plupart sont par nature hors marché (6) ; selon Matthews (7) auquel on doit l'étude la plus complète sur ce sujet, ces avantages ne dépasseraient pas en moyenne le montant du revenu monétaire de ces actifs, si l'on exclut toutefois certains privilèges (accès réservé aux hôpitaux, aux écoles, aux magasins spéciaux...). Grâce aux événements récents en Pologne, on a pu avoir des informations (par des émissions de la radio ou de la télévision entre l'été 1980 et décembre 1981) sur ce sujet ; par exemple on a estimé que le revenu réel (en incluant tous ces avan-

(6) Lorsqu'il existe un marché noir, les prix atteignent des niveaux très élevés ; ainsi en Pologne, un appartement de 3 pièces pour lequel il faut attendre 10 ans est revendu 10 fois son prix officiel.

(7) M. Matthews, *Privilege in the Soviet Union*, Londres, 1978.

TABLEAU II. — La distribution (a) des revenus nets (b) dans les pays de l'Est et les pays de l'Ouest

Pays		Revenu relatif des déciles (c)										Theil				
		D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅	D ₆	D ₇	D ₈	D ₉	D ₁₀		D ₁₀ /D ₁	1, 2, 3, 4	9, 10	Gini
Hongrie	1977	(1) 4,5	6,3	7,3	8,1	8,9	9,8	10,7	12,0	13,7	18,7	4,1	0,65	1,62	0,212	0,070
		(2) 4,3	6,0	7,0	7,7	8,5	9,3	10,2	11,4	13,1	22,5	5,2	0,62	1,78	0,244	0,102
Pologne	1975	(1) 3,4	5,6	6,6	7,4	8,5	9,2	10,5	11,9	14,6	22,3	6,5	0,57	1,84	0,270	0,117
		(2) 3,2	5,2	6,2	7,0	8,0	8,6	9,9	11,2	13,7	27,0	8,4	0,54	2,03	0,308	0,167
URSS	1973	(1) 3,6	5,6	6,5	7,5	8,3	9,4	10,4	11,5	14,0	23,2	6,4	0,58	1,86	0,270	0,122
		(2) 3,2	5,3	6,2	6,9	8,0	8,6	9,8	11,1	13,7	27,2	8,5	0,54	2,04	0,309	0,169
Tchécoslovaquie	1973	(1) 5,2	6,5	7,5	8,2	9,0	9,9	10,7	11,9	13,4	17,7	3,4	0,69	1,56	0,191	0,058
		(2) 5,0	6,2	7,1	7,8	8,6	9,4	10,2	11,4	12,8	21,5	4,3	0,65	1,71	0,224	0,086
Grande-Bretagne	1975	4,4	5,5	6,7	7,3	8,5	9,4	10,6	12,3	14,6	20,7	4,7	0,60	1,76	0,249	0,097
	1970	4,3	5,7	6,4	7,4	8,5	9,5	10,5	12,3	14,8	20,6	4,8	0,60	1,76	0,250	0,099
Canada	1969	2,7	4,6	6,0	7,0	8,0	10,0	11,8	13,0	14,0	22,9	8,5	0,51	1,85	0,299	0,146
Etats-Unis	1970	2,6	3,6	5,7	6,1	8,0	9,0	11,0	13,0	15,2	25,8	9,9	0,45	2,05	0,342	0,192
République fédérale d'Allemagne	1969															(0,324)

(a) Unité : individu (classement selon le revenu par tête).

(b) Distribution (1) indiquée par les sources ; distribution (2) corrigée pour tenir compte des avantages en nature de l'élite.

(c) Relatif au revenu moyen.

tages) d'un cadre moyen du Parti atteignait 30 à 40 000 zlotys par mois alors que le salaire officiel est de 10 000 zlotys (le salaire moyen pour l'ensemble des salariés s'élevant à 5 000 zlotys). Il a paru, dans ces conditions, raisonnable de supposer que ces avantages doublent, en moyenne, le revenu officiel des membres de la Nomenklatura. On a d'autre part retenu l'estimation de Voslensky (8) pour les effectifs, soit 1,5 % des actifs. Ceci nous a conduit à proposer un revenu corrigé pour les 5 % les plus riches (cf. tableau II) supérieur de 50 % au revenu déclaré (9). Il s'agit évidemment d'un ordre de grandeur, plutôt que d'une estimation précise, puisqu'il est très difficile de mesurer ces avantages. Mais il est certain que les inégalités réelles de revenu sont beaucoup plus proches de ces estimations corrigées que des données officielles.

Une comparaison entre l'inégalité des revenus primaires entre actifs dans les pays socialistes et dans les pays capitalistes serait peu significative puisque les impôts directs diminuent l'inégalité dans une plus ou moins large proportion dans ces derniers mais sont presque neutres dans les premiers. Cette neutralité de l'impôt s'explique aisément : comme l'Etat fixe les revenus primaires, une redistribution n'est pas nécessaire pour corriger les disparités induites par le marché. D'autre part, les inégalités de niveau de vie dépendent dans ces pays, comme ailleurs, à la fois de la distribution primaire et des structures familiales, de la fiscalité, des consommations sur ressources publiques (10). Il est

(8) M. Voslensky, *La Nomenklatura*, Paris, 1980.

(9) Ce qui correspond à un revenu multiplié par 2 pour les 1,5 % les plus riches qui reçoivent la moitié des revenus déclarés du dernier vingtième, le revenu des autres individus (3,5 %) n'étant pas modifié.

(10) Services d'enseignement, de santé... gratuits par exemple.

donc souhaitable d'apprécier les inégalités de niveau de vie après impôt, compte tenu de la redistribution entre les individus dans les pays socialistes puis de les comparer avec celles observées à l'Ouest.

Une comparaison entre la distribution des revenus par actif ou par individu en Tchécoslovaquie, en Hongrie et en Pologne (11) montre que la première est *moins inégalitaire* que la seconde, alors que c'est l'inverse en Europe de l'Ouest. Ceci s'explique par plusieurs facteurs propres aux pays socialistes :

- il n'existe pas une fiscalité directe très progressive ;
- les prestations sociales monétaires sont moins importantes, notamment pour les familles nombreuses et les retraités dont le sort est moins favorable qu'à l'Ouest ;
- par ailleurs les prestations en nature (services d'enseignement, de santé...) ne sont pas distribuées d'une manière plus progressive et ne représentent pas, au total, une part plus élevée de la consommation totale des ménages.

Les impôts directs représentent une faible part du revenu des ménages et sont pratiquement neutres, tandis qu'ils diminuent de 5 à 7 % le coefficient de Gini en Europe de l'Ouest. Les prestations sociales sous forme monétaire atteignent environ le tiers du revenu disponible des ménages à l'Ouest au lieu de 15 à 20 % dans les pays socialistes. Certaines prestations, comme les allocations familiales, sont plus faibles que dans beaucoup de pays occidentaux. Ainsi, en Hongrie, les allocations

(11) Il en va de même, semble-t-il, dans les autres pays de l'Est, et, en tout cas, en URSS.

familiales ne représentent en moyenne que 4 % du revenu familial en 1972 ; par suite les familles nombreuses sont défavorisées : le revenu moyen par unité de consommation des familles de 4 enfants, ou plus, ne représente qu'environ la moitié de la moyenne nationale. Souvent les retraités paraissent également défavorisés ; en Tchécoslovaquie le rapport retraite moyenne / gain moyen des actifs est inférieur en 1968 à celui en 1937 ; en Pologne les retraites des paysans sont particulièrement faibles : pour les anciens coopérateurs, la retraite ne représente que 38 % du gain moyen des coopérateurs et pour les paysans individuels elle est encore plus faible. Dans ces conditions, on trouve surtout des retraités et des familles nombreuses parmi les familles pauvres ; par exemple, en Hongrie (1977), elles représentent 87 % des ménages du 1^{er} décile.

Le tableau II présente la distribution des revenus par individu dans plusieurs pays socialistes, en indiquant les chiffres officiels et ceux corrigés pour tenir compte des avantages en nature réservés à la Nomenklatura. Les distributions tiennent compte des structures familiales, des impôts directs et des prestations sociales monétaires (12). Mais, faute de données disponibles pour tous les pays cités, on n'a pu prendre en compte les impôts indirects et les prestations en nature. Cette lacune ne présente guère d'inconvénient car la seule comparaison possible, celle entre la Hongrie et des pays occidentaux, indique que l'inégalité ne serait pas modifiée (ou diminuée dans une proportion insignifiante), si l'on en tenait compte. Certes plusieurs pays socialistes sont omis dans ce tableau, mais des statistiques sur la distribution des revenus par ménage nous

(12) Pour les paysans, l'autoconsommation est également incluse.

permettent de le compléter. La RDA, la Bulgarie et la Roumanie se classeraient entre la Tchécoslovaquie et la Hongrie, tandis que la Yougoslavie serait proche de la Pologne et de l'URSS. On voit qu'il n'existe pas un modèle unique de distribution pour l'ensemble des pays socialistes. On peut distinguer deux groupes : des pays modérément inégalitaires d'une part (URSS, Pologne et Yougoslavie), et d'autre part des pays assez égalitaires (tous les autres pays d'Europe de l'Est, la hiérarchie étant plus ouverte en Hongrie qu'en Tchécoslovaquie, pays le plus égalitaire). Entre ces pays, l'écart s'avère important ; ainsi en Pologne le coefficient de Gini est supérieur de presque moitié à celui de la Tchécoslovaquie. Pour l'URSS, on peut imputer en partie cet écart à la dimension du pays si l'on considère que l'inégalité des salaires est liée à la taille des pays (13), mais pour les pays d'Europe de l'Est cet argument paraît peu satisfaisant.

La prise en compte des avantages en nature de la Nomenklatura relève sensiblement la part du dernier décile, soit 4 à 5 points, et augmente le coefficient de Gini d'environ 15 %. L'effet sur l'indicateur de Theil est beaucoup plus net (+ 40 % à 50 %) parce que cette mesure est très sensible aux disparités en faveur des hauts revenus. Il est évident que si l'on avait choisi comme indicateur d'inégalité les rapports de $\text{Lim } D_9 / \text{Lim } D_1$ ou $\text{Lim } D_8 / \text{Lim } D_2$, on n'aurait pas pu prendre en compte les avantages en nature de la Nomenklatura qui ne modifient aucune valeur limite pour un décile ou un vingtième. Le choix de l'indicateur n'est donc pas indifférent pour une

(13) On peut penser que, dans un pays très vaste, les marchés du travail sont moins homogènes que dans des petits pays, ce qui maintient des écarts de salaires plus élevés.

comparaison entre les inégalités dans les pays socialistes et capitalistes.

Le tableau II montre qu'exception faite de la Tchécoslovaquie, pays plus égalitaire que tout pays occidental, les inégalités de revenu réel par individu ne sont pas moins grandes à l'Est qu'à l'Ouest. En effet, on distingue dans les deux cas, d'une part les pays à concentration faible :

- Hongrie, RDA, Bulgarie et Roumanie ;
- Suède et Grande-Bretagne (14),

et d'autre part les pays à concentration modérée :

- URSS, Pologne et Yougoslavie ;
- Allemagne, Canada, Etats-Unis et France.

Même si l'on se référait à la distribution officielle des revenus qui omet les avantages de la Nomenklatura, les inégalités dans les pays socialistes du second groupe demeureraient supérieures à celles observées en Grande-Bretagne ou en Suède. Dans chaque groupe, le revenu relatif des déciles 9 et 10 est comparable, qu'il s'agisse d'un pays socialiste ou capitaliste. Mais c'est la situation relative des classes moyennes et des groupes moins favorisés qui distingue les pays socialistes. En effet, le revenu relatif des pauvres (déciles 1 à 4) est systématiquement plus élevé à l'Est qu'à l'Ouest ; tandis que la situation des classes moyennes (déciles 7 et 8 dont le revenu est proche de la moyenne nationale) est toujours plus favorable à l'Ouest qu'à l'Est, avec environ 24 % des revenus au lieu de 21 à 22 %. L'écart est encore plus net si l'on ajoute le 9^e décile. Ces différences montrent qu'il existe un modèle de

(14) D'autres pays européens (Norvège, Danemark, Pays-Bas) pourraient être classés dans ce groupe.

distribution des revenus propre aux pays socialistes : à *même* coefficient de Gini, les pauvres se trouvent *plus favorisés*, les classes moyennes *moins favorisées* qu'à l'Ouest. On a donc pour le même coefficient de Gini (ou des valeurs proches) deux courbes de Lorenz qui se croisent : il y a absence de dominance et le classement selon l'inégalité dépend de l'indicateur choisi (15). Par suite, si l'on exclut le 10^e décile, il y a toujours moins d'inégalité dans les pays socialistes (en se référant au même groupe, soit à concentration faible, soit à concentration modérée), et inversement l'inégalité est toujours plus grande si l'on exclut les premiers déciles. Le premier phénomène est en accord avec le principe de réduction des inégalités et de satisfaction des besoins de base pour tous. Le second est volontairement occulté grâce au caractère clandestin des avantages accordés à la Nomenklatura afin d'éviter les conflits entre celle-ci et les classes moyennes. En effet, à côté de managers ou de scientifiques dont les mérites sont reconnus par tous, la Nomenklatura comprend de nombreux membres du Parti ou policiers qui ne sont pas plus qualifiés — et sont souvent beaucoup moins qualifiés — que des techniciens, des médecins ou autres... qui appartiennent à la classe moyenne.

Cette étude des inégalités en régime socialiste révèle la résurgence, officielle ou occulte, de mécanismes inégalitaires en principe abolis. En effet, la doctrine socialiste a pour ambition de fixer de justes rémunérations de travail indépendamment des lois du marché et de supprimer tout autre revenu. De

(15) Mais si l'on compare des pays appartenant à des groupes différents : Pologne et Suède ou Hongrie et États-Unis, il y a toujours dominance, quel que soit l'indicateur, il y a moins d'inégalité en Suède qu'en Pologne, en Hongrie qu'aux États-Unis.

fait, une hiérarchisation des salaires s'est établie en fonction de nombreux critères : qualification, responsabilité, ancienneté, pénibilité du travail, rendement physique (s'il est mesurable), rang plus ou moins prioritaire de la branche, lieu d'implantation... Cette hiérarchisation ne peut trop s'éloigner des rémunérations en fonction du marché dans certains cas, si l'on veut éviter un manque de main-d'œuvre, ou une mauvaise volonté qui compromet l'efficacité. Cependant elle en est parfois assez différente, au prix de l'efficacité, il est vrai. Cette hiérarchisation bureaucratique a un effet sécurisant puisque toutes les différences de salaires sont connues et prévisibles. Il en résulte une relative méfiance, y compris dans les milieux populaires, pour remettre au jeu du marché la détermination des gains, en fonction de l'efficacité et éventuellement de la chance. Des inégalités en fonction d'un barème officiel sont mieux acceptées que des inégalités imprévisibles en fonction du succès économique.

D'autre part, malgré l'idéologie officielle, d'autres revenus que ceux du travail subsistent. Ainsi l'épargne des ménages est officiellement rémunérée, et dans certains pays on accorde des primes et des redevances sur brevets aux innovateurs, une participation aux bénéfices aux dirigeants d'entreprise. D'autre part, le rationnement de certains services entraîne la formation de rentes, au bénéfice, par exemple, des locataires d'appartements possédés par l'Etat qui payent un loyer 5 ou 6 fois moins élevé que les autres ménages. Enfin, les avantages en nature de la Nomenklatura peuvent être considérés comme un prélèvement sur les revenus du capital puisqu'ils sont pris sur les revenus de l'Etat et sont liés au statut politique et non à

la contribution productive des individus. Mais, à la différence des revenus du capital dans les pays occidentaux, ces avantages sont à la fois occultes et précaires, peuvent être remis en question à tout moment si leur bénéficiaire perd son statut. Il en résulte une totale dépendance des privilégiés à l'égard du pouvoir politique, qui n'existe pas dans les pays capitalistes où il est possible par ses compétences ou sa fortune d'atteindre les plus hauts revenus sans rien devoir au pouvoir politique.

Ces conclusions montrent qu'on ne supprime pas les inégalités en faisant disparaître certains mécanismes de marché, mais qu'on en change seulement la nature. Inévitablement d'autres inégalités se recréent, les unes pour rétablir quelque efficacité, les autres pour assurer la fidélité politique de la classe dirigeante. Ce résultat est particulièrement intéressant puisque le premier argument avancé pour justifier le refus de l'économie de marché est précisément la recherche de la justice et la réduction des inégalités. En réalité, celles-ci ne sont pas moins grandes à l'Est qu'à l'Ouest, exception faite de la Tchécoslovaquie ; mais les conséquences négatives de cette politique, elles, demeurent : inefficacité d'un système économique planifié autoritairement, étroite dépendance de toute la population à l'égard du pouvoir politique.

CHAPITRE VI

L'INÉGALITÉ DES REVENUS DANS LES PAYS DU TIERS MONDE

Depuis plus d'un siècle, l'attention s'est portée sur les inégalités dans les pays industriels. Les idéologies puis les régimes socialistes ont dénoncé celles-ci et proposé un nouveau modèle de distribution. Si ce sujet a donné lieu à de longues et anciennes controverses, en revanche les inégalités dans les pays du Tiers Monde sont un sujet récent de préoccupation ; en effet, on disposait il y a une vingtaine d'années seulement de quelques études sur ce problème (1). Or, dans certains de ces pays, elles atteignent leur maximum, enlevant au revenu moyen par habitant une bonne part de sa signification et c'est dans ces pays qu'elles peuvent avoir les répercussions les plus importantes sur les structures sociales et politiques autant qu'économiques.

I. — Les caractéristiques de ces pays en matière de revenu

Avant de mesurer ces inégalités, il faut rappeler trois caractéristiques qui distinguent en ce domaine ces pays des pays développés :

- les sources sur les revenus y sont peu fiables ;
- les écarts de revenu sur le cycle de vie ne sont guère inférieurs à ceux en une année ;

(1) La situation a heureusement changé et on dispose maintenant d'études sur la distribution dans un grand nombre de pays, grâce en particulier aux programmes de recherche de la Banque mondiale et du Bureau international du Travail.

— la redistribution des revenus par l'Etat est le plus souvent faible sinon absente.

— *Les sources sur les revenus.* — Les estimations des inégalités dans les pays du Tiers Monde sont affectées d'une grande marge d'erreur pour plusieurs raisons :

- une part, souvent élevée, des revenus consiste en autoconsommation ou autofourniture pour lesquelles toute estimation sous forme monétaire comporte beaucoup d'incertitude (2). Or ces revenus ont une incidence sur l'inégalité parce qu'ils sont distribués d'une manière assez égalitaire.
- les revenus en principe les mieux appréhendés, les salaires ne représentent qu'un pourcentage plus ou moins faible des revenus, exception faite des pays semi-développés ;
- la plupart des indépendants (artisans, commerçants, agriculteurs) travaillent dans le secteur traditionnel où il n'existe aucune comptabilité d'entreprise ;
- peu de pays disposent d'enquêtes sur les consommations et revenus des ménages au niveau national ;
- les données fiscales ne sont presque jamais utilisables en raison de l'importance de la fraude et du caractère marginal de l'impôt (seule une faible minorité d'actifs y sont assujettis).

Dans ces conditions, on a d'abord publié des estimations à la fois hétérogènes et très fragiles. Par exemple, la distribution des revenus par actif dans un pays était comparée avec celle par ménage dans

(2) Les quantités sont connues avec des marges d'erreurs importantes, et le choix d'un prix de référence comporte nécessairement une bonne part d'arbitraire.

l'autre alors que l'inégalité dépend de l'unité choisie. Pour un pays on se référerait à une enquête sur la distribution des revenus entre ménages urbains, pour l'autre à une enquête sur les salaires, alors que la majorité des ménages vivaient à la campagne dans un cas — et que la majorité des actifs n'étaient pas salariés dans l'autre.

C'est seulement très récemment (1) que l'on a réuni des estimations cohérentes et corrigées. La cohérence est assurée par le choix de la même unité de revenu, de la même définition du revenu primaire, par la même référence géographique. D'autre part, ces estimations ont fait l'objet de corrections systématiques ; on a considéré d'abord toutes les estimations, recherché les causes de divergences puis confronté ces données à d'autres sources, notamment les comptes nationaux et les recensements. Certes la qualité des estimations présentées tableau III n'est pas aussi satisfaisante que celle des données relatives aux pays développés. Néanmoins, il existe de telles différences entre les pays que celles-ci demeurent le plus souvent significatives même si l'on tient compte de marges d'erreurs dans ces estimations (4).

— *Les écarts de revenu sur le cycle de vie.* — Comme nous l'avons vu *supra* (chap. II, II) les inégalités réelles entre les individus devraient être calculées sur toute leur vie et non en une année. Or la prise en compte de tout le cycle vital n'a pas la même incidence dans les pays du Tiers Monde et dans les

(3) Répartition du revenu et développement économique par J. Lecaillon, F. Paukert, C. Morisson et D. Germidis (1983) et Income Distribution Estimates for 23 Countries by W. Van Ginneken et Jong-goo Park (1983).

(4) Celles-ci sont habituellement calculées en fonction de données complémentaires : comptes nationaux, enquête sur les structures agraires par exemple.

pays développés. Dans ces derniers de nombreux salariés ont un profil de revenu pentu en raison de leur niveau d'éducation : ils ne gagnent pendant les premières années rien (études à plein temps) ou moins qu'un ouvrier qualifié, puis le dépassent dans une large mesure. Cette situation est rare dans les PVD puisque les taux de scolarisation dans les enseignements secondaire et supérieur y sont plus faibles. En revanche, de nombreux actifs ont le même niveau de revenu du début à la fin de leur vie active, qu'ils soient pauvres (ouvriers agricoles, salariés non qualifiés, petits exploitants agricoles...) ou riches (grands propriétaires fonciers, gros commerçants...). Par suite, si l'on répartit la population active par tranche d'âge et calcule la part du Theil imputable aux écarts de revenu moyen selon la tranche d'âge, on constate que la variable âge, considérée isolément, n'explique que 3 ou 4 % de l'inégalité au lieu de plus de 10 % dans les pays développés. Ainsi, dans les pays du Tiers Monde, l'inégalité sur le cycle de vie est presque égale à celle observée en une année.

Il existe, d'autre part, des différences considérables d'espérance de vie : les pauvres ont dans les pays sous-développés une espérance de vie qui souvent n'atteint pas 50 ans tandis que celle des riches dépasse 65 ou 70 ans. Si l'on en tient compte dans une comparaison entre les revenus totaux reçus pendant la vie active, il est évident que l'écart sera bien supérieur à celui observé entre les revenus annuels. Enfin, les pauvres sont de petits paysans, des ouvriers agricoles, ou en ville des chômeurs, des indépendants qui vivent de petits métiers précaires... leurs revenus subissent de fortes variations d'une année à l'autre, ce qui est plus rare pour les riches.

Comme toutes ces caractéristiques accusent les inégalités dans les pays du Tiers Monde, les comparaisons habituelles entre ces pays et les pays développés conduisent à sous-estimer l'écart en matière d'inégalité (5).

— *La redistribution des revenus.* — L'effet redistributif (cf. chap. IV, II) dépend de la progressivité et de l'intensité des impôts, des dépenses publiques. Il est évident que des services gratuits d'enseignement primaire, de santé pour toute la population (6), les aides aux petits agriculteurs sont des dépenses très progressives qui ont un effet égalisateur, de même l'impôt direct qui, dans les pays en voie de développement, ne concerne que le dernier décile, ou le dernier quintile, est fortement progressif. Par suite, l'effet redistributif dépend dans ces pays de l'intensité de ces transferts (que l'on mesure par le rapport entre transfert et revenu primaire des ménages). Dans beaucoup de pays du Tiers Monde cet effet est faible parce que l'intensité de ces dépenses publiques — ou de l'impôt direct — est très inférieure à celle atteinte dans les pays développés. Par exemple, dans un échantillon de 43 pays, les dépenses très progressives (enseignement primaire, santé, assistance et sécurité sociale, aide à l'agriculture) ne dépassent 5 % du revenu des ménages que dans 13 pays. Or les mêmes dépenses s'élèvent à 19 % du revenu des ménages aux Etats-Unis,

(5) Certes, un effet comme les écarts de prix joue dans le sens opposé. La majorité des pauvres dans beaucoup de pays du Tiers Monde vivent en zone rurale où les prix sont inférieurs à ceux en ville, ce qui entraîne une sous-estimation de leur revenu réel. Mais cet effet ne peut compenser les nombreux biais qui jouent en sens opposé.

(6) Dans ce cas, les familles riches ont habituellement recours au secteur privé payant (pour éviter les attentes, recevoir de meilleurs soins...) et par suite ne bénéficient en fait d'aucun transfert.

chiffre au demeurant inférieur à celui atteint dans les pays scandinaves.

Il en va de même pour les impôts directs. Ceux-ci représentent environ 20 % du revenu des ménages en Grande-Bretagne et dans les pays scandinaves, alors qu'ils ne dépassent 9 % que dans 5 pays sur les 43, et dans la moitié de cet échantillon ils sont même inférieurs à 5 %. Par suite, la baisse du coefficient de Gini entraînée par la fiscalité et les dépenses publiques est insignifiante dans la majorité des pays (30 sur 43). Dans les autres, cette baisse atteint — 0,05 à — 0,07, ce qui est comparable à la situation des pays développés où la redistribution est modérée (cf. *supra* chap. IV). On doit donc garder toujours présent à l'esprit dans le tableau des inégalités de revenu primaire cette conclusion : dans la plupart des pays du Tiers Monde ces inégalités ne sont pas atténuées (ou le sont fort peu) par la fiscalité et les dépenses publiques.

II. — Les distributions des revenus

Pour apprécier les inégalités de revenu et de niveau de vie dans les pays du Tiers Monde, la référence la plus appropriée est le revenu par individu. En effet, avec un chômage ou un sous-emploi considérable, on risque de sous-estimer les inégalités si l'on considère seulement les écarts de revenu entre actifs à plein temps. D'autre part les structures familiales y sont différentes de celles en pays développé (7) : les ménages à bas revenus ont souvent la même taille, que les ménages riches — situa-

(7) Dans la majorité des cas seulement, car l'éclatement de la famille traditionnelle et la multiplication des foyers à une personne ou des familles monoparentales dans les grandes villes tendent à y rapprocher les structures familiales de celles en pays développés.

tion très différente de celle des pays développés où la taille moyenne des ménages augmente rapidement avec le revenu. La taille élevée des ménages pauvres est une caractéristique du secteur traditionnel, notamment agricole, où la famille est à la fois unité de production, unité de consommation et garantie de solidarité entre biens portants et malades, jeunes et personnes âgées, actifs et sans emploi. Par suite, la distribution des revenus par individu dans les pays du Tiers Monde est en moyenne aussi concentrée que celle par ménage, ce qui n'est pas le cas dans les pays développés où elle est moins inégale. Toute comparaison des revenus par ménage dans les pays du Tiers Monde et les pays développés est donc biaisée. On surestime les inégalités réelles de niveau de vie, celles entre individus, en se référant aux ménages dans les pays développés, et par suite on sous-estime les écarts réels en matière d'inégalité entre pays en voie de développement et pays développés.

Le tableau III présente les distributions des revenus par individu (chaque fois que cette estimation était disponible), ou à défaut par ménage, dans 45 pays. Les distributions par ménage ont été données sans correction, parce que la comparaison des deux distributions pour une dizaine de pays montre qu'elles sont habituellement très proches. Dans 7 pays (Côte-d'Ivoire, Equateur, Gabon, Kenya, Panama, Pérou et Salvador) on a estimé la distribution par ménage à partir de la seule distribution connue, celle par actif, en majorant de deux points la part des deux premiers quintiles et diminuant de deux points celle du 5^e quintile (8).

(8) Dans les pays où les deux distributions sont disponibles, l'écart est en effet égal ou supérieur à ces chiffres.

TABLEAU III. — Afrique, Amérique latine, Asie :
distribution des revenus et indicateurs d'inégalité

Pays	Année	Unité de revenu	D ₁₀							Coefficient de Gini	Indicateur de Theil
			0-20 %	21-40 %	41-60 %	61-80 %	81-90 %	91-95 %	96-100 %		
<i>Afrique :</i>											
Bénin	1959	Individu	8,0	10,0	12,0	20,5	10,5	8,0	31,0	0,414	0,409
Congo	1958	Individu	7,0	10,0	13,0	16,0	10,5	7,5	36,0	0,447	0,512
Côte-d'Ivoire	1970	Ménage	5,0	7,4	11,8	20,6	15,1	11,0	29,1	0,490	0,462
Egypte	1974	Ménage	5,8	10,7	14,7	20,8	14,9	12,0	21,1	0,400	0,290
Gabon	1968	Ménage	4,3	6,5	7,9	15,8	12,5	9,0	44,0	0,585	0,788
Kenya	1969	Ménage	4,8	7,2	8,5	13,5	11,5	11,5	43,0	0,574	0,769
Malawi	1969	Individu	5,8	9,1	13,3	18,6	14,0	10,0	29,2	0,452	0,420
Sénégal	1970	Individu	5,7	8,1	11,4	16,8	14,9	12,6	30,5	0,490	0,489
Sierra Leone	1968	Ménage	5,6	9,6	12,7	19,6	14,7	10,0	27,8	0,440	0,390
Soudan	1967	Ménage	4,0	9,0	15,0	22,5	14,9	10,0	24,6	0,440	0,370
Rép. sud-africaine	1965	Individu	1,9	4,3	10,1	25,7	18,6	11,8	27,6	0,563	0,573
Swaziland	1974	Individu	2,8	4,2	7,1	17,7	13,7	12,3	42,2	0,637	0,844
Tanzanie	1968	Individu	5,0	8,5	11,5	15,0	15,0	11,0	34,0	0,508	0,550
Tchad	1958	Individu	8,0	11,6	15,4	22,0	13,0	7,0	23,0	0,347	0,253
Togo	1957	Individu	8,0	12,0	16,5	23,0	10,0	7,5	23,0	0,338	0,247
Tunisie	1970	Individu	4,1	7,7	12,0	21,6	17	13,1	24,5	0,485	0,429
Zambie	1970	Individu	3,5	5,8	8,5	15,5	13,6	10,0	43,1	0,618	0,795
Zimbabwe	1969	Ménage	3,0	4,8	7,2	17,0	19,5	10,0	45,0	0,500	0,400

Amérique latine :

Argentine	1961	Ménage	7,0	10,3	13,1	17,6	12,9	9,7	29,4	0,425	0,398
Bésil	1960	Ménage	4,0	8,0	12,0	18,0	18,0	13,0	27,0	0,500	0,467
Chili	1968	Ménage	4,0	8,0	13,0	17,5	15,0	12,1	30,4	0,503	0,499
Colombie	1974	Ménage	4,0	6,5	13,0	18,0	15,0	12,0	31,5	0,520	0,533
Costa Rica	1971	Ménage	6,0	8,5	12,0	18,4	15,1	11,0	29,0	0,466	0,437
El Salvador	1961	Ménage	6,5	7,5	8,8	17,8	15,5	12,0	31,9	0,503	0,524
Equateur	1970	Ménage	4,0	5,6	6,4	16,5	17,5	13,5	36,5	0,596	0,717
Honduras	1967-										
	1968	Ménage	3,2	4,1	7,7	17,5	16,9	14,6	36,0	0,612	0,735
Mexique	1969	Ménage	4,0	6,5	9,5	16,0	13,0	15,0	36,0	0,567	0,666
Panama	1970	Ménage	3,5	6,7	12,3	18,9	15,0	11,2	32,4	0,529	0,552
Pérou	1961	Ménage	3,5	6,5	10,2	17,4	14,8	9,6	38,0	0,562	0,664
Porto Rico	1963	Ménage	3,2	9,3	13,8	21,5	17,5	12,1	22,6	0,463	0,380
Uruguay	1967	Ménage	3,8	9,0	14,0	22,7	17,0	11,0	22,5	0,449	0,363
Venezuela	1962	Ménage	3,3	6,3	11,2	20,2	17,8	14,0	27,2	0,531	0,512

Asie :

Bangladesh	1973	Ménage	6,8	11,4	16,1	23,5	14,8	11,0	16,4	0,350	0,210
Rép. de Corée	1970	Individu	6,0	10,5	14,5	21,5	16,5	11,0	20,0	0,395	0,276
Hong-kong	1971	Ménage	6,0	9,6	13,4	20,0	13,6	10,4	27,0	0,434	0,377
Inde	1964-										
	1965	Individu	6,8	10,5	13,8	19,3	14,1	11,1	24,4	0,406	0,325
Iran	1971	Ménage	3,4	6,6	10,1	17,2	15,3	11,4	36,0	0,561	0,641
Liban	1960	Individu	5,0	8,0	10,0	16,0	16,0	11,0	34,0	0,521	0,566
Malaisie	1970	Ménage	3,7	7,3	11,9	19,3	14,6	12,5	30,7	0,520	0,522
Népal	1976	Ménage	4,6	8,0	11,7	16,5	12,7	14,0	32,5	0,530	0,540
Philippines	1971	Ménage	3,5	7,8	12,8	21,2	17,2	12,8	24,7	0,490	0,428
Sri Lanka	1973	Ménage	6,5	11,5	15,5	21,0	15,5	7,0	23,0	0,375	0,277
Taiwan	1969	Ménage	7,3	11,4	15,0	22,3	15,0	10,0	19,0	0,350	0,230
Thaïlande	1969	Ménage	3,9	6,8	11,8	20,6	18,1	14,6	24,2	0,504	0,452
Turquie	1968	Ménage	3,0	6,5	11,1	18,8	15,5	12,8	32,3	0,549	0,584

L'Afrique est caractérisée par des situations extrêmes, de l'inégalité la plus forte à la plus modérée. Des pays sous-développés, où le secteur moderne était vers 1960 insignifiant, sont moins inégalitaires que certains pays développés ; ainsi le Bénin, le Tchad et le Togo avaient des coefficients de Gini inférieurs à 0,41, ce qui montre qu'une société traditionnelle n'est pas nécessairement inégalitaire. A l'opposé, dans plusieurs pays (Gabon, Kenya, Swaziland, Zambie, et en 1969, le Zimbabwe), l'inégalité est très forte (coefficient de Gini supérieur à .60 en moyenne). La part des 40 % les plus pauvres tombe à 8 ou 10 %, leur revenu se réduit donc au quart ou au cinquième du revenu national par habitant. A l'opposé, les plus riches (5 %) ont un revenu qui atteint presque 10 fois ce revenu national par tête.

Dans plusieurs autres pays (Côte-d'Ivoire, Sénégal, Tanzanie et Tunisie) l'inégalité demeure assez grande ; mais on observe en Côte-d'Ivoire et en Tunisie la formation d'une classe moyenne ; en effet la part des déciles 7, 8 et 9 est avec 38 % bien supérieure à celle dans les autres pays ; il s'agit dans un pays, de planteurs, dans l'autre, de salariés, notamment de fonctionnaires qui atteignent ou dépassent le revenu national moyen.

L'inégalité est plus modérée dans d'autres pays (Malawi, Sierra Leone, Soudan), notamment au bénéfice des plus pauvres. Certes il s'agit d'économies encore traditionnelles, mais l'inégalité est également modérée en Egypte en raison des réformes agraires qui ont diminué les écarts de revenu entre familles paysannes.

L'Amérique latine, à quelques rares exceptions près, connaît de fortes inégalités. Ces exceptions sont, aux dates où l'on a estimé la distribution des

revenus (9), l'Argentine, le Costa Rica et l'Uruguay. La concentration y était assez modérée avec des coefficients de Gini compris entre .42 et .47, soit de peu supérieure aux valeurs maximum en pays développés. Dans tous les autres pays, en revanche, les inégalités sont très prononcées. Les pays les plus inégalitaires sont l'Équateur, le Honduras, le Mexique et le Pérou où le revenu moyen des pauvres (quintiles 1 et 2) tombe au cinquième du revenu national par habitant. La situation au Brésil en 1970 (9) est presque comparable puisque le coefficient de Gini pour les ménages atteint .54 contre .57 au Mexique. De plus, il faut pondérer ce tableau par l'importance démographique de chaque pays : à eux seuls le Brésil, le Mexique et le Pérou représentent les deux tiers de la population d'Amérique latine. Comme les autres pays (Chili, Colombie, Salvador, Panama, Venezuela) sont proches des pays précédents, on peut affirmer que les populations d'Amérique latine vivent, pour la plupart, dans des pays très inégalitaires.

L'Asie présente la situation opposée : la concentration des revenus y est relativement faible dans plusieurs pays : Bangladesh, Corée, Sri Lanka et Taïwan, où le coefficient de Gini .35 à .39 est même inférieur à celui atteint par certains pays développés. Ces pays présentent plusieurs traits communs : des structures agraires assez égalitaires, de nombreuses mesures pour le développement rural, des taux de scolarisation élevés dans les enseignements primaire et secondaire (à l'exception du Bangladesh). Hong-kong se rapproche de ce groupe dans des circonstances particulières, puisque c'est le seul pays où le

(9) Il est indispensable de rappeler la date de l'estimation car la concentration des revenus a progressé en Argentine dans les années 70, au Brésil après 1964 et au Chili après 1973.

secteur agricole soit inexistant. L'Inde présente également un coefficient modéré ; si l'on tient compte de son importance démographique (et de celle du Bangladesh), on peut en conclure que les fortes inégalités sont plutôt rares en Asie ; ce n'est pas le cas au Moyen-Orient où le coefficient de Gini dépasse .52 en Iran, au Liban et en Turquie.

Ces données homogènes permettent de tester l'hypothèse de Kuznets qui, depuis 30 ans, est au cœur des recherches et des débats sur l'évolution de l'inégalité dans les pays du Tiers Monde. En effet, c'est en 1954 que Kuznets a soutenu que dans les pays développés l'inégalité a probablement augmenté au cours des premières étapes de la croissance économique, pour se stabiliser ensuite et finalement décliner pendant les phases ultérieures. Cette hypothèse paraissait en accord avec la baisse de la concentration des revenus observée dans les pays développés depuis la fin du XIX^e siècle. Depuis on a supposé que l'inégalité suit la même évolution dans les pays du Tiers Monde à mesure qu'ils se développent.

Le tableau IV paraît confirmer cette hypothèse puisque, dans les trois séries d'estimations disponibles, le coefficient de Gini moyen augmente puis diminue à mesure que le PIB/habitant s'élève. Si la distribution des revenus suivait ce schéma dans chaque pays, on pourrait parler d'un modèle capitaliste unique. Quelle que soit la politique choisie, l'inégalité progresserait rapidement au début de la croissance. Par exemple le revenu des riches serait multiplié par 6 pendant que celui des pauvres doublerait à peine. Cette paupérisation relative inéluctable justifierait les critiques marxistes : seul un changement radical des structures, par la collectivisation des moyens de production, permettrait

de faire bénéficier l'ensemble de la population de la croissance. Ainsi la thèse marxiste, démentie par l'évolution des pays développés où à long terme les pauvres ont plus bénéficié de la croissance que les riches, serait acceptable pour les pays en voie de développement, du moins jusqu'à ce qu'ils aient atteint le niveau de revenu par tête où l'inégalité commence à diminuer, soit 600 à 700 \$ d'après le tableau IV.

TABLEAU IV. — Distribution des revenus :
taux de Gini et produit par habitant

<i>PIB par habitant en dollars Pays du Tiers Monde</i>	<i>Paukert</i>	<i>Ahlu- walia</i>	<i>Tableau III</i>	
Tranche 1 : moins de 200	$\left\{ \begin{array}{l} 0,419^{(a)} \\ 0,468^{(a)} \\ 0,499^{(a)} \end{array} \right\}$	$\left\{ \begin{array}{l} 0,459^{(b)} \\ 0,506^{(b)} \end{array} \right\}$	0,438	0,447
Tranche 2 : 200 à 330			0,505	0,512
Tranche 3 : 331 à 700	0,494		0,500	0,577
Tranche 4 : plus de 700	0,438		0,491	0,487
Pays développés	0,383		0,378	

(^a) Pour les tranches moins de 100, 100 à 200, 200 à 300.
(^b) Pour les tranches moins de 150, 150 à 300.

Ce raisonnement supposerait d'ailleurs que ce changement radical ne compromette pas la croissance. Sinon le sort des pauvres dans une société égalitaire mais en stagnation est pire que celui des pauvres dans une économie en croissance rapide où l'inégalité progresse. C'est ce qu'on a pu constater en Guinée où l'échec économique du régime marxiste de Sékou Touré a appauvri les paysans, tandis que ceux de Côte-d'Ivoire ont vu leur condition s'améliorer nettement, même si leur part dans le revenu national a diminué. Il est clair dans ce cas

que l'inégalité dans le développement est préférable même pour les pauvres à l'égalité dans la misère.

De plus, l'idée d'un modèle capitaliste unique est fautive, en effet les chiffres du tableau III montrent qu'à chaque stade il existe une extrême diversité de situations. Ainsi à même revenu par tête en 1970, l'Iran et Taïwan ont respectivement des coefficients de Gini de .56 et .35. Même contraste pour les pays les plus pauvres avec les coefficients les plus faibles .36 au Bangladesh et à Sri Lanka, et les plus élevés .53 au Népal, .57 au Kenya. De plus, la concentration des revenus a diminué à Sri Lanka de 1953 à 1973, alors qu'elle aurait dû augmenter selon l'hypothèse de Kuznets, et c'est l'inverse au Brésil depuis 1970 malgré un revenu par tête qui a dépassé 600-700 \$. Il existe donc en réalité plusieurs modes de développement capitaliste et, à même niveau de revenu par tête, la répartition des bénéfices de la croissance peut être totalement différente d'un pays à l'autre.

Aux extrêmes (mais il existe une variété de situations intermédiaires), on peut avoir un pays sous-développé égalitaire parce que la plupart des habitants vivent d'activités agricoles, avec une superficie par actif presque constante, et un autre connaissant des structures agraires très concentrées et par suite une distribution des revenus très inégalitaire. Dans les pays en voie de développement, l'inégalité peut être très forte (par exemple en Iran, au Pérou, en Equateur ou au Zimbabwe en 1969) ou modérée (en Corée ou à Taïwan en 1970). Dans le premier cas, une petite minorité, 10-15 %, reçoit la moitié du revenu national, tandis que les 40 % les plus pauvres ont un revenu égal au cinquième de la moyenne nationale. Dans le second cas, ces pauvres disposent d'un revenu proche de la moitié du revenu

par habitant et il existe une classe moyenne (déciles 7, 8 et 9) qui se différencie nettement des autres groupes. Par suite 35 à 40 % de la population dépassent le revenu national par habitant au lieu de 20 % dans les pays très inégalitaires. La concentration ayant peu progressé dans ces pays, on peut affirmer que la croissance y a bénéficié à l'ensemble de la population à la différence du premier cas où la majorité de la population a peu — ou pas — bénéficié de la croissance d'un secteur moderne capitalistique. Cette diversité de situation à *même* niveau de développement montre que de nombreux facteurs (qui dépendent en partie des choix de l'Etat, comme les structures agraires, les taux de scolarisation, la fiscalité...) peuvent aggraver ou réduire les inégalités, comme l'analyse des principaux facteurs d'inégalité au chapitre VII va permettre de le préciser.

CHAPITRE VII

LES FACTEURS D'INÉGALITÉ DANS LES PAYS DU TIERS MONDE

Tout pays très inégalitaire cumule habituellement plusieurs facteurs d'inégalité : des écarts de revenu moyen entre secteur rural et secteur urbain considérables et à l'intérieur de chaque secteur, notamment en ville, une concentration très forte des revenus. L'indicateur de Theil distingue clairement le rôle de chaque facteur ; il correspond en effet pour une population répartie entre ces deux secteurs à :

$$T = T_{r/u} + \beta T_r + (1 - \beta) T_u$$

(avec β = part du secteur rural dans le revenu total). Dans beaucoup de pays du Tiers Monde, les trois Theil ($T_{r/u}$; T_r et T_u) sont supérieurs à ceux des pays développés, ce qui signifie :

- l'existence d'un dualisme qui a disparu dans les pays développés ;
- une plus grande concentration des revenus en ville ;
- des structures agraires plus inégalitaires.

Le troisième facteur (une valeur élevée de T_r) ne s'observe pas nécessairement. En revanche, les deux

premiers sont très souvent réunis et suffisent pour que l'inégalité dans de nombreux pays du Tiers Monde dépasse celle des pays développés. Il convient donc d'exposer le rôle de chaque facteur avant de montrer les effets de l'inégalité.

I. — Dualisme et inégalité

Kuznets a tenté le premier d'expliquer l'évolution de la distribution des revenus dans les pays en voie de développement par le dualisme. Il a montré en effet que, si l'on divise l'économie en deux secteurs, rural et urbain, avec un revenu moyen dans le premier très inférieur à celui du second et si le développement entraîne un transfert de la population active d'un secteur vers l'autre, ce transfert va d'abord provoquer une augmentation de l'inégalité, puis une baisse. Cette démonstration arithmétique très simple repose sur des hypothèses peu contestables : dans tous ces pays, le revenu par actif dans l'agriculture est plus faible que dans le reste de l'économie, et la croissance s'accompagne toujours d'une baisse de la part des emplois dans l'agriculture qui tombe de 90 à 80 % (dans les économies sous-développées) à 5 à 10 % dans les pays les plus avancés. Ce phénomène contribue donc à augmenter, puis à diminuer l'inégalité à mesure que le revenu/habitant croît comme on l'a vu au chapitre précédent. Mais cette évolution de l'inégalité entre secteur rural et secteur urbain est compatible avec de grandes différences entre deux pays à même revenu/habitant s'il s'agit de l'inégalité totale parce que les valeurs de T_r et T_u ne dépendent pas du niveau de développement.

Il est évident que, si le revenu par actif est très inférieur à la moyenne dans l'agriculture, c'est

parce que les techniques modernes peuvent être plus facilement introduites dans les autres activités, notamment l'industrie, les transports... Ces techniques, qui supposent un capital par actif beaucoup plus élevé, augmentent la productivité tandis que celle de l'agriculture stagne. Ainsi la distinction entre secteurs agricole et non agricole est liée dans une certaine mesure à l'opposition entre secteurs traditionnel et moderne. La première est une approximation utile car on ne dispose pas habituellement de statistiques sur la répartition des actifs et des revenus entre ces deux secteurs alors que celles-ci existent toujours pour l'agriculture.

L'écart de revenu moyen entre secteurs agricole et non agricole varie de 1 à 2 ou 3 dans la plupart des pays d'Amérique latine et d'Asie ; il est encore plus élevé en Afrique où le revenu non agricole atteint 4 à 8 fois celui de l'agriculture. Cette situation s'explique aisément : la part des revenus agricoles en Afrique n'est guère supérieure à celle des autres régions (35 à 40 % au lieu des 20 à 30 %), tandis que celle des emplois agricoles y est beaucoup plus élevée (60 à 80 % au lieu de 40 à 60 %).

Ces disparités suffisent à déterminer une inégalité importante au niveau national. En effet, même si la dispersion des revenus était nulle à l'intérieur de chaque secteur ($T_r = T_u = 0$), le dualisme entre les deux secteurs entraînerait un coefficient de Gini allant de 0,20 à 0,50 et un indicateur de Theil ($T_{r/u}$) variant de 0,10 à 0,20 en Asie et Amérique latine, de 0,20 à 0,50 en Afrique.

Ce dualisme a des causes économiques et socio-politiques. La principale est la quasi-absence de capital : la totalité — ou la plupart — des actifs travaillent dans l'agriculture avec un capital insignifiant en équipements et ont un faible niveau de

qualification. De plus, dans certains pays, il y a pénurie de terres fertiles, de telle sorte qu'ils ne disposent même pas de la superficie qu'ils pourraient mettre en valeur avec des techniques traditionnelles. La productivité est par suite très faible, et peut même baisser en cas de surcharge démographique. En revanche, l'apparition d'activités modernes dans le secteur non agricole, qui exigent toujours un capital par actif assez élevé et des qualifications (par exemple les industries manufacturières, les transports ferroviaires, aériens, les banques...), y accroît la productivité moyenne, même s'il subsiste de nombreuses activités traditionnelles (artisanat, petit commerce) qui souvent ne sont pas plus productives que l'agriculture. De plus, la notion d'emploi dans l'agriculture n'a pas le même sens que dans ces activités modernes ; en raison du caractère saisonnier des travaux, il est fréquent que les paysans ne travaillent que 100 à 200 jours par an, tandis que les salariés du secteur moderne sont occupés à plein temps. Or les uns et les autres sont comptés comme actif à part entière, ce qui accroît l'écart de productivité en termes de revenu annuel.

Des facteurs sociopolitiques aggravent parfois ce dualisme. Dans de nombreux pays, l'Etat prélève des taxes sur les produits agricoles d'exportation, impose un faible prix au producteur, ce qui entraîne une détérioration des termes de l'échange entre produits agricoles et produits non agricoles. De plus, les dépenses publiques ne privilégient pas habituellement les paysans. Ces politiques résultent de rapports de force : dispersés, souvent analphabètes et pauvres, les paysans ont très rarement une influence en proportion avec leur nombre.

Dans les économies sous-développées où il n'existe pas la moindre activité moderne, il n'y a évidem-

ment aucun dualisme. Celui-ci est également impossible dans les pays développés où toute activité traditionnelle a disparu. Mais le dualisme est inéluctable dans une économie en développement car il est impossible de diffuser simultanément dans toutes les entreprises des techniques modernes et capitalistiques. Son évolution varie cependant d'un pays à l'autre. En effet, il peut être maintenu, en quelque sorte « institutionnalisé », par un ensemble de mesures qui réservent les investissements au secteur moderne (non agricole) et excluent la plupart des actifs (paysans et ouvriers agricoles, artisans et petits commerçants) de toute accumulation de capital, de toute acquisition de qualifications. A l'opposé, il peut se résorber aussi rapidement qu'il est possible, si l'on privilégie les investissements dans l'agriculture, les techniques qui économisent le capital dans l'industrie, si on encourage la modernisation de l'artisanat traditionnel, si on développe l'enseignement primaire en priorité. Comme les mêmes facteurs sociopolitiques l'aggravent et tendent à le perpétuer, le dualisme est un phénomène de grande ampleur et durable, dans certains pays, mais qui demeure modéré et se résorbe progressivement dans les cas les plus favorables.

II. — L'inégalité dans le secteur rural

Il est évident que les structures agraires exercent une influence déterminante sur l'inégalité dans ce secteur. Or ces structures ne sont pas liées au niveau de développement économique, et on observe à tous les niveaux des exemples de forte concentration (en Amérique latine notamment) ou des cas de faible concentration (dans plusieurs pays d'Afrique noire, en Corée ou à Taiwan). Certes la concentration des

revenus en milieu rural est toujours inférieure à la concentration de la propriété parce que le revenu des ouvriers agricoles n'est pas nul, et les rendements des petites exploitations sont souvent supérieurs à ceux des latifundia. Cependant, une forte concentration des terres est incompatible avec une faible dispersion des revenus.

Cette forte concentration peut résulter d'événements politiques (un groupe conquérant a jadis exproprié tous les occupants du sol) ou démographiques. Lorsqu'il y a un excès de population à cause de la croissance démographique, qui n'est pas drainé par la migration vers les villes, on assiste dans un premier temps à un morcellement progressif de la propriété, qui est accéléré par les règles de succession et l'endettement. Ce processus conduit à la formation de deux groupes : grands propriétaires et paysans sans terre, car, lorsque l'exploitation devient trop petite pour faire vivre son détenteur, celui-ci est obligé de la céder au grand propriétaire qui a les moyens de l'acheter. Dans ce cas, la concentration des revenus est très forte, car d'un côté les riches, c'est-à-dire les grands propriétaires, reçoivent le tiers ou la moitié des revenus agricoles, et de l'autre les pauvres sont les petits exploitants et les ouvriers agricoles qui représentent plus de 95 % de la population. Ces petits exploitants n'ont pas assez de terre pour être occupés toute l'année et leur niveau de vie est presque aussi faible que celui des ouvriers agricoles qui vivent d'emplois saisonniers (1). Comme les uns et les autres sont inemployés une partie de l'année, ils cherchent des sources de revenu en dehors de l'agriculture

(1) Ce raisonnement ne s'applique pas aux salariés agricoles des grandes plantations qui bénéficient d'un emploi stable.

(artisanat ou petit commerce) ; mais leurs ressources totales demeurent très faibles et de plus extrêmement variables.

Ce phénomène de concentration est inconnu dans plusieurs pays d'Afrique noire où il n'y a pas d'excès de population et où il existe suffisamment de terres à défricher pour les nouveaux ménages. D'autre part, il a disparu lorsque des réformes agraires drastiques ont plafonné la taille des propriétés à un niveau modeste comme en Corée du Sud et à Taiwan.

Deux autres facteurs de concentration des revenus ont joué un rôle en cas de développement agricole. D'une part, les cultures commerciales élèvent notablement le revenu des paysans : ainsi l'écart entre le revenu moyen de l'agriculture de subsistance et l'agriculture commerciale traditionnelle est de 1 à 2 au Sénégal, de 1 à 2,4 en Colombie, de 1 à 3,4 en Côte-d'Ivoire, en Zambie et en Malaisie. Comme les cultures commerciales se concentrent dans certaines régions, ce succès entraîne une inégalité des revenus significative entre les régions. D'autre part la diffusion de techniques modernes (semences améliorées, engrais, machines...) exige des moyens financiers qui font défaut aux paysans les plus pauvres. Seuls les moyens ou grands exploitants peuvent, grâce à ces techniques, augmenter leur production et leur revenu net, ce qui leur permet ensuite d'accroître leurs achats d'engrais, machines... et de produire encore plus. Ils sont donc engagés dans un processus auto-entretenu de croissance dont les petits paysans sont exclus. Ainsi l'application de nouvelles techniques exerce-t-elle une influence décisive sur la dispersion des revenus.

III. — L'inégalité dans le secteur urbain

Avec l'industrialisation et l'urbanisation, le poids du secteur urbain augmente au cours du processus de développement, par suite la dispersion des revenus à l'intérieur de ce secteur est un facteur déterminant des changements à long terme de la distribution totale des revenus.

Les zones urbaines sont caractérisées habituellement par une forte inégalité pour deux raisons : c'est en ville qu'apparaissent des activités nouvelles (industries, banque, assurances, transport...) à productivité élevée, qui coexistent avec celles de type traditionnel (petit commerce, artisanat, construction...) à faible productivité. D'autre part à l'intérieur du secteur moderne lui-même, la concentration des revenus est très grande ; aussi une part élevée des revenus urbains est-elle concentrée entre les mains d'une petite minorité (chefs d'entreprise moderne, salariés cadres ou qualifiés, capitalistes...).

A l'intérieur du secteur moderne, la concentration des revenus résulte de deux facteurs : la faible part des salaires dans le partage salaires profits et la forte inégalité des salaires. La part des salaires est, d'habitude, plus faible que dans les pays développés pour de nombreuses raisons. Le sous-emploi important dans le monde rural amène une main-d'œuvre non qualifiée à migrer en quête d'embauche vers les villes où le plus souvent elle ne trouve que des activités très mal payées, souvent à temps partiel, dans le secteur traditionnel urbain. Puis, après quelques années, ces salariés obtiennent parfois un emploi dans les entreprises modernes. Mais celles-ci peuvent offrir des salaires très bas en raison de l'abondance de main-d'œuvre sous-employée ou du chômage urbain. D'autre part les revendications

salariales dans le secteur moderne sont souvent défendues avec moins de vigueur que dans les pays développés, parce que les syndicats sont moins puissants (sans parler des pays où ils sont interdits). La formation des profits est favorisée par d'autres facteurs : beaucoup d'entreprises bénéficient de situation de monopole (ou d'oligopole) sur le marché intérieur, sans devoir craindre la concurrence des produits étrangers en raison d'un système protectionniste que l'Etat a établi pour favoriser l'industrialisation du pays ; le capital étant plus rare que dans les pays développés bénéficie d'une rémunération plus élevée (2). Enfin des relations privilégiées avec le pouvoir politique permettent à certains capitalistes de bénéficier d'avantages qui seraient jugés inacceptables dans les pays développés. Il faut toutefois nuancer cette analyse : parfois le sort des salariés même peu qualifiés n'est pas défavorable, c'est le cas dans l'administration de certains pays où les traitements des petits fonctionnaires sont très supérieurs aux salaires du secteur traditionnel ; c'est le cas également dans les entreprises du secteur parapublic ou même les grandes entreprises privées où les salariés se sont organisés et ont obtenu une amélioration de leur condition.

La part élevée des profits concorde avec une concentration exceptionnelle de la propriété. A la différence des pays développés où la propriété du logement est largement diffusée en ville, où beaucoup de ménages possèdent actions, obligations ou compte d'épargne, la majorité des ménages dans les villes du Tiers Monde sont dépourvus de tout patrimoine et la propriété des entreprises modernes

(2) Si les capitaux ne bénéficiaient pas d'un rendement supérieur, ils seraient placés dans les pays développés où les risques économiques et politiques sont moins grands.

dans l'industrie et le commerce est réunie entre les mains d'une infime minorité de personnes. Par suite les revenus du capital vont pour l'essentiel à 2 ou 3 % des ménages urbains (3).

La grande inégalité des salaires représente la seconde caractéristique du secteur moderne en ville. Cette situation tient à la conjonction d'une offre de main-d'œuvre peu ou non qualifiée provenant, nous l'avons vu, des zones rurales, supérieure à la demande et à la rareté de la main-d'œuvre qualifiée. Aussi longtemps que les entreprises modernes du secteur non agricole ne représentent qu'une faible part de l'emploi, leur expansion, même rapide, ne peut pas absorber ce surplus de main-d'œuvre. D'autre part le retard des enseignements secondaire, professionnel ou supérieur par rapport aux pays développés (4) entraîne le déséquilibre opposé sur le marché du travail qualifié. On est même obligé dans certains pays (région du Golfe, Afrique noire) de faire appel pour pallier cette pénurie à des spécialistes étrangers. Ceux-ci y reçoivent des salaires plus élevés qu'en pays développé, ce qui accroît l'inégalité des salaires. Seuls les pays qui ont développé rapidement et efficacement l'enseignement (en Asie du Sud-Est notamment) sont parvenus à faire disparaître ce déséquilibre et par suite à diminuer l'inégalité des salaires, comme le montrent les exemples suivants. Au Cameroun, en Côte-d'Ivoire et au Nigeria, l'écart de salaire entre manœuvre et cadre atteint 1 à 15, mais à Hong-kong il est comparable à celui des pays développés (1 à 4,5).

(3) On sous-estime de plus leurs revenus en n'y incluant pas l'épargne des sociétés consacrée à l'autofinancement, qui entraîne, en principe, un gain en capital.

(4) Ce retard s'observe seulement dans certains pays. D'autres, comme Sri Lanka, la Corée, Taiwan, Singapour, Hong-kong ont formé toute la main-d'œuvre qualifiée dont l'économie a besoin.

De même les coefficients de Gini varient entre 0,40 et 0,50, dans plusieurs pays d'Afrique noire, au lieu de 0,30 à 0,40 en Corée et à Hong-kong et 0,25 à 0,30 en pays développé.

Cette analyse du dualisme, de l'inégalité à l'intérieur du secteur rural et de celle du secteur urbain, explique les différences entre les coefficients de Gini parmi les pays à même revenu/habitant. L'inégalité totale est inférieure à la moyenne lorsque la croissance démographique est ralentie (ce qui diminue l'excès de main-d'œuvre en zone rurale), si la répartition des terres est peu concentrée, si l'enseignement primaire et secondaire ont été développés, si l'État a favorisé une modernisation progressive des petites et moyennes exploitations rurales ou de l'artisanat. En revanche l'inégalité est supérieure à la moyenne lorsque toutes les conditions opposées sont réunies. Dans ce cas, la concentration des revenus est très forte parce que le pays est divisé en deux groupes, les petits exploitants traditionnels, ouvriers agricoles, et en ville : les artisans ou commerçants traditionnels, les manœuvres et les chômeurs qui vivent dans la pauvreté ou dans la misère, et sont dépourvus de capital (qu'il s'agisse d'équipements ou de qualifications), tandis qu'une minorité — 5 ou 10 % de la population — dispose de la majorité des terres, possède toutes les entreprises modernes, a seule bénéficié d'une formation professionnelle. Cette comparaison entre les deux cas extrêmes montre que la répartition du capital au sens large (terres, équipements, qualifications) est le facteur déterminant de l'inégalité, la croissance démographique jouant par ailleurs un rôle dans la mesure où elle peut accroître le nombre d'individus dépourvus de tout capital.

IV. — Les effets de l'inégalité

Il reste, en conclusion, à évoquer les conséquences de la forte concentration des revenus dans beaucoup de pays du Tiers Monde. Des effets néfastes pour la croissance sont possibles. Certes une certaine concentration est indispensable notamment en ville où seuls les ménages riches peuvent épargner et investir. Il en va autrement en zone rurale car même les moyens ou petits paysans sont capables de dégager une épargne. Mais une très forte inégalité freine la formation d'un large marché intérieur pour les biens de consommation courante, notamment les biens manufacturés, et ralentit l'industrialisation. En effet, la majorité de la population (les premiers déciles) a un pouvoir d'achat trop faible pour acheter ces biens tandis qu'une minorité de ménages riches préfère les biens importés.

Cette forte concentration a d'autre part une incidence sur l'équilibre social et politique du pays. Elle entraîne de graves tensions entre groupes favorisés et défavorisés, notamment en ville où la situation peut devenir explosive car une minorité y bénéficie d'un niveau de vie comparable à celui des pays développés tandis que s'accumule dans les bidonvilles une masse misérable qui est sous-employée parce qu'elle vit des petits métiers du secteur traditionnel ou subit le chômage. Un conflit peut se développer entre la minorité qui détient l'essentiel du capital (sous toutes ces formes) et le reste de la population. Dans ce cas, la démocratie constitue un moyen efficace de réduction des inégalités, en effet la majorité tentera, grâce au suffrage universel, d'infléchir l'action de l'Etat pour qu'il augmente la fiscalité sur les hauts revenus,

développe l'enseignement primaire, aide les petits exploitants agricoles ou les artisans, mette en œuvre une réforme agraire... soit une politique qui réduise la concentration du capital et par suite des revenus. Les actions menées dans ce sens à Sri Lanka et dans une moindre mesure, en Inde, témoignent de l'efficacité d'une telle politique en régime démocratique.

CONCLUSION

En limitant volontairement cet ouvrage à l'étude des revenus, on risque de donner une fausse image des inégalités : celles en matière de revenus seraient déterminantes, les autres secondaires. En réalité, un tel point de vue s'est progressivement imposé dans les pays développés, notamment anglo-saxons, parce que les autres formes d'inégalité se sont beaucoup atténuées. Tous les citoyens bénéficient des mêmes droits politiques, des mêmes libertés, dans beaucoup de pays d'Europe occidentale une politique sociale avancée assure à tous les mêmes soins en cas de maladie grave, ou les mêmes chances, grâce aux bourses, aux élèves doués. Il s'est formé dans ces pays une classe moyenne très large et parmi ses membres, il n'existe pas de réel fossé qui couperait les uns des autres parce qu'ils n'ont pas la même culture ou les mêmes relations sociales... Dès lors, les écarts de revenu et de niveau de vie apparaissent comme l'une des seules formes manifestes de différenciation entre des individus qui bénéficient tous des mêmes libertés, des mêmes droits sociaux...

Mais une telle situation est à la fois récente et demeure exceptionnelle. Dans le passé, tous les pays européens ont connu une société de classe où l'appartenance à un ordre pouvait compter plus que le revenu, où l'accès à telle fonction, par exemple officier, était réservé à une classe, où

culture, relations sociales, éducation, mariage dépendaient étroitement de l'origine sociale. De même, à notre époque, il existe dans les pays socialistes et les pays du Tiers Monde de nombreuses formes d'inégalité qui importent autant, voire davantage, que celles de l'argent. En régime socialiste, les écarts de revenu peuvent paraître même secondaires, quand l'accès aux biens et services les plus désirés n'en dépend pas. Qu'il s'agisse de pouvoir acheter certains produits, de pouvoir se faire soigner dans un hôpital de qualité, d'habiter tel appartement spacieux, ou de disposer d'une résidence secondaire, de pouvoir voyager en Occident, d'avoir accès à tels journaux étrangers... tous ces biens ou services sont inaccessibles au citoyen qui ne fait pas partie de la classe privilégiée, quel que soit son revenu, quel que soit le prix qu'il accepterait de payer. De même, s'il n'est pas membre du parti unique, toute forme même la plus modeste de participation au pouvoir politique lui est interdite. Dans ces conditions les inégalités de droits, de privilèges comptent plus que les inégalités de revenu. Par exemple, pour un cadre, être exclu de la Nomenklatura est infiniment plus grave qu'une réduction de moitié de son salaire.

Dans les pays du Tiers Monde, des différences d'origine ethnique ou de castes déterminent une hiérarchie sociale qui peut être indépendante de celle des revenus. Chacun connaît les inégalités sociales liées en Inde au système des castes. En Afrique sub-saharienne, des sédentaires, anciens esclaves, peuvent atteindre des revenus supérieurs à ceux des éleveurs qui représentent une aristocratie. Mais ils demeurent dominés par leurs anciens maîtres en pouvoir et prestige, ils leur sont même parfois encore soumis par les liens officieux d'une

semi-servitude. Ainsi dans les pays du Tiers Monde il est fréquent que derrière la façade d'Etats modernes subsistent des inégalités considérables de pouvoir, de prestige, de culture, de droit entre les individus en fonction de leur ethnie, de leur religion, de leur origine.

Ces exemples montrent que les sociétés où l'inégalité des revenus est la principale forme d'inégalité sont dans l'ensemble des sociétés peu inégalitaires. En effet, les écarts de niveau de vie n'y sont pas plus grands qu'ailleurs (ils sont même inférieurs le plus souvent), mais les autres formes d'inégalité y sont beaucoup moins nettes que dans les autres sociétés.

Ceci signifie que les inégalités de revenu ne représentent qu'un élément parmi d'autres des inégalités sociales. Il faut, c'est une évidence, considérer aussi les inégalités de patrimoine, mais les aspects les plus importants ne sont pas économiques. Par exemple, il faut prendre en compte les inégalités de culture et d'éducation, celle d'espérance de vie, de droits civiques. Dans les pays occidentaux, il y a en principe égalité totale pour ces droits, mais même si l'accès à l'éducation est le même pour tous, des différences importantes subsistent en fonction du travail et des aptitudes intellectuelles de chacun ; les différences d'espérance de vie subsistent aussi, même si elles sont plus réduites que dans les pays du Tiers Monde : une dizaine d'années au lieu de 20 voire 30 ans dans certains pays sous-développés. D'autre part la hiérarchie sociale varie selon chaque critère d'inégalité. Ceux qui ont l'espérance de vie la plus longue en France sont les instituteurs et les ecclésiastiques, qui se classent les uns dans les revenus moyens, les autres dans les bas revenus. Un artisan plombier peut avoir un

niveau d'éducation nettement plus faible qu'un instituteur, et un revenu nettement plus élevé. Beaucoup de propriétaires-exploitants agricoles ont un revenu inférieur à celui d'un cadre supérieur tandis que leur patrimoine est, pour des raisons professionnelles, plus important.

Ces exemples montrent que, si l'on veut tenir compte des diverses formes d'inégalité, il faut recourir à des indicateurs d'inégalité nouveaux qui sont complexes. En l'occurrence la mise au point de techniques nouvelles de mesure, avec la construction d'indicateurs multidimensionnels, conduit à repenser le problème de l'inégalité, parce qu'on peut ainsi appréhender simultanément plusieurs formes d'inégalité (au lieu de dresser un catalogue d'inégalités) et classer les pays en fonction de l'inégalité totale.

BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

I. — OUVRAGES GÉNÉRAUX

- A. B. Atkinson, *The economics of inequality*, Oxford, Clarendon Press, 1975.
- W. Krelle et A. Shorrocks éd., *Personal Income Distribution*, Amsterdam, North-Holland, 1978 (nombreuses contributions sur la distribution dans les pays développés, dans les pays socialistes et ceux du Tiers Monde).
- J. Lecaillon, *L'inégalité des revenus*, Paris, Cujas, 1970.
- A. Wolfesperger, *Economie des inégalités de revenus*, Paris, PUF, 1980.

II. — TRAVAUX SUR LES PAYS DÉVELOPPÉS

- F. Bourguignon et C. Morrisson, *Progressivité et incidence de la redistribution des revenus en pays développés*, *Revue économique*, p. 197-233, mars 1980.
- CERC (Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts), *Les revenus des Français*, Paris, Editions Albatros et Documentation Française, 1977 ; *Deuxième Rapport sur les Revenus des Français*, Editions Albatros et Documentation Française, 1978 ; *Les revenus des Français. Troisième Rapport*, Paris, La Documentation Française, 1981 ; *Les revenus des Français. Quatrième Rapport*, Paris, La Documentation Française, 1984.
- J. Fourastié et B. Bazil, *Le jardin du voisin. Essai sur les inégalités en France*, Paris, coll. « Pluriel », 1980.
- H. Lydall, *The Structure of Earnings*, Oxford, Clarendon Press, 1968.
- C. Morrisson, *La répartition des revenus en France depuis 1880*, in *Histoire économique de la France 1880-1980*, éd. par J.-C. Casanova et M. Lévy-Leboyer, Paris, Gallimard, 1987.
- M. Sawyer, *La répartition des revenus dans les pays de l'OCDE*, *Perspectives économiques de l'OCDE*, Paris, 1976.
- J. Williamson et P. Lindert, *American Inequality, a macroeconomic history*, New York, Academic Press, 1980.

III. — TRAVAUX SUR LES PAYS SOCIALISTES

- P. Kende et Z. Strmiska, *Egalité et inégalités en Europe de l'Est*, Paris, Presses de la Fondation nationale des Sciences politiques, 1984.
- M. Matthews, *Privilege in the Soviet Union*, London, Allen & Unwin, 1978.
- A. McAuley, *Economic Welfare in the Soviet Union : Poverty, Living Standards and Inequality*, Madison, University Wisconsin Press, 1979.
- C. Morrisson, *Income Distribution in East European and Western Countries*, *Journal of Comparative Economics*, 1984, p. 121-138.
- A. Smolar, *Les inégalités dans les pays communistes* ; *Commentaire*, printemps 1979.

- M. Voslensky, *La Nomenclatura*, Paris, Belfond, 1980.
P. Wiles, *Recent Data on Soviet Income Distribution*, Survey, p. 28-41, Summer 1975.

IV. — TRAVAUX SUR LES PAYS DU TIERS MONDE

- M. Chenery, M. Ahluwalia *et al.*, *Redistribution et croissance*, Paris, PUF, 1977.
S. Kuznets, *Economic Growth and Income Inequality*, *American Economic Review*, mars 1955, p. 1-28.
S. Kuznets, *Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations : VIII : Distribution of income by size*, *Economic Development and Cultural Change*, janvier 1963, p. 1-80.
J. Lecaillon, F. Paukert, C. Morisson et D. Germidis, *Répartition du revenu et développement économique, un essai de synthèse*, Genève, Bureau international du Travail, 1983.
C. Morisson, *Les conséquences sur la redistribution des choix publics, selon le développement des économies*, in *Choix publics et finances publiques*, p. 223-238, Paris, Cujas, 1980.
F. Paukert, *La répartition du revenu à différents niveaux de développement : quelques aspects concrets*, *Revue internationale du Travail*, août-septembre 1973, p. 103-134.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	3
CHAPITRE PREMIER. — La mesure de l'inégalité	9
I. Le choix de la période et de l'unité de revenu, 9. — II. Les indicateurs d'inégalité, 12. — III. La description de la distribution des revenus, 21.	
CHAPITRE II. — L'inégalité des revenus entre personnes actives dans les pays développés	27
I. L'inégalité des revenus annuels par actif, 27. — II. Inégalité annuelle et inégalité sur le cycle de vie, 33.	
CHAPITRE III. — Les facteurs d'inégalité des revenus	41
I. L'inégalité des salaires, 41. — II. L'inégalité des revenus d'entreprise, 49.	
CHAPITRE IV. — Les disparités de niveau de vie en économie développée	53
I. Distribution et structure des ménages, 54. — II. La redistribution des revenus, 60. — III. Les inégalités de niveau de vie entre les individus, 65.	
CHAPITRE V. — Inégalités apparentes de revenu et inégalités réelles de niveau de vie en économie socialiste	73
CHAPITRE VI. — L'inégalité des revenus dans les pays du Tiers Monde	91
I. Les caractéristiques de ces pays en matière de revenu, 91. — II. Les distributions des revenus, 96.	
CHAPITRE VII. — Les facteurs d'inégalité dans les pays du Tiers Monde	106
I. Dualisme et inégalité, 107. — II. L'inégalité dans le secteur rural, 110. — III. L'inégalité dans le secteur urbain, 113. — IV. Les effets de l'inégalité, 117.	
CONCLUSION	119
BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE	123

Imprimé en France
Imprimerie des Presses Universitaires de France
73, avenue Ronsard, 41100 Vendôme
Juin 1986 — N° 31 699