

L'impératif de soutenabilité économique, sociale et environnementale

par OFCE[\[1\]](#), ECLM[\[2\]](#), IMK[\[3\]](#), AKW[\[4\]](#)

À l'apogée de la crise de la dette souveraine en zone euro, nous nous sommes engagés dans un examen annuel de la croissance : *iAGS -independant Annual Growth Survey*. [Le projet](#) a fait l'objet d'un premier débat à la fin de l'année 2011 et le [premier rapport](#) a été publié en novembre 2011. Notre objectif, en collaboration avec le [groupe S & D](#) au Parlement européen, a consisté à discuter et à remettre en question la contribution de la Commission européenne au Semestre européen. Concrètement, il s'agissait de pousser la Commission européenne vers une politique macroéconomique plus réaliste, c'est-à-dire moins axée sur la réduction à court terme de la dette publique, et plus consciente des conséquences sociales de la crise et du parti-pris d'austérité. Pendant 7 ans, nous avons plaidé contre une austérité brutale qui ne permettait pas de contrôler la dette publique, nous avons mis en garde contre le risque catastrophique de la déflation. Nous avons également alerté sur les conséquences sociales de la combinaison mortelle de la crise économique, de la flexibilité accrue du marché du travail et de l'austérité sur les inégalités, en particulier dans la partie basse de la répartition des revenus. Nous ne pouvons pas prétendre avoir changé à nous seuls les politiques de l'Union, mais au moins avoir eu une influence, bien qu'insuffisante et trop tardive pour éviter les cicatrices laissées par la crise.

Aujourd'hui, il est nécessaire de faire de cette initiative un grand pas en avant. L'adoption des [ODD](#) (Objectifs de Développement Durable) nécessite une nouvelle approche de la gouvernance économique et de la croissance économique. La

mesure de la performance économique doit évoluer vers la mesure du bien-être selon les trois aspects du développement durable – économique, social et environnemental. À cet effet, un large éventail de politiques doit être mobilisé de manière cohérente, ce qui doit faire passer la politique budgétaire d'un rôle dominant à un rôle de facilitation et de soutien. De plus, ces politiques doivent être ancrées dans une stratégie à long terme cohérente et inclusive et doivent être suivies de près pour contrôler qu'elles sont durables.

Jusqu'à présent, l'UE n'a pas adopté cet agenda de manière satisfaisante, et le processus du Semestre européen toujours en vigueur ne permet pas de conduire l'UE vers la réalisation des ODD. De la même manière que l'iAGS a contesté l'orthodoxie dominante dans le domaine macroéconomique, [*l'iASES 2019 – independant Annual Sustainable Economic Survey*](#), le nouveau nom de l'iAGS – constitue notre contribution au soutien et à la promotion d'une stratégie soutenable.

L'iASES 2019 dresse les perspectives économiques pour l'UE. Le ralentissement à venir résulte en grande partie de l'atténuation progressive de la reprise après la Grande Récession, et de la convergence des taux de croissance vers une trajectoire de croissance potentielle plus faible. Le ralentissement de la croissance coïncide avec la reprise des turbulences politiques: le Brexit, les finances publiques italiennes, la guerre commerciale et les turbulences dans certains pays émergents. [*La reprise prendra fin à un moment donné, et la zone euro n'est pas encore préparée à cela, car les déséquilibres persistent et le cadre institutionnel reste incomplet*](#)[5]. La zone euro a dégagé un excédent commercial important, qui pourrait ne pas être soutenable. La convergence nominale reste un problème important qui doit être résolu par la volonté politique de coordonner plus activement l'évolution des salaires, à commencer par ceux des pays excédentaires. En outre, l'adoption partielle d'une union bancaire peut s'avérer insuffisante pour assurer la stabilité bancaire en cas de

chocs défavorables. La BCE pourrait être contrainte à la mise en œuvre de nouvelles politiques de soutien non conventionnelles, politiques qui pourraient être complétées par des mesures automatiques de stabilisation budgétaire transfrontalières au sein de l'UEM.

La situation sociale s'est légèrement améliorée dans l'Union européenne depuis le pire de la crise et, en moyenne, les taux de chômage dans les pays européens ont retrouvé leur niveau d'avant la crise. Cependant, les différences entre les pays et les couches de la population sont encore importantes. [Les responsables politiques doivent être conscients des compromis et synergies possibles entre les objectifs économiques, sociaux et environnementaux en général et les objectifs de développement durable en particulier](#)[6]. Conformément aux ODD et aux objectifs visés par le [Socle européen des droits sociaux](#), iASES vise à promouvoir des politiques -développement des investissements sociaux, politiques industrielles volontaristes, réduction du temps de travail, augmentation de la négociation collective afin de limiter la formation d'inégalités primaires- qui répondent à ces objectifs et permettent de surmonter les conséquences négatives directes et indirectes du chômage.

Le changement climatique est sans doute le défi le plus sérieux auquel nous sommes collectivement confrontés. Il paraît donc utile de calculer les budgets carbone pour avertir les décideurs politiques des efforts à fournir pour mettre la société sur la voie de la soutenabilité environnementale. L'iASES évalue la « dette climatique », c'est-à-dire le montant que les pays devront investir ou payer pour qu'ils ne dépassent pas leur budget carbone, ce qui donne lieu à trois informations politiques clés. Il ne reste que quelques années aux grands pays européens avant d'épuiser leur budget carbone sous l'objectif de + 2 ° C. [Par conséquent, la dette carbone devrait être considérée comme l'un des problèmes majeurs des décennies à venir car, dans le scénario de référence, elle](#)

[représente environ 50% du PIB de l'Union européenne pour rester en dessous de + 2 ° C\[7\]](#). Il faut délibérément formuler la question du climat en terme de dette, car le concept de déficit excessif s'applique aujourd'hui totalement à la procrastination qui nous caractérise sur ce point.

[1] Coordination par Xavier Timbeau. Contributeurs : Guillaume Allègre, Christophe Blot, Jérôme Creel, Magali Dauvin, Bruno Ducoudré, Adeline Gueret, Lorenzo Kaaks, Paul Malliet, Hélène Périvier, Raul Sampognaro, Aurélien Saussay.

[2] Economic Council of the Labour Movement. Contributeurs : Jon Nielsen, Andreas Gorud Christiansen.

[3] Institut für Macroökonomie und Konjunkturforschung. Contributeurs : Peter Hohlfeld, Andrew Watt.

[4] Chamber of Labour, Vienna. Contributeurs : Michael Ertl, Georg Feigl, Pia Kranawetter, Markus Marterbauer, Sepp Zuckerstätter.

[5] Cf. « [Des défis à venir pour l'Union européenne](#) », *OFCE Policy Brief*, n° 49, 5 février 2019.

[6] Cf. « [Soutenabilité sociale : des Objectifs de Développement Durable aux politiques publiques](#) », *OFCE Policy Brief*, n° 48, 5 février 2019.

[7] Cf. « [Une évaluation exploratoire de la dette climatique](#) », *OFCE Policy Brief*, n° 44, 11 décembre.

La France (presque) « championne du monde » de la dépense sociale et de la baisse de la pauvreté

par [Raul Sampognaro](#) et [Xavier Timbeau](#)

La France serait « [championne du monde](#) » de la dépense (publique) en protection sociale. Selon l'OCDE, les dépenses publiques en protection sociale[1] s'établissaient à 25,7 % du PIB en 2016. Ces dépenses sont proches de celles des pays scandinaves (29 % du PIB en Finlande, 25 % au Danemark, 21 % en Suède), de la Belgique (20 %) ou l'Autriche (24 %). A l'autre extrême, les pays anglo-saxons se caractérisent par de faibles dépenses de protection sociale. En particulier, l'Irlande dépense seulement 10 % de son PIB – une exception dans l'Union européenne – et les Etats-Unis 8,7 %.

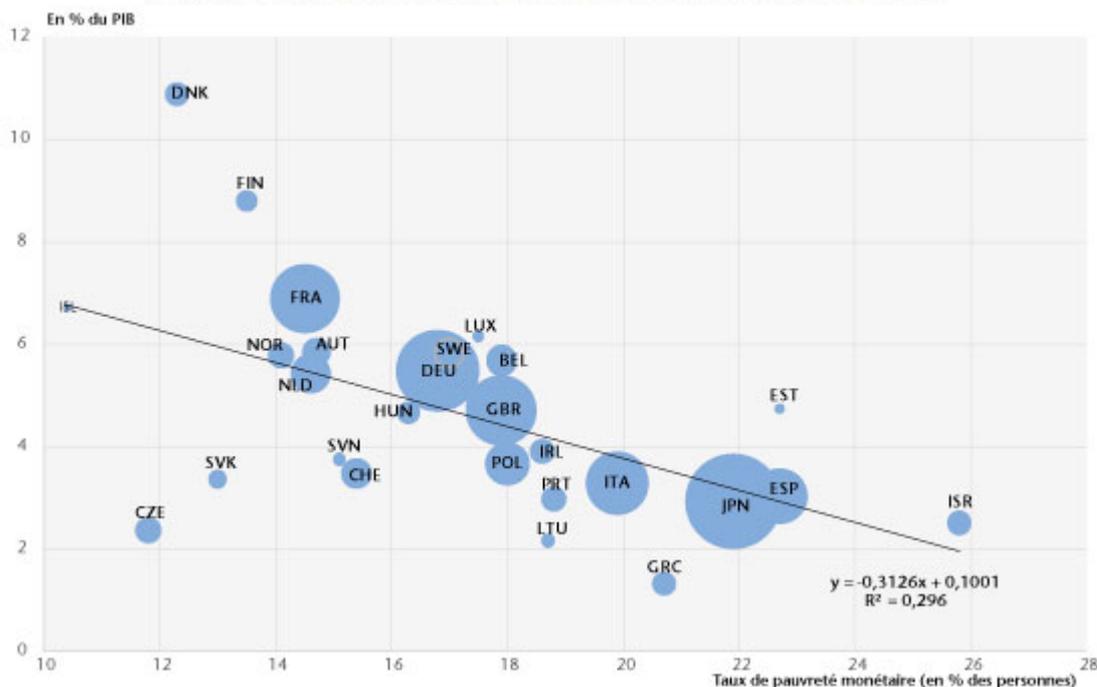
Ces chiffres masquent des différences sur le [domaine couvert](#) par le système de protection sociale public dans les différents pays. En France, les retraites et le système de santé reposent largement sur un financement public, ce qui n'est pas nécessairement le cas ailleurs. Une grande part des droits ouverts en France sont directement liés aux cotisations sociales payées (notamment pour la retraite-survie[2]) ou servent à financer une dépense, *a priori* contrainte, qui ne devrait pas être limitée par des considérations de ressources individuelles (en santé).

Lorsque l'on exclut ces dépenses (retraites et santé), la France consacre 6,8 % de son PIB à la protection sociale, chiffre inférieur à celui des pays scandinaves (11 % de PIB au Danemark ou 8 % en Finlande). En revanche, les dépenses sociales sont plus faibles dans les pays méditerranéens (3 %

du PIB en Italie et en Espagne ou 1 % en Grèce) ou au Japon (3 %). Sur ce champ restreint, incluant notamment les dépenses en « famille et enfants », « chômage », « logement » et « pauvreté et exclusion », la moyenne pondérée (pour les pays où les données détaillées sont disponibles [3]) des dépenses des pays de l'OCDE se situe à 4,5 % du PIB. La France dépense ainsi plus que la moyenne de l'OCDE.

Ainsi restreintes, les dépenses ont presque explicitement pour but la redistribution monétaire et la réduction de la pauvreté [4]. Une corrélation négative est observée entre le taux de pauvreté monétaire et le niveau des dépenses redistributives (graphique 1) au sein des pays membres de l'OCDE [5]. Une moindre dépense de protection sociale se traduit par une prévalence plus forte de la pauvreté monétaire. En France, le taux de pauvreté après transferts sociaux s'établit à 14 %, alors que le taux s'établit à 17 % dans l'ensemble de l'Union européenne.

Graphique. Dépenses sociales hors retraites-survie et santé et taux de pauvreté



Note de lecture : la surface des bulles est proportionnelle au PIB en dollar 2016.

Source : OCDE, données COFOG, pour les dépenses (100-1001-1002-1003), OECD Income Database pour les taux de pauvreté à 60 % du

Les écarts de taux de pauvreté ne dépendent pas directement et uniquement des dépenses sociales. D'une part, celles-ci poursuivent d'autres objectifs (assurer un revenu au-dessus du seuil de

pauvreté aux personnes en situation de handicap, compléter les revenus des ménages médians avec enfants, ...). D'autre part, il faut aussi tenir compte du point de départ avant redistribution, c'est-à-dire la distribution qui découle des rémunérations de marché. Selon Eurostat, le taux de pauvreté (primaire, après retraite) en France aurait été de 21 % en absence de redistribution. Le système socio-fiscal réduit donc le taux de pauvreté de 37 %. Au sein de l'Union européenne, la réduction n'est que de 28 % (pour une réduction de 7 points du taux de pauvreté).

En pourcentage du taux de pauvreté avant redistribution, seuls les Pays-Bas et le Royaume-Uni diminuent le taux de pauvreté de façon comparable à ce qui est fait en France alors que les dépenses dans ces deux pays sont plus faibles (5 % de leur PIB en protection sociale hors « retraite-survie » et « santé »), suggérant que le ciblage des dispositifs peut avoir un effet sur le lien pauvreté monétaire dépenses sociales (voir le billet du [Blog de l'OFCE : « Aides sociales » : un rôle majeur dans la réduction de la pauvreté monétaire en France](#)).

En tout état de cause, l'analyse de l'efficacité du système de protection sociale ne peut pas se réduire à la comparaison de chiffres globaux mais doit, dans un premier temps, définir les objectifs (réduire la pauvreté, son intensité, la pauvreté des enfants, assurer l'égalité des chances, réduire la persistance de la pauvreté, ...), puis entrer dans les complexités causales de chacune des composantes de la redistribution.

[1] La notion de protection sociale est celle de la nomenclature internationale [COFOG](#). Elle distingue la protection sociale au sens strict (catégorie 10) des dépenses de santé non individualisables (comme certaines dépenses hospitalières, catégorie 7). La publication « [La protection sociale en France et en Europe en 2016](#) » de la DREES inclue dans la protection sociale la catégorie COFOG 7. Le montant

des dépenses de protection sociale (10) plus santé (7) dans les données COFOG 2018 est de 34,2% pour la France. La différence provient de la révision des données opérées par la DREES et des différences de champ mineures.

[2] Il faut noter que le système de retraite français actuel génère une redistribution entre les retraités, au profit des petites retraites. Voir Gérard Cornilleau et Henri Sterdyniak, 2017, « [Faut-il une nouvelle réforme des retraites ?](#) », *OFCE policy brief* 26, 2 novembre, pour plus de détails.

[3] Ce qui exclut notamment les États-Unis.

[4] Défini par la part de la population ayant un niveau de vie inférieur à 60 % du revenu médian.

[5] On observe également une corrélation négative entre taux de pauvreté et dépenses pour lutter contre l'exclusion (COFOG 10.7). Cependant la catégorie 10.7 (1,1% du PIB pour la France) n'épuise pas toutes les mesures destinées à lutter contre la pauvreté.

« Aides sociales » : un rôle majeur dans la réduction de la pauvreté monétaire en France

Mathias André (Insee)[1] et [Pierre Madec](#)

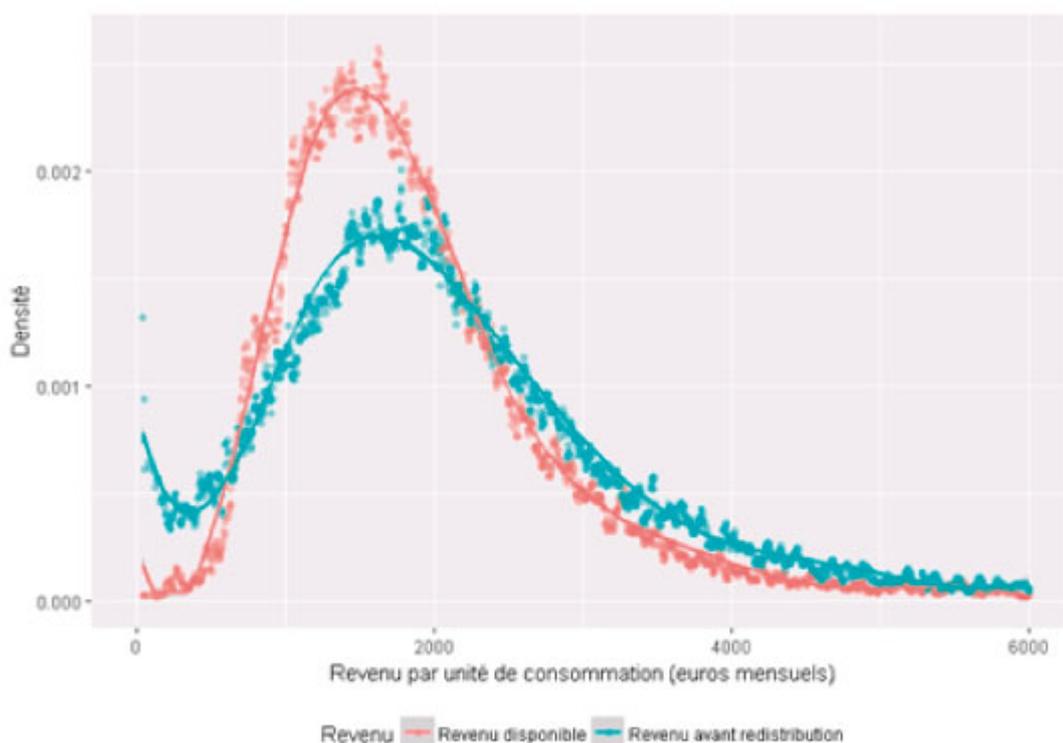
L'importance du système de protection sociale et le financement public des systèmes de santé et de retraite expliquent une grande partie du différentiel des dépenses

publiques entre la France et le reste des pays de l'OCDE (voir billet de [blog OFCE : « La France \(presque\) 'championne du monde' de la dépense sociale et de la baisse de la pauvreté »](#)). Ainsi, une grande part des droits aux transferts sociaux ouverts sont directement liés aux cotisations sociales payées (en retraite et en assurance chômage notamment). De fait, la majorité des prestations versées n'ont pas de visée directement redistributive. A contrario, les minima sociaux, la Prime d'activité, les allocations logement ou encore certaines prestations familiales ont un objectif explicite de redistribution et de réduction de la pauvreté monétaire.

Selon les derniers comptes de la protection sociale [publiés ce jeudi 21 juin 2018](#), la dépense totale de minima sociaux s'établissait en 2016 à 26,6 milliards d'euros, celle de la Prime d'activité à 4,1 milliards, les prestations familiales et les allocations logements versées aux ménages pauvres atteignaient respectivement 6,4 milliards d'euros et 10 milliards d'euros. Nous nous limiterons aux prestations sociales à visée redistributive.

Les minima sociaux bénéficient à 4 millions de personnes, 13,6 millions de personnes vivent dans des ménages percevant une allocation logement, les prestations familiales sont perçues par 6,8 millions de familles et la prime d'activité bénéficie à 2,6 millions de foyers. Compte tenu à la fois des montants distribués et du public visé, les prestations sociales à visée redistributive augmentent le niveau de vie de millions de ménages modestes. A contrario, les prélèvements progressifs comme la taxe d'habitation ou l'impôt sur le revenu amputent le niveau de vie des ménages les plus aisés. Ainsi, la redistribution monétaire réduit massivement la proportion de personnes à très bas revenu (inférieur à 650 euros par mois) (*graphique 1*).

Graphique 1. Distribution des niveaux de vie mensuels avant et après redistribution monétaire en 2016



Champ : France métropolitaine, personnes vivant dans un ménage dont le revenu déclaré est positif ou nul et dont la personne de référence n'est pas étudiante.

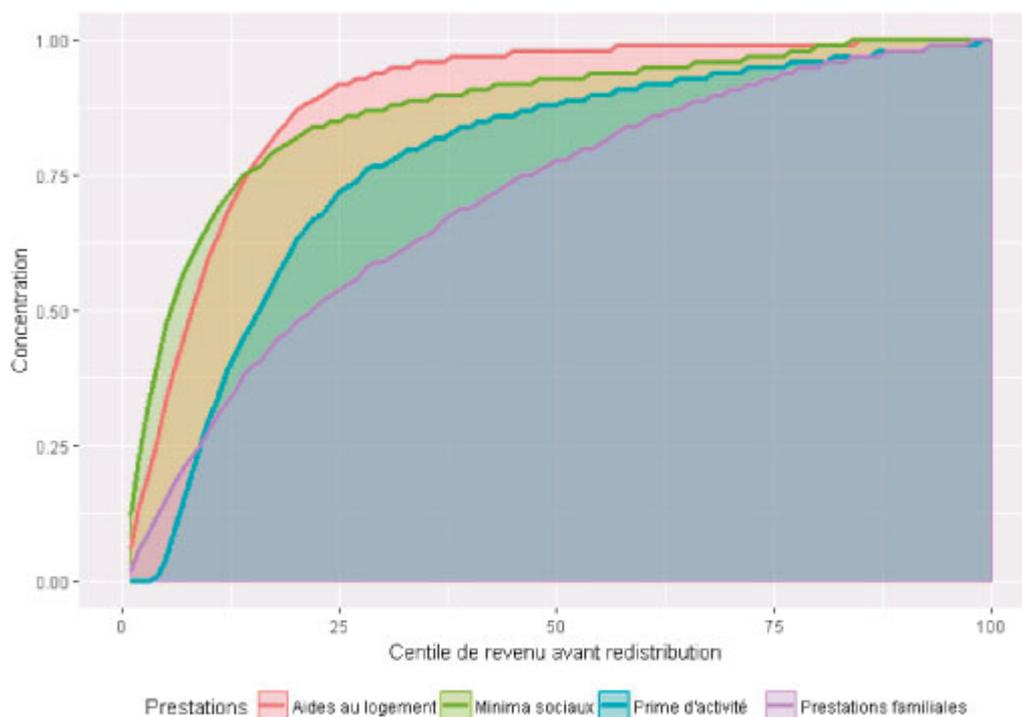
Lecture : avant redistribution, près de 0,2% de des personnes ont un niveau de vie pour une personne seule inférieure à 150 euros par mois. Après redistribution, elles sont moins de 0,001%.

Note : les personnes ayant un niveau de vie au-delà de 6000 euros par mois ne sont pas représentées sur cette figure. Elles représentent 3,2 % de la population avant redistribution et 1,2 % après.

Sources : Insee, enquête Revenus et fiscaux 2014 (actualisée 2016) ; modèle Ines 2016, calculs des auteurs.

Cet impact important des prestations sociales à visée redistributive sur les plus bas revenus s'explique en grande partie par leur ciblage : les 10 % de ménages les plus modestes bénéficient de plus des deux tiers des minima sociaux et des allocations logement et plus d'un tiers de la Prime d'activité (graphique 2). Sur les 18 milliards d'euros d'aides au logement, près de 16 milliards sont alloués aux 20% de ménages les plus modestes. Il en est de même pour les minima sociaux.

Graphique 2. Concentration des « aides sociales » en fonction du centile de niveau de vie



Note de lecture : 50 % du montant total d'allocation logement est distribué aux 12% des ménages les plus modestes en niveau de vie par uc.
Sources : Insee, enquête Revenus fiscaux et sociaux 2014 (actualisée 2016) ; Insee, Drees, modèle Ines 2016, calculs des auteurs.

La concentration des aides vers les ménages les plus modestes est confirmée par l'analyse de la composition du niveau de vie, *i.e.* du revenu après redistribution des ménages (tableau 1). Les minima sociaux représentent 12% du niveau de vie des ménages pauvres[2] soit 95 euros par mois en moyenne par unité de consommation. Les allocations logement s'élèvent elles à 120 euros et la Prime d'activité à 25 euros en moyenne par unité de consommation (UC) (tableau 1). Chez les ménages sortis de la pauvreté grâce à la redistribution monétaire (2,5 millions de ménages)[3], les montants perçus en minima sociaux sont plus importants (125 euros par mois en moyenne par UC) mais la part de ces derniers dans le niveau de vie est légèrement plus faible (11%). Cette part est quasi-nulle pour les ménages dont le niveau de vie est inférieur à la médiane mais dont les seuls revenus d'activité ou de remplacement (retraite, indemnités chômage) suffisent à les protéger de la pauvreté monétaire. Il en est de même pour les allocations

logement et les prestations familiales.

Tableau 1. Effet de chaque étape de la redistribution (en prestation) sur le niveau de vie moyen après prélèvement

	Ménages pauvres après redistribution		Ménages sortis de la pauvreté grâce à la redistribution		Ménages au niveau de vie inférieur à la médiane		Ménages au niveau de vie entre la médiane et le dernier décile		Ménage du dernier décile		Ensemble	
	Effectif ; 3 130 000 ménages		Effectif ; 2 510 000 ménages		Effectif ; 7 900 000 ménages		Effectif ; 11 500 000 ménages		Effectif ; 2 800 000 ménages		Effectif ; 27 800 000 ménages	
	En euros mensuel par uc	En % du niveau de vie	En euros mensuel par uc	En % du niveau de vie	En euros mensuel par uc	En % du niveau de vie	En euros mensuel par uc	En % du niveau de vie	En euros mensuel par uc	En % du niveau de vie	En euros mensuel par uc	En % du niveau de vie
Revenu après prélèvements et avant prestations	425	56	755	66	1 355	96	2 160	98	4 680	100	1 865	94
Minima sociaux	95	12	125	11	5	0	5	0	5	0	25	1
Prime d'activité	25	3	30	3	5	0	5	0	0	0	10	1
Allocations logement	120	16	115	10	10	1	0	0	0	0	30	2
Prestations familiales	100	13	120	10	40	3	30	1	10	0	40	2
Revenu disponible	765	100	1 145	100	1 415	100	2 200	100	4 695	100	1 975	100

Note de lecture : 50 % du montant total d'allocation logement est distribué aux 8 % des ménages les plus modestes.

Sources : Insee, enquête Revenus fiscaux et sociaux 2014 (actualisée 2016) ; Insee, Drees, modèle Inès 2016, calculs des auteurs

L'impact de ces prestations sociales, et notamment des minima, sur la réduction de la pauvreté est donc majeur. Sans prélèvements ni prestations, le taux de pauvreté serait 8,9 points supérieur à son niveau actuel (22,8% contre 13,9%) (tableau 2) [4]. La diminution du taux de pauvreté est principalement assurée par les prestations familiales, les aides au logement et les minima sociaux, qui contribuent chacun à une baisse de plus de 2 points de ce taux. En outre, l'intensité de la pauvreté, définie comme l'écart relatif entre le niveau de vie médian de la population pauvre et le seuil de pauvreté, est réduite de moitié, soit 19,6 points. Cela correspond à une augmentation du niveau de vie médian des personnes pauvres de +38% en raison des aides au logement et +34% grâce aux minima sociaux. Les minima sociaux permettent, à eux seuls, de réduire le taux de pauvreté de 2,1 points et l'intensité de la pauvreté de 6,7 points.

Tableau 2. Indicateurs de pauvreté selon le type de revenus considéré en 2016

	Taux de pauvreté		Intensité de la pauvreté	
	Niveau (en %)	Effet (en points)	Niveau (en %)	Effet (en points)
Revenu avant redistribution	22,8		39,2	
Financement de la protection sociale	22,5	-0,33	39,5	0,3
Impôt sur le revenu	22	-0,45	39,6	0,08
Taxe d'habitation	21,9	-0,17	39,4	-0,15
Prestations familiales	19,3	-2,51	35,2	-4,2
Aides au logement	17	-2,39	27,7	-7,5
Minima sociaux	14,9	-2,07	21	-6,71
Prime d'activité	13,9	-0,99	19,6	-1,42
Revenu disponible (Total)	13,9	-8,91	19,6	-19,61

Champ : France métropolitaine, personnes vivant dans un ménage dont le revenu déclaré est positif ou nul et dont la personne de référence n'est pas étudiante.

Note : Les valeurs en niveau pour 2016 sont calculées de façon similaire à l'étude « Estimation avancée du taux de pauvreté et des indicateurs d'inégalités. Résultats expérimentaux pour 2016 », Kévin Schmitt et Michaël Sicsic, *Insee Focus n° 96*, octobre 2017.

Sources : Insee, enquête Revenus et fiscaux 2014 (actualisée 2016) ; modèle Ines 2016, calculs des auteurs.

Au-delà de leur rôle dans la réduction de la pauvreté monétaire, le système redistributif et en son sein principalement les prestations sociales à visée redistributive impactent les principaux indicateurs d'inégalités de niveau de vie (*tableau 3*) :

- le rapport inter-déciles passe de 6,2 avant redistribution à 3,4 après, soit une baisse de 45%, principalement en raison de l'impôt sur le revenu (baisse de 0,55), des prestations familiales (baisse de 0,9) et des aides au logement (baisse de 0,63) ;
- l'indice de Gini passe de 0,386 avant redistribution à 0,290 après dont 32% de cette baisse est dû à l'impôt sur le revenu et 24% aux prestations familiales ;
- la dispersion des revenus mesurée par le ratio (100-S80/S20) passe de 13,7 avant à 4,3 après redistribution (soit une baisse de 70%).

Tableau 3. Indicateurs d'inégalités selon le type de revenus considéré en 2016

	Indice de Gini		Rapport inter-déciles D9/D1		Indice de dispersion (100-S80)/S20	
	Niveau	Effet (en points)	Niveau	Effet	Niveau	Effet
Revenu avant redistribution	0,386		6,3	—	14,2	—
Financement de la protection sociale	0,38	-0,006	6,1	-0,20	20,6	6,40
Impôt sur le revenu	0,349	-0,03	5,5	-0,60	20	-0,60
Taxe d'habitation	0,349	0,00	5,5	—	22,2	2,20
Prestations familiales	0,326	-0,023	4,6	-0,90	9,4	-12,80
Aides au logement	0,31	-0,016	3,9	-0,70	6,3	-3,10
Minima sociaux	0,294	-0,017	3,5	-0,40	4,7	-1,60
Prime d'activité	0,29	-0,004	3,4	-0,10	4,3	-0,40
Revenu disponible (Total)	0,29	-0,096	3,4	-2,90	4,3	-9,90

Champ : France métropolitaine, personnes vivant dans un ménage dont le revenu déclaré est positif ou nul et dont la personne de référence n'est pas étudiante.

Note : Les valeurs en niveau pour 2016 sont calculées de façon similaire à l'étude « Estimation avancée du taux de pauvreté et des indicateurs d'inégalités. Résultats expérimentaux pour 2016 », Kévin Schmitt et Michaël Sicsic, *Insee Focus* n° 96, octobre 2017.

Sources : Insee, enquête Revenus et fiscaux 2014 (actualisée 2016) ; modèle Ines 2016, calculs des auteurs.

[1] Cette publication est de la responsabilité seule de l'auteur et n'engage pas son institution.

[2] Un ménage est considéré comme « pauvre » lorsque son niveau de vie, *i.e.* son revenu après redistribution par unité de consommation, est inférieur à 60% du niveau de vie médian des ménages soit 1 115 euros par mois et par unité de consommation en 2016.

[3] Ces ménages correspondent aux ménages dont le revenu avant redistribution (par UC) est inférieur à 60% du revenu médian avec redistribution et dont le revenu après redistribution (par uc) est supérieur à 60% du revenu médian après redistribution.

[4] Cette comparaison s'inscrit dans une analyse statique du système redistributif. Comme nous l'avons vu précédemment, des revenus d'activités suffisant permettent également de réduire le risque de pauvreté. De plus, cette comparaison ne dit rien de la possible réallocation des moyens de protection sociale. Si des économies sont réalisées sur les prestations sociales en vue d'accroître, par quelque manière que ce soit, les revenus d'activité des plus modestes, la pauvreté monétaire pourrait se réduire.

Aspects des transmissions familiales entre générations

par [Michel Forsé](#) et [Maxime Parodi](#)

[Présentation du numéro 156 de la Revue de l'OFCE](#)

On considère souvent que l'individualisme conduit à négliger et à dévaloriser le rôle de l'héritage et de la transmission sous tous ses aspects dans nos sociétés modernes – comme si l'individu ne pouvait affirmer son individualité qu'en rejetant ce qu'il doit à ses aïeux. Pourtant, aujourd'hui encore, la socialisation familiale exerce une influence notable sur les goûts et les croyances des enfants et des adultes – même si la démultiplication des sources d'influences peut en réduire l'importance. Quel est aujourd'hui le poids de ces transmissions familiales sur les convictions et les engagements des individus ?

De plus, est-on si sûr que l'héritage et la transmission soient un impensé de l'individualisme contemporain ? Quelle valeur accordons-nous au fait de transmettre ? Comment jugeons-nous le fait d'hériter ?

Bien entendu, face à l'ampleur de ce sujet, il ne pouvait être question dans ce dossier d'en faire réellement le tour. C'est pourquoi seuls certains aspects sont abordés tandis que d'autres sont laissés de côté, comme par exemple l'éducation, qui joue certes un rôle majeur dans la transmission mais qui a été largement traité au travers de nombreuses autres publications.

Dans un premier temps, ce dossier revient sur la question de la socialisation familiale et de la transmission des croyances

religieuses et des convictions politiques. Nul doute que la transmission familiale y joue un rôle notable. Ainsi [Pierre Bréchon rappelle](#) que, jusqu'à aujourd'hui, la religion dominante dans chacun des pays d'Europe a été une sorte de constante multiséculaire : le catholicisme en France, l'église orthodoxe en Russie, le protestantisme au Danemark... Une telle stabilité ne résulte pas seulement d'une volonté politique du souverain, mais aussi du poids des croyances héritées des parents. Toutes les enquêtes vont d'ailleurs dans le même sens et confirment que les croyants d'une confession ont des parents de la même confession. Toutefois, cette reproduction religieuse multiséculaire cède aujourd'hui de plus en plus le pas face à la sécularisation. Un nombre croissant d'Européens se déclarent à présent sans religion et indifférents à l'égard des religions. C'est particulièrement vrai des nouvelles générations. Sachant que les jeunes adultes indifférents ne reviendront pas vers une religion, Pierre Bréchon nous annonce un bouleversement de la carte des religions dominantes en Europe dans les décennies à venir.

De son côté, [Anne Muxel montre l'importance de la famille lors de la socialisation politique](#). Aujourd'hui encore, les jeunes adultes ont souvent la même orientation politique que leurs parents. Mais elle insiste surtout sur le mode de transmission, qui est largement implicite et affectif. Comment pourrait-il d'ailleurs en aller autrement ? La norme consistant à respecter le pluralisme et la liberté de pensée va à l'encontre de toute idée de mesures actives des parents pour orienter politiquement leurs enfants. Il y a ainsi une politisation intime de l'identité depuis l'enfance jusqu'à l'âge adulte. Les parents n'exigent pas que leurs enfants – une fois adolescents ou jeunes adultes – pensent politiquement comme eux. Toutefois, les divergences sont ressenties comme des blessures intimes qui conduisent les familles à se méfier des discussions politiques et à chercher plutôt à les éviter en leur sein. D'ailleurs, cette reproduction de l'orientation politique semble également s'affaiblir quelque peu aujourd'hui

en raison de l'affaiblissement du clivage gauche-droite et d'une montée du positionnement « ni droite ni gauche » au sein des nouvelles générations.

Dans un tout autre registre, [Sylvie Octobre, Nathalie Berthomier et Florent Facq se sont penchés sur le contenu des coffres à jouets](#) des tout jeunes enfants et sur les premières interactions éducatives avec les parents pour mieux comprendre la transmission familiale des pratiques culturelles. D'un côté, l'examen du contenu du coffre à jouets montre bien qu'il y a un adressage didactique et éducatif différent selon les milieux sociaux et selon le sexe de l'enfant. De l'autre, il apparaît clairement que les interactions culturelles et éducatives se différencient très précocement entre différents climats sociaux et selon le sexe de l'enfant. Les parents s'investissent très diversement selon leur milieu social, leurs occupations ou encore selon leurs conceptions genrées des activités de l'enfant.

Dans un deuxième temps, le dossier se penche sur l'héritage et sur les sentiments de légitimité ou d'illégitimité que suscite le fait de transmettre un capital à ses enfants. Il ne s'agit plus ici de savoir ce que l'individu doit à ses parents, mais d'en examiner les conséquences et de savoir ce que l'individu en pense. Comment articule-t-il son ancrage dans une lignée avec l'expression de son individualité ?

[Luc Arrondel et Cyril Grange proposent une synthèse des études sur la transmission intergénérationnelle des patrimoines](#). Il en ressort un effet important de la fortune des parents sur celle des enfants. L'ampleur de cette transmission patrimoniale dépend des pays et des époques, mais aussi du niveau de richesse considéré. De toute évidence, la transmission est particulièrement forte pour les familles fortunées et apparaît plus contingente dans les familles faiblement dotées.

Les sondages, et notamment celui qui est étudié dans l'article

de [Michel Forsé, Alexandra Frénod, Caroline Guibet Lafaye et Maxime Parodi](#), se succèdent pour montrer que les Français sont [plus tolérants à l'égard des inégalités de patrimoine](#) que vis-à-vis d'autres types d'inégalités, même lorsqu'elles sont aussi à caractère économique. Même s'ils connaissent mal les règles et niveaux de taxation des héritages ou donations, ils sont particulièrement réticents lorsque les droits de mutation touchent leur maison familiale. Une enquête par entretiens semi-directifs auprès de trois générations de 35 lignées familiales (n = 105) a permis de mettre à jour trois logiques propres venant structurer les opinions sur la transmission patrimoniale : celle du libre agent, celle de l'égalité citoyenne et celle que l'on peut qualifier de conservatrice ou familialiste. Quelle que soit cette logique, beaucoup d'interviewés soulignent aussi l'importance de la transmission culturelle et/ou affective. Il faut d'ailleurs noter que les membres d'une même lignée ont tendance à partager des opinions assez proches. Pour les niveaux de patrimoine auxquels ils songent spontanément, des niveaux « ordinaires » qui s'avèrent assez peu élevés, ils manifestent une très forte aversion face à l'idée de taxation sur la succession (encore plus lorsqu'il s'agit de la maison familiale). Celle-ci doit être faible. Sinon elle est rapidement perçue comme « confiscatoire ». S'il y a une base pour justifier une taxation sur l'héritage, celle-ci est clairement limitée, dominée même, par les raisons du libre agent et du familialisme. Cette forte résistance à la taxation ne concerne toutefois pas les niveaux de patrimoine jugés extraordinaires, sur lesquels une taxation plus forte justifiée par l'égalité citoyenne n'est cette fois guère contestée.

Enfin, [André Masson revient sur l'histoire des idées et des controverses autour de l'héritage et de la fiscalité des successions patrimoniales](#). Il s'étonne que nous discussions aujourd'hui aussi peu de ces questions qui faisaient autrefois l'objet de débats passionnés alors même que nous assistons à une patrimonialisation massive de la société, avec tous les

problèmes que cela pose tant sur le plan de l'efficacité économique que sur celui de la justice sociale. Selon lui, les débats sur ces questions s'organisent autour de trois philosophies sociales – celle du libre-agent, celle familialiste ou multisolidaire et celle de l'égalité citoyenne – et aucune ne peut l'emporter définitivement sur les deux autres. Selon les époques, ce sont donc des compromis ou des alliances qui donnent le ton politique. Depuis les années 1980, les riches (néo)libéraux et les classes moyennes familialistes ont développé un discours commun qui évacue l'égalité citoyenne. Pour Masson, il faut aujourd'hui envisager de nouvelles coalitions pour faire revenir l'impératif d'égalité sur le devant de la scène.

Les transmissions familiales qu'elles soient de nature culturelle ou économique restent donc, au vu de ces différents articles, un élément très important de structuration de la société. Il y a des évolutions et elles vont plutôt dans le sens d'un affaiblissement, mais elles sont très lentes et s'observent plutôt du côté culturel. Pour la partie économique des héritages, la réticence de l'opinion à une évolution et le peu de débats qui entourent aujourd'hui cette question, pourtant fondamentale, jouent en faveur de l'immobilisme, surtout pour ce qui concerne les patrimoines dont les montants sont jugés les plus courants et/ou qui sont aussi chargés d'une valeur affective.

La place, non contestée et qui demeure objectivement importante, des héritages oblige ainsi à nuancer le propos de ceux qui font de l'individualisme l'élément central du rapport aux autres dans nos sociétés. Elle conforte en revanche, dans un domaine où les disparités sont les plus grandes, les observations de ceux (Dubet, 2014 ; Savidan, 2015) qui soulignent la tolérance aux inégalités – tolérance paradoxale dans une France qui est aussi caractérisée (Forsé et *al.*, 2013) par sa « passion de l'égalité » selon l'expression de Tocqueville.

Références

Dubet F., 2014, *La préférence pour l'inégalité, Comprendre la crise des solidarités*, Paris, Le Seuil, Coll. La République des Idées.

Forsé M., Galland O., Guibet Lafaye C., Parodi M., 2013, *L'égalité, une passion française ?*, Paris, Armand Colin.

Savidan P., 2015, *Voulons-nous vraiment l'égalité ?*, Paris, Albin Michel.

Les nouvelles inégalités du travail. Pourquoi l'emploi se polarise

par Gregory Verdugo

Qu'est-ce que la polarisation des emplois ?

Au long des trois dernières décennies, le travail a pris un nouveau tournant. Si l'après Seconde Guerre mondiale a vu les inégalités de salaire reculer, depuis les années 1980, les écarts se creusent continûment. Les écarts de salaire augmentent tout le long de la distribution, à la fois entre les bas et moyens ou entre les moyens et hauts salaires. Dans d'autres pays comme la France où les inégalités de salaires restent stables, c'est le risque de chômage et de précarisation qui frappe toujours davantage les moins

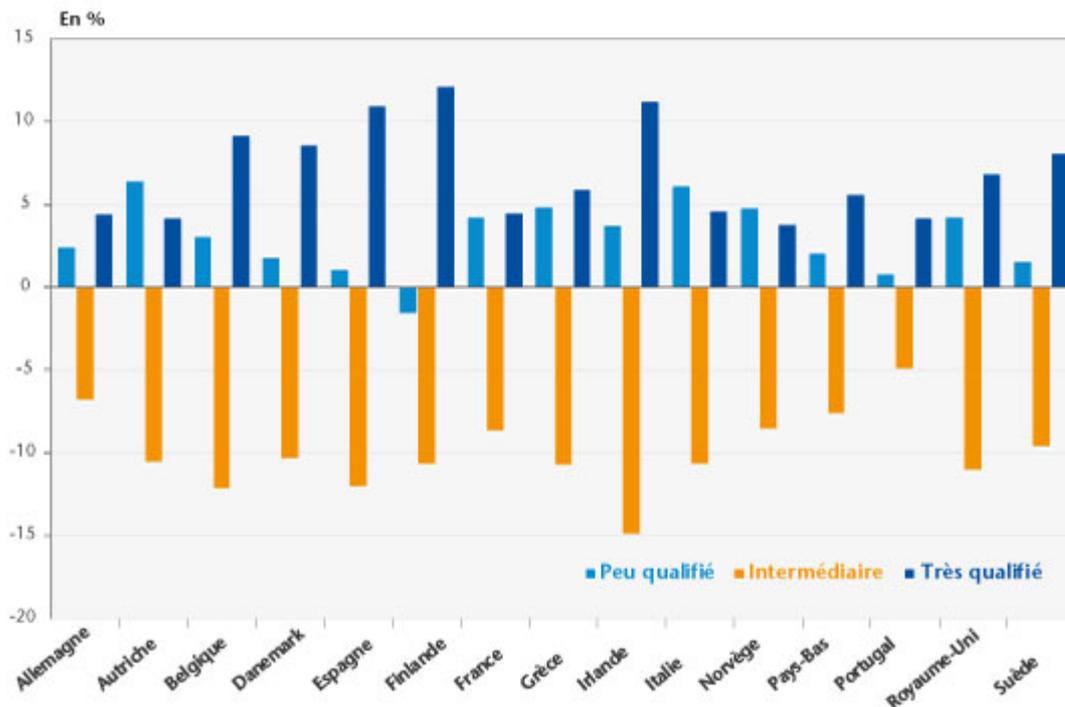
qualifiés.

A cet essor des inégalités s'ajoute un grand chamboulement de la composition des emplois. Pour étudier l'évolution de la qualité des emplois, les économistes Alan Manning de la London School of Economics et Maarten Goos et Anna Salomons de l'Université d'Utrecht ont exploré les données très riches de l'Enquête européenne sur les forces de travail pour 16 pays européens sur la période 1993 à 2010[11]. À partir du salaire moyen observé dans l'emploi au début de cette période, ils distinguent trois grandes catégories : les emplois peu qualifiés, les emplois intermédiaires et les emplois très qualifiés.

Alan Manning et ses co-auteurs calculent comment évolue la part de ces trois groupes dans l'emploi total. Leurs résultats, présentés dans le graphique 1, indiquent que, dans la plupart des pays, l'emploi se polarise, c'est-à-dire que la part des emplois intermédiaires est en forte baisse au profit d'une hausse des emplois soit peu qualifiés, soit très qualifiés. La baisse des emplois intermédiaires est conséquente : en France, avec une chute de 8 points, l'emploi intermédiaire se réduit de 47% à 39% entre 1993 et 2010. En comparaison, sa part recule de 12 points en Espagne, 11 points au Royaume-Uni, 10 points en Suède et au Danemark, 6 points en Allemagne et 5 points au Portugal.

Si la part des professions intermédiaires se contracte, les parts des emplois peu qualifiés et très qualifiés sont en nette expansion. En France, ces deux groupes augmentent de manière parfaitement symétrique, d'environ 4%. Ainsi, pour deux emplois intermédiaires qui disparaissent, à la fois un emploi qualifié et peu qualifié supplémentaire est créé. Notons que par rapport à la Belgique (+9%), au Danemark (+8%) ou la Finlande (+12%), la progression de la part des emplois qualifiés est plus modérée en France ; elle est proche de celle de l'Allemagne, l'Autriche ou la Norvège.

Graphique 1. Évolution des parts de l'emploi peu qualifié, intermédiaire et très qualifié
1993 et 2010



Source : Maarten Goos, Alan Manning, Anna Salomons (2014), *op. cit.*

Gagnants et perdants de la révolution informatique

Ce grand bouleversement du marché du travail s'explique d'abord par la nature du changement technologique récent, l'informatique, qui a révolutionné l'organisation des entreprises. Les ordinateurs fonctionnant en suivant des procédures et règles explicites préalablement programmées, ils se sont avérés très doués pour effectuer des tâches dites « *routinières* » qui caractérisaient le travail humain dans les emplois intermédiaires. Un ordinateur peut commander un robot dans l'industrie, établir des feuilles de paye, ou distribuer de l'argent. En raison de leur efficacité et leur faible coût, les ordinateurs ont remplacé le travail élémentaire et répétitif humain qui composait de nombreux emplois intermédiaires. Les emplois les plus détruits par l'informatisation furent ainsi ceux des opérateurs sur des chaînes de production qui furent automatisées mais aussi ceux des employés de bureau ou des secrétaires.

Au contraire, les plus qualifiés sont les gagnants du progrès technologique. Non seulement les ordinateurs ne peuvent remplacer leur travail, mais ils les rendent plus productifs. En démultipliant la quantité d'information et facilitant sa recherche, l'Internet facilite la spécialisation des connaissances et permet de se concentrer sur les tâches d'analyse. Grâce aux progrès de l'informatique, les entreprises ont demandé toujours plus de travail qualifié, ce qui a permis d'absorber l'arrivée de larges cohortes de diplômés du supérieur sans que leurs salaires ne soient réduits.

Le commerce international a-t-il polarisé l'emploi ?

Le commerce international bénéficie au consommateur en décuplant ses choix et en modérant les prix. Indirectement, en libérant des revenus, il stimule aussi la demande et l'emploi dans le secteur des services. Mais derrière le consommateur se trouve aussi un travailleur aux intérêts parfois opposés. Si le commerce international favorise le premier, son effet sur le second est plus ambigu.

Il est aujourd'hui clair que l'emploi intermédiaire a été victime de la croissance du commerce avec les pays en développement. L'accélération du commerce avec les économies émergentes à bas coût du travail a conduit les entreprises des pays développés à se spécialiser dans les tâches de conception les plus sophistiquées, celles où l'analyse d'informations et la créativité sont mobilisées. Au contraire, les tâches basiques de production sont toujours plus externalisées, ce qui a entraîné la destruction d'une grande partie des emplois industriels intermédiaires dans les pays développés.

Des études récentes sur les Etats-Unis [\[2\]](#) et la France [\[3\]](#) montrent que, à la suite du boom des importations liées à l'accession de la Chine à l'OMC durant les années 2000, le marché du travail s'est très dégradé dans les régions les plus concurrencées par la Chine. Pour la France, les destructions

d'emplois industriels liés à la concurrence chinoise sont quantifiées à 100 000 emplois entre 2001-2007, soit 20% des 500 000 emplois perdus dans ce secteur.

Comment dompter le marché ?

Bien sûr, on ne doit pas oublier que le marché du travail est un marché où le jeu de l'offre et la demande est limité par un ensemble de normes et de règles qui sont cruciales en termes d'inégalités. Malgré le rôle important de la technologie et du commerce, les institutions du marché du travail gardent un rôle central et elles ont modelé la réponse de chaque pays à l'informatisation et à l'essor du commerce international et, selon les cas, ont freiné ou accéléré la polarisation de l'emploi.

Selon de nombreux travaux, le salaire minimum et la manière de négocier collectivement les salaires ont influencé la façon dont les inégalités et l'emploi ont été impactés par les progrès technologiques et la mondialisation. Les institutions ont surtout affecté les salaires des moins qualifiés, ceux qu'elles cherchent le plus à protéger. Pour les bas salaires, le salaire minimum a réduit puissamment les écarts salariaux en France [\[4\]](#). La centralisation des négociations salariales au niveau des branches a aussi contribué à limiter les inégalités de salaires en nivelant les salaires entre entreprises dans un secteur. Là où ces institutions sont restées fortes, elles ont préservé les petits salaires d'une baisse et ont modéré les écarts de salaire.

Mais ces institutions sont aussi suspectées, si elles sont trop contraignantes, de freiner les créations d'emplois et de contribuer à un chômage élevé des peu qualifiés. Elles n'ont notamment pas pu freiner les destructions d'emplois et trop de protection est suspecté d'avoir découragé les créations. À la fin des années 1990, Thomas Piketty de l'École d'Économie de Paris remarquait que la croissance de l'emploi dans les services s'était réduite en France par rapport aux États-Unis

à la suite des hausses du salaire minimum français dans les années 1980[5]. Plus récemment, les chercheurs Julien Albertini de l'Université Humboldt, Jean Olivier Hairault de l'Université Paris 1, François Langot de l'Université du Maine et Thepthida Sopraseuth de l'Université de Cergy Pontoise ont montré que le salaire minimum a limité la croissance du secteur des services manuels non-routiniers en France[6] et a ainsi diminué les opportunités de ceux dont les emplois ont été détruits par le commerce international ou la technologie. Ce déficit d'emploi est particulièrement marqué dans les activités intensives en travail peu qualifié comme l'hôtellerie et la restauration ou le commerce de détail[7]. Comment adapter les régulations au nouveau contexte du marché du travail est un enjeu essentiel des politiques d'emploi dans les années à venir.

Quel travail demain ?

Le progrès technologique n'a pas fait disparaître le travail. Mais la prochaine vague de machines performantes pourrait être, cette fois, vraiment différente. Jusqu'ici, les machines n'étaient pas douées pour les tâches abstraites et manuelles non-routinières mais les avancées de la robotique et l'informatique pourraient vite changer la donne. Chaque année, les possibilités techniques permettant aux ordinateurs et robots de simuler le raisonnement humain et devenir intelligents sont décuplées : l'augmentation des capacités de calcul permet d'analyser et de répondre plus adroitement aux stimulations externes ; la communication avec l'environnement est de plus en plus fine grâce à une batterie de puissants capteurs aidée de programmes capables notamment de comprendre les plus subtiles nuances du langage humain et de reconnaître des visages et objets ; les possibilités de stockage des données sont décuplées avec le développement du « cloud robotics » où chaque robot accumule et partage en réseau expérience et information avec ses confrères robots[8].

Certains chercheurs pensent que les développements des

machines intelligentes et de la robotique devraient permettre de remplacer le travail dans un grand nombre d'emplois dans les années à venir. En 2015, les chercheurs Carl Benedikt Frey et Michael Osborne de l'Université d'Oxford prédisaient que 47% des employés aux États-Unis ont un travail qui risque d'être automatisé dans le futur [\[9\]](#). Ils prévoient des conséquences particulièrement importantes dans les transports et la logistique, où les progrès des capteurs intelligents rendront les véhicules sans conducteurs sûrs et rentables.

Mais les emplois des moins qualifiés ne sont pas les seuls à être menacés. Les capacités d'analyse grandissante des ordinateurs leur permettent maintenant d'aider à la décision dans des tâches complexes, notamment dans le domaine médical ou juridique, où elles remplacent ainsi du travail qualifié. Au Memorial Sloan-Kettering Cancer Center à New-York aux États-Unis, un programme informatique aide les oncologues à déterminer le traitement le plus approprié pour les patients. Le programme se nourrit de 600 000 rapports médicaux, 1,5 million de dossiers de patients et d'essais cliniques, et 2 millions de pages publiées dans ces journaux médicaux [\[10\]](#). Il apprend et s'améliore en permanence. Dans le domaine du droit, le « Clearwell System » utilise les techniques d'analyse automatique de langage pour classifier les masses de documents transmises aux parties avant les procès qui peuvent comprendre plusieurs milliers de pages. En deux jours, l'ordinateur est capable d'analyser de manière fiable 570 000 documents. Il fait économiser l'équivalent du travail de dizaines d'avocats et juristes, et permet de gagner un temps précieux dans la préparation des procès [\[11\]](#).

Faut-il craindre ces évolutions ? Aucune loi fondamentale en économie ne garantit que chacun va pouvoir trouver un emploi correctement rémunéré dans le futur. La dégradation des emplois qu'a entraînée la polarisation rappelle que le progrès n'améliore pas toujours leur qualité. Mais offrira-t-il au moins des emplois ?

Pour en savoir plus : Gregory Verdugo a publié en juin 2017 « Les nouvelles inégalités du travail : pourquoi l'emploi se polarise » aux Presses de Sciences Po, collection Sécuriser l'emploi.

Lien livre presses de Sciences Po :
http://www.pressesdesciencespo.fr/fr/livre/?GCOI=27246100938740&fa=author&person_id=1987

Lien livre sur Cairn :
<https://www.cairn.info/les-nouvelles-inegalites-du-travail-9782724620900.htm>

[1] Maarten Goos, Alan Manning, Anna Salomons, « Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring », *American Economic Review*, 104 (8), 2014, p. 2509-2526.

[2] David Autor, David Dorn, Gordon Hanson, « The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States », *American Economic Review*, 103 (6), 2013, p. 2121-2168.

[3] Clément Malgouyres, « The Impact of Chinese Imports Competition on Employment and the Wage Distribution: Evidence from French Local Labor Markets », *EUI ECO Working Paper*, 2014.

[4] Gregory Verdugo, « The Great Compression of the French Wage Structure, 1969–2008 », *Labour Economics*, 28, 2014, p. 131-144.

[5] Thomas Piketty, « L'emploi dans les services en France et aux États-Unis : une analyse structurelle sur longue période », *Économie et Statistique*, 318, 1998, p. 73-99.

[6] Julien Albertini, Jean-Olivier Hairault, François Langot, Thepthida Sopraseuth, 2017. « A Tale of Two Countries: A Story of the French and US Polarization, » *IZA Discussion Papers*, n° 11013, juin 2017.

[7] Ève Caroli, Jérôme Gautié, *Bas salaires et qualité de l'emploi : l'exception française ?*, Paris, Editions Rue d'Ulm, 2009, p. 49

[8] Gill Pratt, « Is a Cambrian explosion coming for robotics? », *The Journal of Economic Perspectives*, 29 (3), 2015, p. 51-60.

[9] Carl Benedikt Frey, Michael Osborne, « Technology at Work: The Future of Innovation and Employment », Oxford Martin School, 2015. Retrieved from <http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/publications/view/1883>

[10] Jonathan Cohn, « The robot will see you now », *The Atlantic*, 20 février 2013.

[11] John Markoff, « Armies of expensive lawyers replaced by cheaper software », *The New York Times*, 4 mars 2011.

Justice distributive, normes sociales et diversité des demandes de redistribution

par Gilles Le Garrec

Lorsqu'on étudie la préférence pour la redistribution au niveau individuel, on observe en premier lieu qu'une personne se déclarera d'autant plus favorable à la redistribution des

revenus que son propre revenu est faible. Mais la perception que l'on a des revenus en général joue également un rôle crucial. En effet, si une personne pense que les revenus reflètent plus la chance que l'effort fourni, alors elle aura tendance à soutenir une plus forte redistribution. Ainsi, ce que révèlent les études empiriques c'est que les demandes de redistribution reflètent autant l'intérêt propre des individus que leur préoccupation pour la justice distributive. Il convient néanmoins de souligner que l'intensité de cette préoccupation peut varier fortement d'un pays à l'autre. Plus précisément, Corneo (2001) montre que les individus des pays ayant une forte redistribution du revenu, comme l'ex RFA dans son étude, se caractérisent par une préoccupation pour la justice distributive plus forte que les individus des pays à faible redistribution tels que les Etats-Unis. De ce point de vue, comprendre le rôle de l'environnement culturel dans le développement des préférences individuelles revêt un caractère crucial si l'on veut comprendre les demandes de redistribution et, par extension, la diversité des politiques redistributives dans les démocraties, comme illustré dans le tableau ci-dessous. A cet égard, le résultat mis en évidence par Luttmer et Signal (2011) montrant que les immigrants originaires de pays à forte préférence pour la redistribution continuent à soutenir une plus forte redistribution dans leur pays d'accueil (que les autochtones) est déterminant. Ainsi il apparaît non seulement que l'intensité de la préoccupation pour la justice distributive dépend de l'environnement dans lequel on a été élevé, mais aussi que cette dernière ne varie plus lorsqu'on atteint l'âge adulte[1].

Au regard de ces résultats empiriques, j'ai été amené à proposer dans un [document de travail](#) un mécanisme de transmission culturelle de la norme morale ou de l'intensité de la préoccupation pour la justice distributive. Selon ce dernier, caractéristique d'un processus de socialisation oblique[2], les préférences se structurent en partie par observation, imitation[3] et internalisation des pratiques

culturelles. Plus précisément, mon mécanisme stipule que l'observation durant l'enfance de politiques redistributives trop inéquitables se traduiraient par une préoccupation pour la justice distributive affaiblie. Le coût moral à ne pas supporter une juste répartition des revenus une fois adulte serait ainsi réduit par l'observation de l'échec collectif de la génération précédente à avoir pu mettre en place une institution promouvant la justice distributive. Autrement dit, le mécanisme que je propose traduit le fait qu'avoir été exposé à trop d'injustice réduit la capacité à se sentir concerné par l'injustice[4].

Conséquence du mécanisme de transmission culturelle intergénérationnelle proposé, mon modèle permet de reproduire de manière satisfaisante le fait que la redistribution soit plus importante en Europe qu'aux Etats-Unis alors même que les inégalités de revenus avant impôts et transferts y sont plus faibles (Cf. Tableau 1). Ce faisant, j'améliore la prédiction du modèle canonique de Meltzer et Richard (1981) qui soutient au contraire que plus d'inégalité de revenus devrait se traduire par plus de redistribution. De plus, ces différences de redistribution sont persistantes dans le temps car inscrites dans les préférences individuelles *via* la transmission intergénérationnelle de l'intensité de la préoccupation pour la justice distributive. C'est par ce même mécanisme de transmission intergénérationnelle des valeurs que l'on peut enfin expliquer pourquoi les immigrants des pays ayant une forte redistribution continue à soutenir une plus forte redistribution dans leur pays d'accueil.

Tableau 1. Redistribution et Inégalités de revenus en 2013

	Inégalités de revenus (avant impôts et transferts, Indice de GINI)	Dépenses sociales publiques (% PIB)	Réduction induite des inégalités de revenus (%)
Suède	0,363	17,8	27,5
France	0,445	18,9	33,9
Allemagne	0,419	16,5	28,6
États-Unis	0,478	12,5	18,0

Source : OCDE 2017 et calculs de l'auteur.

Références

Boyd R. et Richerson P. J. (1985), *Culture and the evolutionary process*, London, University of Chicago Press.

Corneo G. (2001), "Inequality and the State: Comparing US and German preferences", *Annals of Economics and Statistics*, 63/64, pp. 283-296.

Le Garrec Gilles (2017), "Fairness, social norms and the cultural demand for redistribution", *Document de travail OFCE n° 2017-20*, à paraître dans *Social Choice and Welfare*, DOI 10.1007/s00355-017-1080-6.

Luttmer E. et Signal M (2011), "Culture, context, and the taste for redistribution", *American Economic Journal: Economic Policy*, 3(1), pp. 157-179.

McCrae R. et Costa P. (1994), "The stability of personality: observation and evaluations", *Current Directions in Psychological Science*, 3(6), pp. 173-175.

Meltzer A. et Richard S. (1981), "A rational theory of the size of government", *Journal of Political Economy*, 89(5), pp 914-927.

Twenge J., Baumeister R., DeWall N., Ciarocco N. et Bartels M. (2007), "Social exclusion decreases prosocial behavior", *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), pp. 56-66.

[\[1\]](#) Soutenant cette interprétation, les psychologues McCrae et Costa (1994) ont montré que les traits de personnalité se figeaient après l'âge de 30 ans.

[\[2\]](#) On parle de socialisation ou transmission oblique lorsqu'un individu apprend au contact de personnes de la génération de ses parents ou d'institutions. La transmission

est dite verticale lorsqu'elle s'effectue entre les parents et leurs enfants. Elle est dite horizontale lorsqu'un individu apprend au contact de ses pairs.

[3] Dans la littérature évolutionnaire, apprendre des autres en les imitant est une manière économe et efficace d'acquérir les informations localement pertinentes à l'adaptation. Dans cette optique, les propensions à apprendre et imiter sont des composantes d'une psychologie qui a évolué par sélection naturelle (Boyd et Richerson, 1985).

[4] Twenge *et al.* (2007) expliquent ainsi que l'exclusion sociale provoque de forts sentiments négatifs qui nuisent à la capacité de compréhension empathique des autres et, par conséquent, diminue le comportement pro-social.

Croissance et inégalités dans l'Union européenne

par [Catherine Mathieu](#) et [Henri Sterdyniak](#)

« Croissance et inégalités : défis pour les économies de l'Union européenne » : tel était le thème du 14^e Colloque EUROFRAME sur les questions de politique économique dans l'Union européenne, qui s'est tenu le 9 juin 2017 à Berlin. [EUROFRAME](#) est un réseau d'instituts économiques européens qui regroupe : DIW et IFW (Allemagne), WIFO (Autriche), ETLA (Finlande), OFCE (France), ESRI (Irlande), PROMETEIA (Italie), CPB (Pays-Bas), CASE (Pologne) et NIESR (Royaume-Uni). Depuis 2004, EUROFRAME organise chaque année un colloque sur un sujet important pour les économies européennes.

Cette année, 27 contributions de chercheurs, retenues par un

comité scientifique, ont été présentées au colloque dont la plupart sont disponibles sur la [page web](#) de la conférence. Ce texte fournit un résumé des travaux présentés et discutés lors du colloque.

Ainsi que l'a souligné Marcel Fratzcher, Président du DIW, dans son allocution d'ouverture, la montée des inégalités depuis quelque 30 années, a fait que les inégalités qui étaient auparavant un sujet réservé aux chercheurs spécialisés en politique sociale sont maintenant devenus des sujets d'étude pour de nombreux économistes. Se posent plusieurs questions : pourquoi cette hausse des inégalités ? La hausse des inégalités dans chaque pays est-elle une conséquence obligée de la diminution des inégalités entre pays, que ce soit en Europe ou au niveau mondial ? Quelles sont les conséquences macroéconomiques de cette hausse ? Quelles politiques économiques pour l'éviter ?

Inégalités de revenus : les faits. Mark Dabrowski (CASE, Varsovie) : *"Is there a trade-off between global and national inequality ?"*, souligne que la croissance des inégalités à l'intérieur de chaque pays (en particulier aux Etats-Unis et en Chine) va de pair avec la diminution des inégalités entre pays, les deux étant favorisés par la mondialisation commerciale et financière. Toutefois, certains pays avancés ont réussi à stopper la croissance des inégalités internes, ce qui montre que les politiques nationales continuent à avoir de l'importance.

Oliver Denk (OCDE) : *"Who are the Top 1 Percent Earners in Europe ?"* analyse la structure de la couche des 1% de salariés ayant les plus hauts salaires dans les pays de l'UE. Ceux-ci représentent de 9% de la masse salariale au Royaume-Uni à 3,8% en Finlande (4,7% en France). Statistiquement, ils sont plus âgés que l'ensemble des salariés (ceci étant moins net dans les pays de l'Est), plus masculins (ceci étant moins net dans les pays nordiques), plus diplômés. Ils sont plus nombreux dans la finance, la communication, les services aux

entreprises.

Tim Callan, Karina Doorley et Michael Savage (ESRI Dublin) : *"Inequality in EU crisis countries: Identifying the impacts of automatic stabilisers and discretionary policy"*, analysent la croissance des inégalités de revenus dans les pays qui ont le plus souffert de la crise (Espagne, Grèce, Irlande, Portugal, Chypre). Dans ces cinq pays, les inégalités de revenus primaires ont augmenté en raison de la crise, mais le jeu des transferts fiscaux et sociaux automatiques a fait que les inégalités de revenu disponible sont restées stables en Irlande et au Portugal et (à un moindre degré) en Grèce.

Carlos Vacas-Soriano et Enrique Fernández-Macías (Eurofound) : *"Inequalities and employment patterns in Europe before and after the Great Recession"*, montrent que les inégalités de revenus diminuaient globalement dans l'UE avant 2008 puisque les nouveaux entrants rattrapaient les anciens membres. Depuis 2008, la Grande Récession a creusé les inégalités entre pays et à l'intérieur de nombreux pays. La croissance des inégalités internes provient surtout de la hausse du chômage ; elle frappe des pays traditionnellement égalitaristes (Allemagne, Suède, Danemark) ; elle est atténuée par la solidarité familiale et la protection sociale, dont les rôles sont cependant remis en cause.

Modélisation de la relation croissance/inégalité. Alberto Cardaci (Universita Cattolica del Sacro Cuore Milan) et Francesco Saraceno (OFCE, Paris) : *"Inequality and Imbalances: an open-economy agent-based model"*, présentent un modèle à deux pays. Dans l'un, la recherche d'excédents extérieurs induit une pression sur les salaires et une dépression de la demande intérieure compensée par des gains à l'exportation. Dans l'autre, la croissance des inégalités induit une tendance à la baisse de la consommation compensée par le développement du crédit. Il en résulte une crise endogène de la dette quand la dette des ménages du deuxième pays atteint une valeur limite.

Alain Desdoigts (IEDES, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne), et Fernando Jaramillo, (Universidad del Rosario, Bogota) "*Learning by doing, inequality, and sustained growth: A middle-class perspective*", présentent un modèle où les innovations ne peuvent être appliquées dans la production que dans les secteurs d'une taille suffisante, et donc ceux qui produisent les biens achetés par la classe moyenne (et ni dans les secteurs de biens de luxe, ni dans les secteurs de biens de bas de gamme). La croissance est donc d'autant plus forte que la classe moyenne est développée. La redistribution est favorable à la croissance si elle se fait des riches vers la classe moyenne, défavorable si elle va de la classe moyenne aux pauvres.

Inégalité, financiarisation, politique monétaire. L'article de Dirk Bezemer et Anna Samarina (Université de Groningen) : "*Debt shift, financial development and income inequality in Europe*", distingue deux types de crédit bancaire, celui qui finance les activités financières et l'immobilier et celui qui finance les entreprises non-financières et la consommation. Il explique la croissance des inégalités dans les pays développés par la place croissante du crédit finançant la finance au détriment de celui qui finance la production.

L'article de Mathias Klein (DIW Berlin) et Roland Winkler (TU Dortmund University) : "*Austerity, inequality, and private debt overhang*", soutient que les politiques budgétaires restrictives ont peu d'impact sur l'activité et l'emploi quand les dettes privées sont faibles (car l'effet Barro joue à plein) ; elles ont un effet restrictif sur l'activité et augmentent les inégalités de revenus quand les dettes privées sont fortes. De sorte qu'il faudrait ne pratiquer l'austérité budgétaire qu'une fois que l'endettement privé a été réduit.

Davide Furceri, Prakash Loungani et Aleksandra Zdzienicka (FMI) : "*The effect of monetary policy shocks on inequality*," rappellent que l'impact de la politique monétaire sur les inégalités de revenus est ambigu. Une politique expansionniste

peut faire baisser le chômage et réduire les taux d'intérêt (ce qui réduit les inégalités) ; elle peut aussi induire de l'inflation et faire augmenter le prix des actifs (ce qui augmente les inégalités). Empiriquement, il apparaît qu'une politique restrictive augmente les inégalités de revenu, sauf si elle est provoquée par une croissance plus forte.

Inégalités et politique sociale. Alexei Kireyev et Jingyang Chen (FMI) « *Inclusive growth framework* », plaident pour des indicateurs de croissance incluant l'évolution de la pauvreté et des inégalités de revenu et de consommation.

Dorothee Ihle (University of Muenster) : « *Treatment effects of Riester participation along the wealth distribution: An instrumental quantile regression analysis* », analyse l'impact des plans de pensions Riester sur le patrimoine des ménages allemands. Ceux-ci augmentent significativement le patrimoine des ménages participants au bas de la distribution des revenus, mais ils sont relativement peu nombreux, tandis qu'ils ont surtout des effets de redistribution du patrimoine pour les ménages des classes moyennes.

Inégalité, pauvreté et mobilité. Katharina Weddige-Haaf (Utrecht University) et Clemens Kool (CPB and Utrecht University) : « *The impact of fiscal policy and internal migration on regional growth and convergence in Germany* », analysent les facteurs de convergence du revenu par habitant entre les anciens et nouveau *Länder* allemands. La convergence a été impulsée par les migrations internes, les subventions à l'investissement et les fonds structurels, mais les transferts fiscaux en général n'ont pas eu d'effet. La crise de 2008 a favorisé la convergence en affectant surtout les régions les plus riches.

Elizabeth Jane Casabianca et Elena Giarda (Prometeia, Bologne) « *From rags to riches, from riches to rags: Intra-generational mobility in Europe before and after the Great Recession* » analysent la mobilité des revenus individuels dans quatre pays

européens : Espagne, France, Italie, Royaume-Uni. Avant la crise, elle était forte en Espagne et faible en Italie. Elle a nettement diminué après la crise, en particulier en Espagne ; elle est restée stable au Royaume-Uni.

Luigi Campiglio (Università Cattolica del S. Cuore di Milano) : *"Absolute-poverty, food and housing"*, analyse la pauvreté absolue en Italie à partir d'un indicateur basé sur la consommation alimentaire. Il montre que les familles pauvres supportent des coûts de logement particulièrement importants, ce qui pèse sur leur consommation alimentaire et leurs dépenses de santé. Les familles pauvres avec enfants, locataires de leur logement, ont été particulièrement touchés par la crise. La politique sociale devrait mieux les protéger par des transferts ciblés, en espèces ou en nature (santé, éducation).

Georgia Kaplanoglou et Vassilis T. Rapanos (National and Kapodistrian University of Athens and Academy of Athens) : *"Evolutions in consumption inequality and poverty in Greece: The impact of the crisis and austerity policies"*, rappellent que la crise et les politiques d'austérité ont réduit en Grèce le PIB et la consommation des ménages d'environ 30 %. Cela s'est accompagné d'une hausse des inégalités en matière de consommation que l'article documente avec précision. Il analyse en particulier l'effet des hausses de TVA. Les familles avec enfants ont été particulièrement affectées.

Marché du travail. Christian Hutter (IAB, *German Federal Employment Agency*) et Enzo Weber, (IAB et Universität Regensburg) : *"Labour market effects of wage inequality and skill-biased technical change in Germany"*, estiment sur données allemandes un modèle structurel vectoriel pour analyser le lien entre les inégalités salariales, l'emploi, le progrès technique neutre et le progrès technique favorisant le travail qualifié. Ce dernier augmente la productivité du travail, les salaires, mais aussi les inégalités salariales et réduit l'emploi. Les inégalités salariales ont elles un effet

négatif sur l'emploi et sur la productivité globale.

Eckhard Hein et Achim Truger (Berlin School of Economics and Law, Institute for International Political Economy Berlin) : *"Opportunities and limits of rebalancing the Eurozone via wage policies: Theoretical considerations and empirical illustrations for the case of Germany"*, analysent l'impact des hausses de salaires en Allemagne sur le rééquilibrage des soldes courants en Europe. Ils montrent que celles-ci ne jouent pas seulement par effet compétitivité, mais aussi par effet demande en modifiant la répartition salaire/profit et en impulsant la consommation. Aussi, doivent-ils être appuyés par une hausse des dépenses publiques.

Camille Logeay et Heike Joebges (HTW Berlin) : *"Could a wage formula prevent excessive current account imbalances in euro area countries? A study on wage costs and profit developments in peripheral countries"*, montrent que la règle « les salaires doivent croître comme la productivité du travail et l'objectif d'inflation », aurait eu des effets stabilisateurs en Europe tant sur les compétitivités des pays membres que sur leurs demandes intérieures. Toutefois, cela suppose que les entreprises n'en profitent pas pour augmenter leurs profits et qu'aucun pays ne recherche de gain de compétitivité.

Hassan Molana (University of Dundee), Catia Montagna, (University of Aberdeen) et George E. Onwordi, (University of Aberdeen) : *"Reforming the Liberal Welfare State – International Shocks, unemployment and household income shares"* construisent une maquette pour montrer qu'un pays libéral, comme le Royaume-Uni, pourrait améliorer le fonctionnement de son marché du travail en réduisant la flexibilité pour aller vers un modèle de flexi-sécurité : hausse des prestations chômage, restrictions aux licenciements, hausse des dépenses de formation, aides à l'embauche. Cette stratégie, en augmentant la productivité du travail, réduirait le taux de chômage structurel et augmenterait la part des profits.

Guillaume Claveres, (Centre d'Economie de la Sorbonne, Paris) et Marius Clemens (DIW, Berlin) : *"Unemployment Insurance Union"* proposent une modélisation d'une assurance-chômage européenne qui prendrait en charge une partie des dépenses de prestations chômage. Celle-ci pourrait réduire les fluctuations de la consommation et du chômage à la suite de chocs spécifiques. Cela suppose cependant qu'elle ne s'applique qu'au chômage conjoncturel, qu'il est difficile de définir.

Bruno Contini, (Università di Torino et Collegio Carlo Alberto), José Ignacio Garcia Perez, (Universidad Pablo de Olavide), Toralf Pusch, (Hans-Boeckler Stiftung, Düsseldorf) et Roberto Quaranta, (Collegio Carlo Alberto) : *"New approaches to the study of long term non-employment duration via survival analysis: Italy, Germany and Spain"*, analysent la non-activité involontaire (les personnes qui souhaiteraient travailler mais ont renoncé à chercher un emploi et ont perdu leurs droits aux prestations chômage) en Allemagne, Italie et Espagne. Celle-ci est particulièrement importante et durable en Espagne et en Italie. Ils mettent en garde contre les mesures favorisant les licenciements et la précarisation du travail ou incitant au travail au noir.

Fiscalité. Markku Lehmus, (ETLA, Helsinki) : *"Distributional and employment effects of labour tax changes: Finnish evidence over the period 1996-2008"* utilise un modèle d'équilibre général avec agents hétérogènes pour évaluer l'impact de la baisse de la fiscalité du travail en Finlande de 1996 à 2008. Il montre que celle-ci explique une faible part de la hausse de l'emploi (1,4 point sur 16%) et de la hausse des inégalités de revenu.

Sarah Godar (Berlin School of Economics and Law) et Achim Truger (IMK and Berlin School of Economics and Law) : *"Shifting priorities in EU tax policies: A stock-taking exercise over three decades"* analysent l'évolution de la fiscalité dans les Etats de l'UE : de 1980 à 2007, la

fiscalité est devenue moins progressive avec la baisse des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, et un traitement privilégié des revenus du capital. La crise de 2008 et les difficultés des finances publiques ont freiné temporairement ce mouvement ; la hausse des recettes a cependant été souvent recherchée par la hausse de la TVA.

Alexander Krenek et Margit Schratzenstaller (WIFO) : "Sustainability-oriented future EU funding: A European net wealth tax" plaident pour l'instauration d'un impôt européen sur la richesse des ménages, qui pourrait contribuer à financer le budget européen.

Les conséquences macroéconomiques des inégalités. Bjoern O. Meyer (University of Rome – Tor Vergata) : "*Savings glut without saving: retirement saving and the interest rate decline in the United States between 1984 and 2013* », explique 60 % de la baisse du taux d'intérêt aux Etats-Unis entre 1983 et 2013, malgré la baisse du taux d'épargne global des ménages par des facteurs démographiques (la hausse différenciée de l'espérance de vie), le ralentissement des gains de productivité du travail et l'augmentation des inégalités de revenu.

Marius Clemens, Ferdinand Fichtner, Stefan Gebauer, Simon Junker et Konstantin A. Kholodilin (DIW Berlin) : "*How does income inequality influence economic growth in Germany?*" présentent un modèle macroéconométrique où, à court terme, les inégalités de revenu augmentent la productivité de chaque actif (effet d'incitation), mais réduisent la consommation globale (effet d'épargne) ; à long terme, elles ont un impact négatif sur la formation du capital humain des jeunes des classes populaires. Ainsi, une hausse exogène des inégalités de revenu a d'abord un effet négatif sur le PIB (effet demande), puis positif (effet incitation individuel), puis négatif à long terme (effet capital humain). L'effet est toujours négatif sur la consommation des ménages et positif

sur la balance extérieure.

L'inégalité intergénérationnelle dans quatre grands pays de l'UE : un seul modèle peut-il tout expliquer ?

[Francesco Vona](#)

L'ampleur des différences de mobilité sociale entre les pays est sujet à beaucoup de débats à la fois politiques et académiques. Les pays scandinaves, relativement égalitaires d'un côté, et de l'autre les pays anglo-saxons, où les inégalités sont plus prononcées, sont souvent pris comme exemples extrêmes pour corroborer une explication fondée sur le capital humain. En fait, d'importantes différences relatives aux systèmes éducatifs (par exemple financement privé vs. public) et le rendement des compétences expliquent relativement bien les écarts de mobilité sociale entre les pays scandinaves et les pays anglo-saxons. Cependant, dans une étude récente utilisant des données individuelles par pays comparables (EU-SILC), nous montrons que l'explication par le capital humain ne suffit pas à rendre compte des différences

observées pour quatre pays de l'Union européenne : Allemagne, France, Italie et Espagne[1].

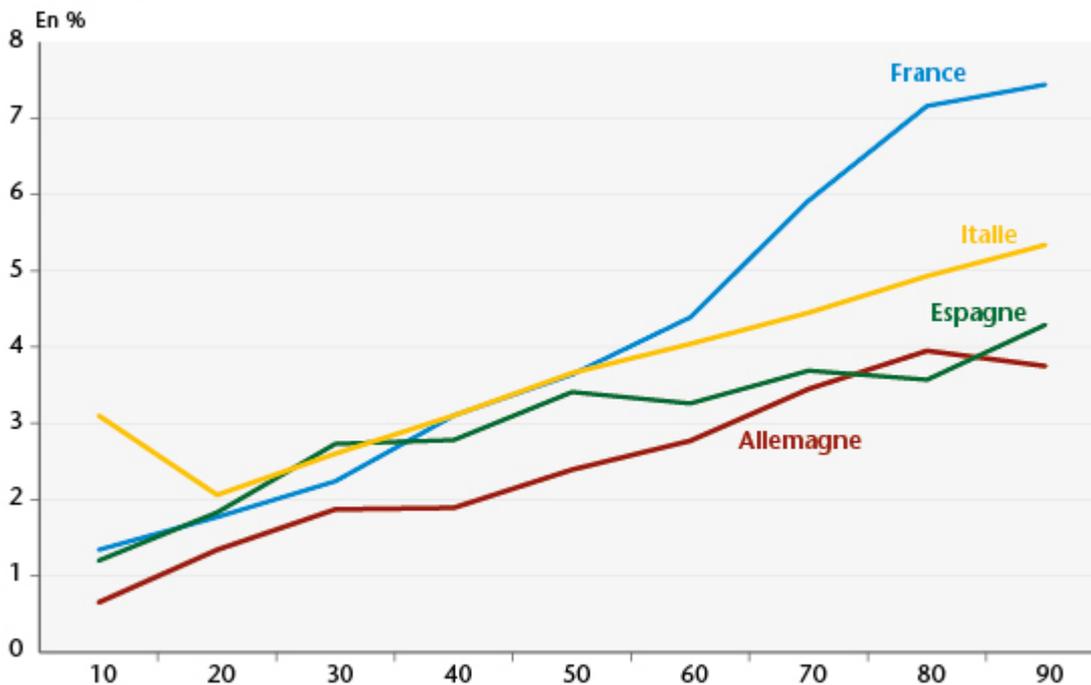
Pour évaluer l'explication fondée sur le capital humain, il faut observer les rémunérations des individus qui dépendent de deux facteurs : le capital familial (qui inclut entre autre la transmission génétique de l'intelligence si elle existe et le capital social) et les talents individuels indépendants de la transmission familiale. Notre hypothèse est que ces deux forces sont complémentaires et donc que l'influence du capital familial est d'autant plus forte que les personnes sont talentueuses : elles n'ont ainsi pas de contrainte géographique et financière pour accéder aux meilleures écoles et bénéficient d'un environnement culturel plus stimulant (Cunha et Heckman, 2007). Nous testons cette hypothèse en utilisant des techniques de régressions qui permettent d'estimer des rendements du capital familial conditionnel au talent individuel (Firpo *et al.*, 2009). Le graphique ci-dessous montre l'effet du capital familial pour chaque décile de rémunérations des enfants. Le coefficient relatif au capital familial doit être interprété comme le pourcentage d'augmentation du salaire consécutive à une augmentation d'un décile dans la position sociale relative des parents[2].

A première vue, nos résultats suggèrent une complémentarité entre l'influence de la famille et les capacités individuelles. Les rendements du capital familial sont plus élevés pour la partie haute de la distribution non seulement en Allemagne et en France, où l'influence de l'éducation est particulièrement importante du fait, respectivement, de l'orientation précoce et du système de grandes écoles, mais aussi dans les deux pays méditerranéens, où le rôle des mécanismes non méritocratiques est plus fort[3]. Toutefois, un modèle fondé sur le capital humain n'explique pas complètement la relation entre les rémunérations et le capital familial. Tout d'abord, le rendement du capital familial est nettement plus pentu en France et en Allemagne qu'en Italie et en

Espagne, en cohérence avec l'idée que l'influence des parents agit à travers les réseaux sociaux et le népotisme dans les pays méditerranéens[4]. Deuxièmement, les effets du capital familial sont nettement plus importants en France que dans les trois autres pays[5]. Cet effet de l'influence familiale pour le décile supérieur est probablement dû à l'influence des parents sur la probabilité d'entrer dans les grandes écoles en France. Ainsi, la valeur élevée des rendements du capital familial dans le 7e et 8e décile indique une distribution de plus en plus polarisée selon les origines familiales.

Ce résultat suggère que la question du système scolaire français ne peut pas être réduite à une simple opposition entre école publique et école privée. Une autre explication possible tient à la forte ségrégation résidentielle et donc une remise en question radicale de la politique d'admission de l'école basée sur le quartier de résidence semble nécessaire. Des politiques ciblées favorisant le mélange d'étudiants de différentes origines socio-économiques dans la même école apparaissent ainsi nécessaires pour permettre aux enfants talentueux mais défavorisés de bénéficier de l'effet positif des pairs de meilleure origine familiale. Les expériences récentes menées aux États-Unis montrent que ces politiques sont particulièrement efficaces pour augmenter les perspectives des élèves défavorisés (voir Chetty et al. 2015).

Graphique. Effets du milieu familial selon le décile de revenus des enfants



Lecture : en France, pour les enfants dans le dernier décile de revenus, une augmentation d'un décile de la position sociale relative des parents accroît le revenu des enfants d'environ 7,5 %.

Source : EUSILC, 2011.

Lecture : en France, pour les enfants dans le dernier décile de revenus, une augmentation d'un décile de la position sociale relative des parents accroît le revenu des enfants d'environ 7,5%.

[1] Voir Raitano, M., Vittori, C, Vona, F., 2015, [«The effect of parental background along the sons' earnings distribution: does one model fit for all?»](#), OFCE Working paper, n° 18-2015, et *Applied Economic Letters*. Nous utilisons les renseignements fournis par l'enquête EUSILC 2011 qui comprend une section spécifique avec des informations sur les caractéristiques de la famille lorsque l'interviewé avait environ 14 ans.

[2] Nous construisons une mesure globale du capital familial combinant différentes caractéristiques de la famille (il s'agit principalement des résultats scolaires et professionnels des parents) pour obtenir une distribution relative des positions sociales parentales et pouvoir associer chaque enfant à une position sociale donnée classée de un à dix pour plus de commodité.

[3] Notons que le coefficient relatif à l'influence des parents est toujours statistiquement différent de zéro, à l'exception du premier décile de revenu en Allemagne et en Espagne.

[4] Raitano, M., Vona, F., (2015). "[Measuring the link between intergenerational occupational mobility and earnings: evidence from eight European countries](#)", *Journal of Economic Inequality*, vol. 13(1), 83-102.

[5] Notons que la France affiche une moindre inégalité intergénérationnelle que l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni dans la version précédente de l'enquête EU-SILC.

Le rêve américain (enfin) démontré ?

par [Maxime Parodi](#)

Dans un court article sorti récemment, Thomas Hirschl et Mark Rank (2015) nous livrent quelques chiffres très étonnants sur la société américaine – chiffres qui, pris au sérieux, amèneraient à nettement relativiser les inégalités de revenus aux Etats-Unis. En effet, leur étude laisse entendre que la société américaine est beaucoup plus fluide qu'on ne le croit. Les Américains vivraient certes dans une société très inégalitaire mais, au cours de leur vie, la plupart des Américains feraient l'expérience de la richesse. Il y aurait, en réalité, un fort *turn-over* entre les riches et les pauvres et ceci expliquerait pourquoi les Américains se montreraient aussi peu critiques à l'égard des inégalités.

Selon cette étude, au cours de leur vie active (de 25 à 60 ans), 69,8% des Américains auraient eu, au moins une année, des revenus suffisant au sein de leur ménage pour faire partie des 20% les plus riches. 53,1% des Américains auraient fait partie – au moins une année – des 10% les plus riches. Et, plus sélect encore, 11,1% des Américains seraient entrés pour au moins une année dans le club des fameux 1% les plus riches.

Mais avant de croire à ces énormités, il faut examiner plus sérieusement l'étude de Hirschl et Rank. En effet, les chiffres qu'ils présentent ne sont pas une simple description de la société américaine, mais le résultat d'un exercice de modélisation. Derrière ces chiffres, il y a donc des hypothèses et des méthodes qui ont été mises en œuvre et qui méritent d'être discutées.

Dans la dernière [Note de l'OFCE \(n° 56 du 12 janvier 2015\)](#), je montre que les hypothèses utilisées sont irréalistes et que la méthode employée ne supporte pas la présence de données manquantes dans la biographie des enquêtés. L'un dans l'autre, les résultats apparaissent très fortement biaisés en faveur du rêve américain. Il est possible, toutefois, de corriger en partie ces biais. On obtient les résultats du tableau ci-dessous.

Tableau. Pourcentages cumulés par âge et moyennes, après corrections des biais, d'appartenir au moins une fois dans sa vie aux ménages les 20 %, les 10 %, les 5 % et les 1 % les plus riches

En %

H* âge	Q20		Q10		Q5		Q1	
	diplômés	non-diplômés	diplômés	non-diplômés	diplômés	non-diplômés	diplômés	non-diplômés
25	7,6	3,4	4,1	1,4	2,4	0,7	0,4	0,1
30	19,1	8,6	10,8	3,8	6,1	1,8	1,0	0,2
35	27,6	12,7	17,2	6,1	10,2	3,0	2,4	0,6
40	33,1	15,5	22,6	8,2	14,5	4,3	4,0	0,9
45	37,2	17,6	26,9	9,9	18,4	5,6	5,4	1,3
50	39,6	18,9	30,8	11,5	21,7	6,6	6,6	1,6
55	41,0	19,7	33,2	12,5	24,3	7,5	7,9	1,9
60	41,3	19,8	34,4	13,0	25,6	7,9	8,7	2,1
moyenne	31		24		17		5	

Source : calculs de l'auteur.

En gros, les chiffres de Hirschl et Rank sont divisés par deux ! Ainsi, 31% des Américains auront au moins une année (entre leurs 25 et 60 ans) un revenu du ménage suffisant pour faire partie des 20% les plus riches. Et 5% des Américains auront une année un revenu du ménage suffisant pour faire partie des 1% les plus riches.

Etant donné l'ampleur des corrections, il est clair que l'étude de Hirschl et Rank déforme la réalité en laissant croire que les destinées sociales aux Etats-Unis sont très chaotiques – comme si une société entière jouait à la roue de la fortune. D'autres articles de Hirschl et Rank complètent d'ailleurs ce tableau. En effet, ce n'est pas la première fois que les auteurs produisent des chiffres avec cette méthode. En 2001, ils l'avaient déjà appliqué à l'autre extrémité de la distribution des revenus. Ils ont ainsi évalué le pourcentage d'Américains qui ont connu dans leur vie un épisode de pauvreté (Hirschl et Rank, 2001). Les chiffres qu'ils exhibent sont également énormes. Par exemple, 54% des Américains auraient vécu un épisode de pauvreté[1] avant leurs 40 ans. En 2005, ils ont appliqué à nouveau cette méthode aux bénéficiaires de coupons d'alimentation (*food stamps*) et estimé que 50% des Américains ont eu ou auront recours à des coupons d'alimentation au moins une fois dans leur vie (avant 65 ans). L'ordre de grandeur, à nouveau, n'est guère crédible. Une méthode moins coûteuse et plus directe permettrait certainement de s'en rendre compte : il suffirait de demander aux Américains s'ils ont bénéficié un jour de coupons d'alimentation. Même si certains Américains préfèreront peut-être cacher cet événement de leur vie, ce biais d'omission ne sera jamais aussi énorme que celui des analyses de survie précédentes. Soyons clair : leur méthode est une machine à produire des énormités.

[1] Le seuil de pauvreté retenu est ici de 1,5 fois la valeur du panier de biens propres à satisfaire *a minima* les besoins

de base.

Les effets redistributifs du QE de la BCE

par Christophe Blot, Jérôme Creel, Paul Hubert, Fabien Labondance et Xavier Ragot

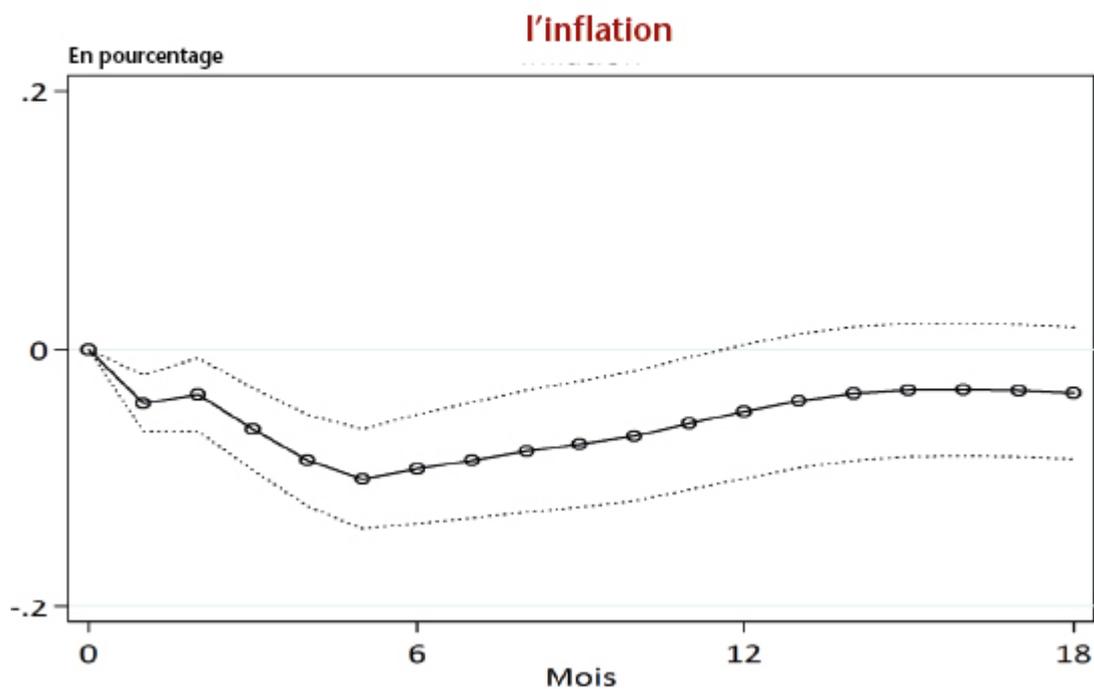
L'augmentation des inégalités de revenus et de patrimoine est devenue un sujet incontournable dans les discussions de politique économique, jusqu'à s'immiscer dans les évaluations des effets des politiques monétaires menées aux Etats-Unis et au Japon, précurseurs des politiques massives de *Quantitative Easing* (QE). La question se pose donc de savoir si la politique de QE de la BCE a eu ou aura des effets redistributifs.

Dans un document préparé pour le Parlement européen, [Blot et al. \(2015\)](#) rappellent que deux conclusions opposées se dégagent de la littérature empirique. Aux Etats-Unis, la baisse des taux directeurs par la Fed y réduirait les inégalités. A l'inverse, une politique expansionniste de type QE au Japon y augmenterait les inégalités. Mais qu'en est-il en Europe ?

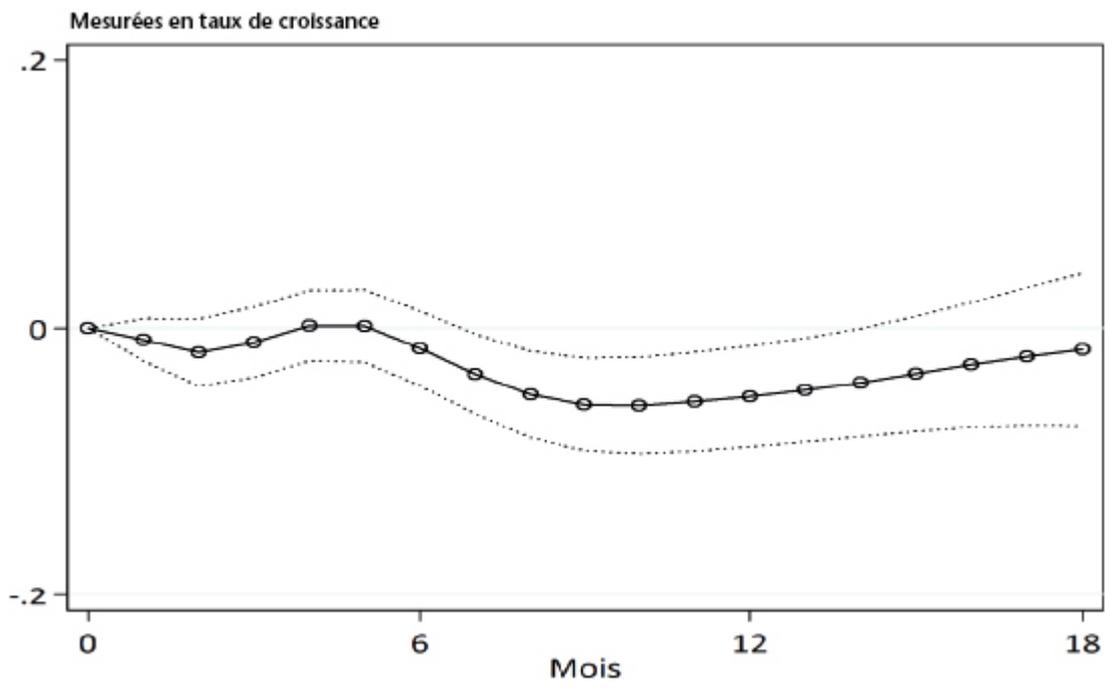
A partir de données macroéconomiques agrégées pour l'ensemble de la zone euro, Blot et al. (2015) montrent que les politiques monétaires européennes, conventionnelles et non conventionnelles, ont eu un effet, certes, mais limité, sur le taux de chômage, le nombre d'heures travaillées et le taux d'inflation (voir graphiques). Ce résultat suggère donc que la politique monétaire expansionniste de la BCE a bien eu un effet de réduction sur les inégalités, mais mineur. Lorsque la

BCE décidera d'en finir avec ses politiques expansionnistes, il faudra donc s'attendre à un effet faible mais à la hausse sur les inégalités. En raison de cet effet, aussi faible soit-il, Blot *et al.* (2015) suggèrent que la BCE ne devrait pas rendre des comptes uniquement sur la stabilité des prix ou sur la croissance économique, mais aussi sur les répercussions de ses politiques en termes d'inégalités et des moyens mis en œuvre pour en tenir compte.

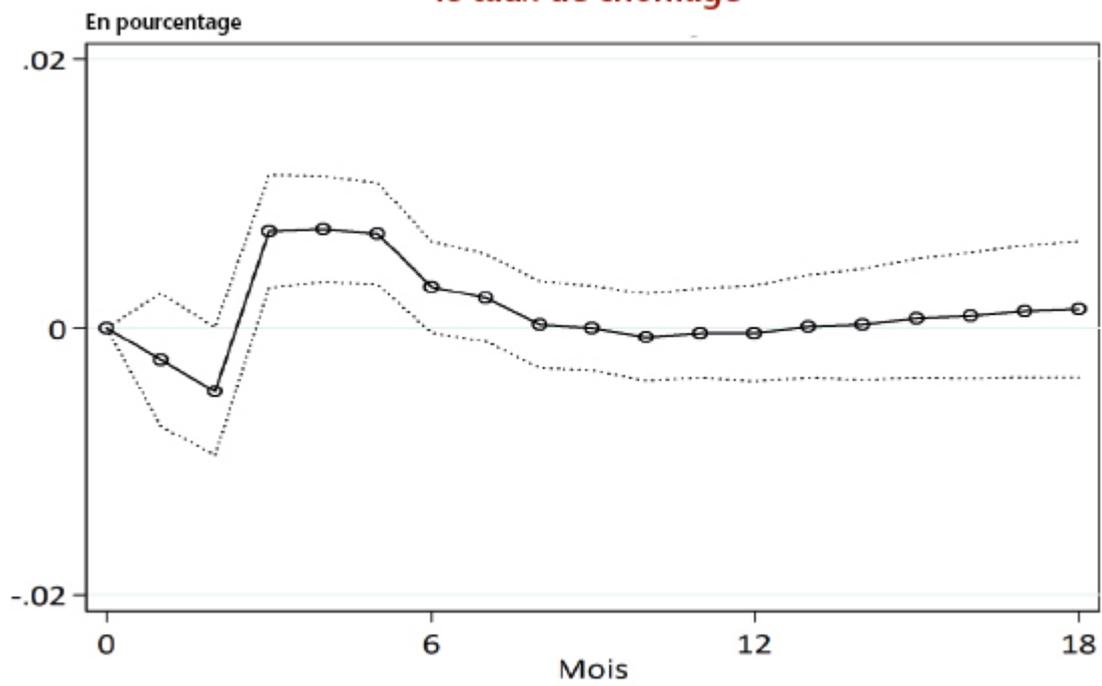
Graphiques. Les effets d'un choc restrictif de politique monétaire (hausse de 0,2 point de pourcentage du taux d'intérêt implicite) dans la zone euro sur...



les heures travaillées



le taux de chômage



Source: Calculs des auteurs.