

Module 1 / Partie 1 : Les fondements de l'économie

1. 1. 1. Les acteurs et les grandes fonctions de l'économie

LES ACTEURS DE L'ÉCONOMIE ET LEURS FONCTIONS

1

LES SECTEURS INSTITUTIONNELS SELON LA COMPTABILITÉ NATIONALE

LES AGENTS ÉCONOMIQUES SONT CLASSÉS EN SECTEURS INSTITUTIONNELS

Le système économique met en relation des agents économiques aux objectifs différents qui, par l'échange, espèrent améliorer leur situation personnelle, suivant le principe qu'il est préférable de ne pas tout produire soi-même.

Ces agents économiques sont différents en fonction de leur place dans le système économique, de leurs ressources et des finalités qu'ils se donnent. Ils sont classés en secteurs institutionnels ; ce sont des regroupements d'unités institutionnelles définies comme centres élémentaires de décision économique. Les unités dont le comportement est analogue (même fonction principale, même nature et origine des ressources principales) forment un secteur institutionnel.

Pour simplifier, il est possible d'avancer qu'il existe trois acteurs majeurs dans le système économique : les ménages, les entreprises et les administrations publiques.

LE PIB : UN CADRE D'ANALYSE FOURNI PAR LA COMPTABILITÉ NATIONALE

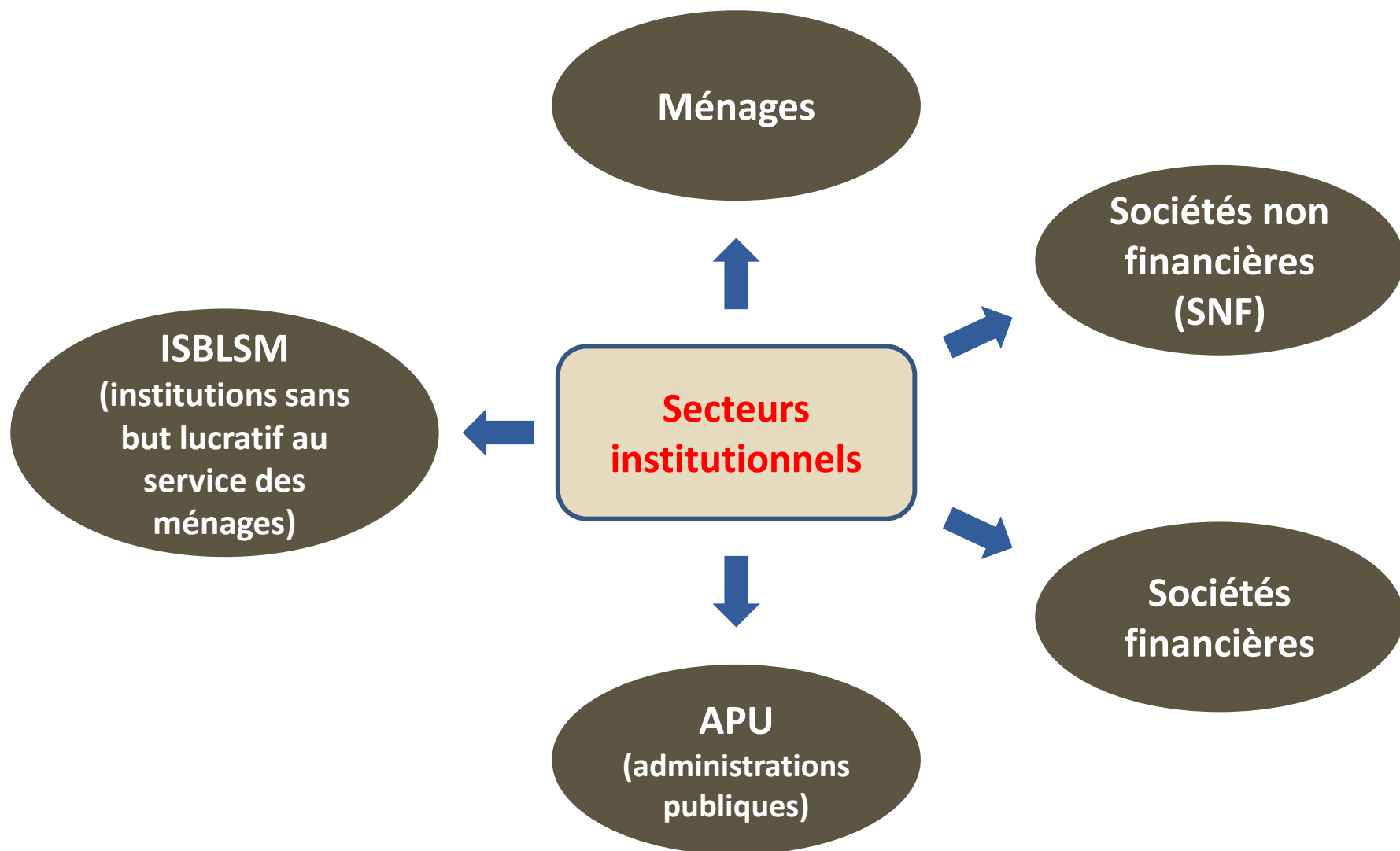
La comptabilité nationale joue un rôle fondamental dans la vie économique d'un pays, notamment par l'intermédiaire de son agrégat le plus connu, le produit intérieur brut (PIB). Le PIB est en fait le sous-produit d'un processus complexe qui vise à fournir un cadre d'analyse macroéconomique global et cohérent.

Ce cadre est né de la théorie keynésienne et, même s'il ne repose sur aucune hypothèse économique particulière, il en reprend le point de vue, qui est celui de la macroéconomie. L'approche d'un comptable national est cependant très différente de celle que l'on trouve habituellement dans les manuels d'économie.

Le produit intérieur brut et les autres résultats de la comptabilité nationale font autorité, si bien qu'ils sont très souvent présents dans le débat politique, car ils sont unanimement reconnus comme des mesures objectives reflétant indiscutablement la réalité économique.

Le PIB a un impact concret sur le fonctionnement de l'Union Européenne, en particulier dans le cadre de la limitation des déficits publics et de la répartition de la charge du budget communautaire entre les différents états membres.

LES SECTEURS INSTITUTIONNELS DANS LA COMPTABILITÉ NATIONALE



LES MÉNAGES REGROUPENT LES UNITÉS DONT LA FONCTION PRINCIPALE EST LA CONSOMMATION

Un ménage, au sens statistique, est défini comme l'ensemble des occupants d'une résidence principale, qu'ils aient ou non des liens de parenté. Un ménage peut ne comprendre qu'une seule personne. Au sens économique, **les ménages regroupent les unités dont la fonction principale est la consommation** et dont les ressources principales sont obtenues par la rémunération des facteurs de production (via leur travail ou leur possession du capital productif), et par des transferts de revenus opérés par la puissance publique.

Les ménages participent à l'activité productive soit par leur travail, soit en mettant à disposition des entreprises un capital nécessaire à leur fonctionnement, soit en contribuant, à travers différents prélèvements, à la production réalisée par les administrations publiques.

Avec leurs ressources, les ménages peuvent consommer ou épargner. La consommation consiste, sur un plan strictement économique, à faire disparaître, par son usage, un bien ou un service, alors que l'épargne est généralement définie comme la partie non consommée du revenu. L'épargne est un flux qui permet d'alimenter le stock de patrimoine qui, quant à lui, correspond à l'ensemble des actifs financiers et non financiers détenus par les agents économiques résidents.

LES ENTREPRISES PRODUISENT DES BIENS OU DES SERVICES MARCHANDS

Dans la comptabilité nationale, les entreprises sont des sociétés non financières (SNF) qui ont pour principale fonction de produire des biens ou des services marchands. Selon l'INSEE, la production désigne l'activité économique socialement organisée consistant à créer des biens et des services s'échangeant habituellement sur le marché. Par convention, on considère qu'une production est marchande lorsqu'elle est vendue à un prix économiquement significatif (couvrant au moins 50 % des coûts de production).

Pour réaliser leur activité de production marchande, les entreprises utilisent des facteurs de production : travail et capital.

Le capital peut être circulant ; il regroupe alors l'ensemble des biens et services utilisés pendant le cycle de production : matières premières, énergie, fournitures, services nécessaires à chaque stade de la production.

Il peut aussi être fixe et comprendre les moyens de production relativement durables (dépassant la durée du cycle de production) participant directement à la fabrication des biens ou à la réalisation de la prestation de service (biens d'équipement : machines-outils, bâtiments, matériels de transport...).

Quand une entreprise investit, elle réalise une formation brute de capital fixe (FBCF), qui mesure la valeur des actifs fixes des producteurs résidents.

LES RICHESSES CRÉÉES PAR LES ENTREPRISES SONT MESURÉES PAR LEUR VALEUR AJOUTÉE

Par leur activité productive, les entreprises créent des richesses, qui sont mesurées par leur valeur ajoutée. La valeur ajoutée (VA) correspond à la valeur supplémentaire effectivement apportée par une entreprise dans son activité aux consommations intermédiaires qu'elle s'est procurée auprès d'autres unités productives. Elle se calcule de la manière suivante :

$$\text{VA} = \text{valeur de la production} - \text{consommations intermédiaires}$$

Le PIB est égal à la somme des valeurs ajoutées à laquelle on ajoute la TVA et les droits de douane. Ce mode de calcul évite de comptabiliser plusieurs fois les richesses apportées lors des différentes étapes de la production.

La richesse ainsi créée est distribuée sous forme de revenus (épartition primaire) : salaires, EBE, impôts.

LES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES PRODUISENT DES SERVICES FINANCIERS

Les sociétés financières sont des unités institutionnelles dont l'activité principale consiste à produire des services financiers. Ces unités institutionnelles sont toutes des sociétés dont la fonction principale consiste à fournir des services d'intermédiation financière (intermédiaires financiers) et/ou à exercer des activités financières auxiliaires (auxiliaires financiers).

Pour répondre aux besoins de la Banque centrale européenne, le secteur des sociétés financières est subdivisé en 9 sous-secteurs :

- banque centrale ;
- institutions de dépôt, à l'exclusion de la banque centrale;
- fonds d'investissement monétaires ;
- fonds d'investissement non monétaires ;
- autres intermédiaires financiers, à l'exclusion des sociétés d'assurance et des fonds de pension ;
- auxiliaires financiers ;
- institutions financières captives et prêteurs non institutionnels ;
- sociétés d'assurance ;
- fonds de pension.

LES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES SONT DES UNITÉS INSTITUTIONNELLES DONT LA FONCTION EST DE PRODUIRE DES SERVICES NON MARCHANDS

Les administrations publiques (APU) constituent un secteur institutionnel de la comptabilité nationale. C'est l'ensemble des unités institutionnelles dont la fonction principale est de produire des services non marchands (c'est-à-dire fournis à un prix non économiquement significatif à la population) ou d'effectuer des opérations de redistribution du revenu et des richesses nationales. Les APU regroupent trois sous-secteurs :

- L'État et les administrations centrales ;
- Les administrations publiques locales (Régions, départements, communes) ;
- Les administrations de Sécurité sociale (régimes d'assurance sociale, hôpitaux publics) sont des unités qui distribuent des prestations sociales à partir de cotisations sociales obligatoires.

Les APU tirent leurs ressources principalement des prélèvements obligatoires, constitués par ensemble des impôts et des cotisations qu'elles prélèvent.

LES INSTITUTIONS SANS BUT LUCRATIF AU SERVICE DES MÉNAGES (ISBLSM) : DES PRODUCTEURS NON MARCHANDS PRIVÉS

Le secteur des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM) regroupe les unités dotées de la personnalité juridique qui servent les ménages et sont des producteurs non marchands privés. Leurs ressources principales proviennent de contributions volontaires en espèces ou en nature effectuées par les ménages en leur qualité de consommateurs, de versements provenant des administrations publiques, ainsi que de revenus de la propriété.

Les ISBLSM non marchandes contrôlées par des administrations publiques sont classées dans le secteur des administrations publiques.

On identifie deux grandes catégories d'ISBLSM qui fournissent des biens et des services non marchands aux ménages :

- les syndicats, groupements professionnels, sociétés savantes, associations de consommateurs, partis politiques, églises et congrégations religieuses (y compris celles financées mais non contrôlées par les administrations publiques), clubs sociaux, culturels, récréatifs et sportifs ;
- les organismes de charité et associations de bienfaisance financés par des transferts volontaires en espèces ou en nature provenant d'autres unités institutionnelles.

2

LA RÉPARTITION DES REVENUS

« Déterminer les lois qui régissent la répartition est le problème central en économie politique. » (David Ricardo)

LA RÉPARTITION DES REVENUS AU CŒUR DE LA RÉFLEXION ÉCONOMIQUE

Dans le modèle classique issu de la loi des débouchés de J.-B. Say, toute offre engendre toujours sa propre demande, et l'économie tend toujours à l'équilibre quelle que soit l'affectation sociale du revenu. Dans le modèle néoclassique, chaque individu reçoit en fonction de la quantité de travail qu'il a accepté de fournir pour satisfaire ses besoins, et en raison par ailleurs de la productivité marginale de son travail. Il en est de même pour les apporteurs de capitaux. Il y a donc une équivalence entre les revenus perçus, la demande, les besoins exprimés et satisfaits, et la production réalisée. Les marchés doivent être à l'équilibre et former un optimum de Pareto. Le problème de la répartition par conséquent ne se pose pas.

Pourtant, au-delà de ce modèle d'équilibre, nombreux sont les économistes à avoir souligné le rôle-clé de la répartition primaire des revenus dans la dynamique économique : Ricardo, Marx, et Keynes, notamment. S'ajoutent aujourd'hui les enjeux de la répartition secondaire (prélèvements publics et redistribution de revenus sociaux ou revenus de transfert), qui vient modifier en profondeur les conditions de la distribution des revenus depuis le milieu du XXe siècle.

2.1.

LES DIFFÉRENTS REVENUS PRIMAIRES

Les revenus sont des flux de ressources (monétaires ou en nature) issus directement ou non de l'activité économique. Les revenus primaires issus de la production sont répartis entre les différents acteurs avant d'être affectés à des emplois (consommation, épargne, investissement). La redistribution contribue aussi à la formation des revenus.

DE LA VALEUR AJOUTÉE AU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT

La richesse créée chaque année par les unités de production résidentes est un indicateur essentiel de l'activité économique d'un pays. Pour une entreprise on parlera de valeur ajoutée, dont le partage est un enjeu majeur. À l'échelle d'une nation, c'est le PIB (Produit Intérieur Brut) qui mesure cette création de richesses.

La richesse créée par une entreprise n'est pas la « simple » valeur de sa production (prix de vente x quantités produites). En effet, pour réaliser cette production, l'entreprise utilise des biens et services qui ont été incorporés, transformés ou détruits pendant le processus de production : les consommations intermédiaires (CI). Il peut s'agir de matières premières, de produits semi-finis, d'énergie, ou encore de services marchands (comme des services de transport) ; coûts salariaux et investissements ne sont pas concernés.

La valeur ajoutée mesure cette richesse réellement créée, et se calcule par la différence entre la valeur de la production et celle des consommations intermédiaires :

$$\text{VA} = \text{valeur de la production} - \text{CI}$$

Pour connaître la richesse totale créée dans un pays (son PIB), on ne peut pas se contenter d'additionner la valeur des productions réalisées par l'ensemble des unités productives, sans quoi les consommations intermédiaires seraient comptabilisées plusieurs fois. Le PIB se calcule en faisant la somme des valeurs ajoutées brutes de chaque unité de production présente sur le territoire national. Cette somme est augmentée de la TVA et des droits de douane, et est diminuée des subventions à l'importation :

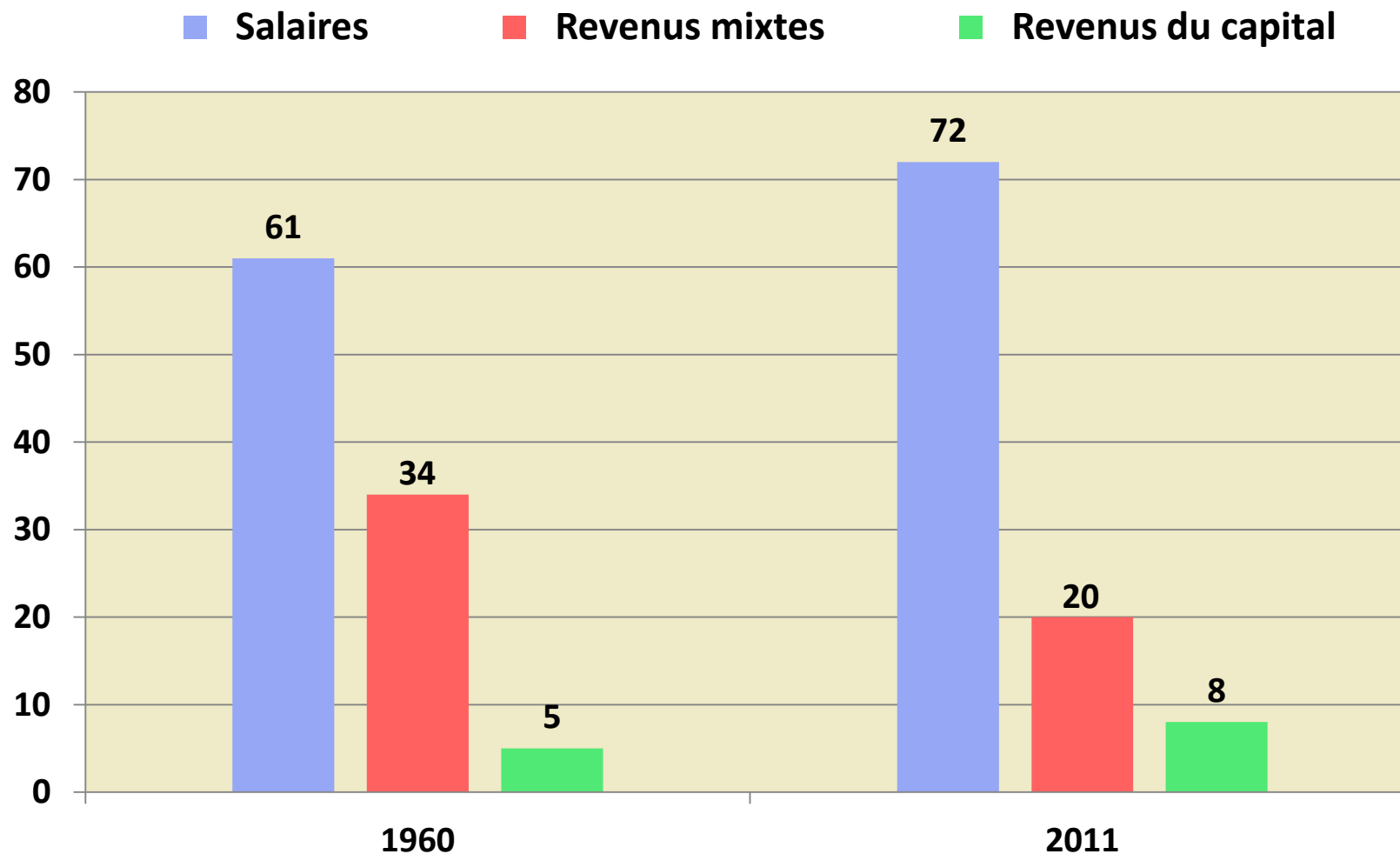
$$\text{PIB} = \text{somme des VA} + \text{TVA} + \text{droits de douane} - \text{subventions à l'importation}$$

DE LA VALEUR AJOUTÉE AU REVENU PRIMAIRE

La valeur ajoutée est répartie entre les divers agents qui ont contribué, directement ou indirectement, à la création de richesses. Les revenus primaires (ou revenus des facteurs) désignent ces revenus perçus en contrepartie de la participation à l'activité économique. Ils rémunèrent donc les facteurs de production : travail et capital. Ils comprennent :

- la rémunération des salariés, soit l'ensemble des versements effectués par les employeurs au titre de la rémunération du travail, qui inclut les salaires nets, mais aussi les cotisations sociales, ou encore les avantages en nature ;
- les revenus mixtes des entreprises individuelles, dans lesquelles les travailleurs indépendants participent à la production en apportant leur travail mais aussi des capitaux ;
- les revenus de la propriété (ou revenus du patrimoine) rémunèrent ceux qui ont participé à l'activité économique en fournissant des capitaux. Ils incluent donc la rémunération des actionnaires (dividendes), des créanciers (intérêts), les revenus fonciers (loyers, fermages...

ÉVOLUTION DE LA RÉPARTITION DU REVENU PRIMAIRE EN FRANCE (EN %)



DES REVENUS PRIMAIRES AU REVENU DISPONIBLE

Les revenus primaires constituent la majorité des ressources des ménages, mais ils n'en disposent pas entièrement pour consommer et épargner. Ils doivent payer des **prélèvements obligatoires qui réduisent leurs ressources, et ils reçoivent, grâce au processus de redistribution, divers revenus de transfert.**

Le revenu disponible brut (RDB) des ménages désigne la part des revenus qui est à leur disposition pour la consommation et l'épargne :

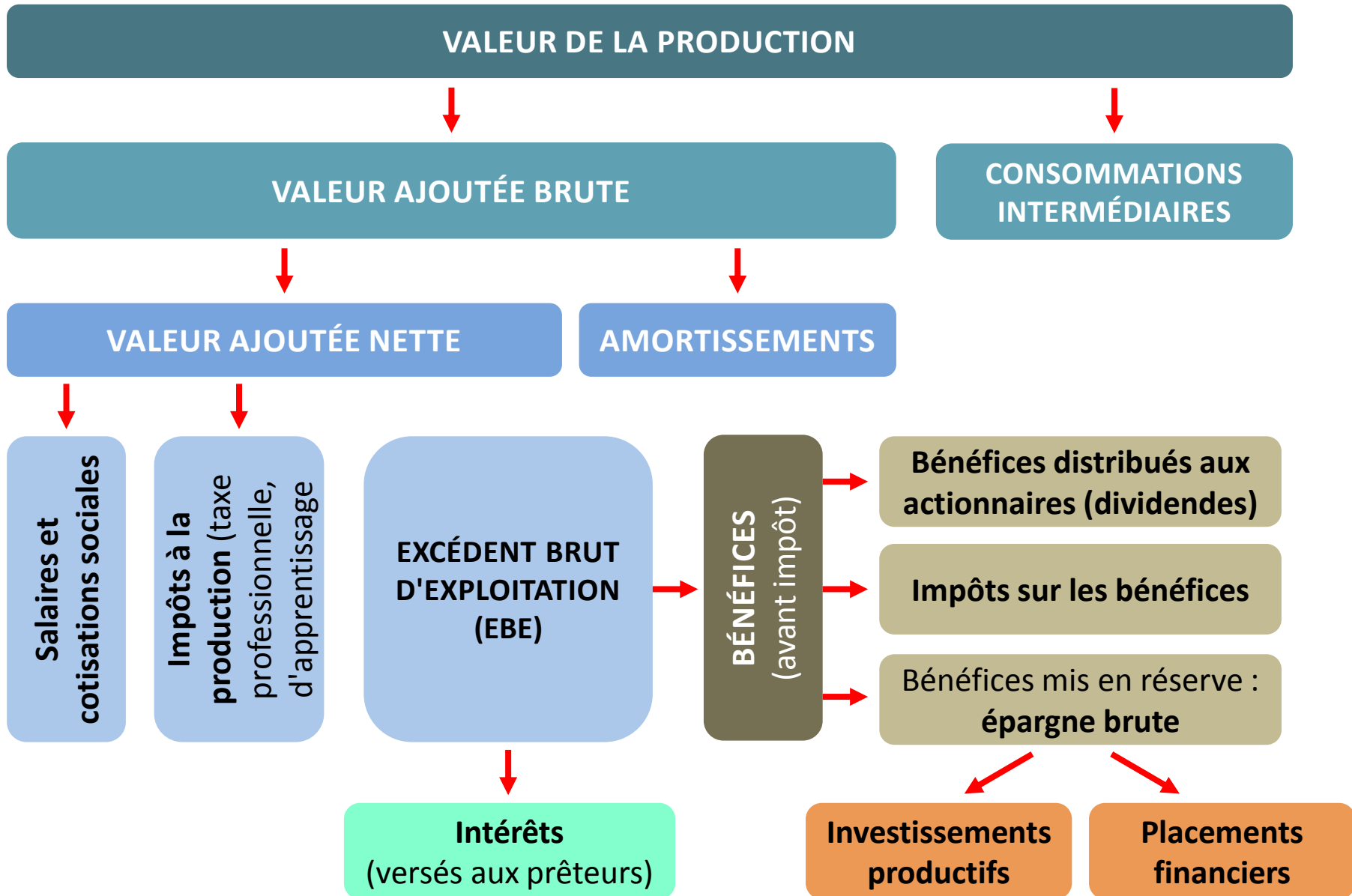
RDB = revenus primaires + revenus de transfert – prélèvements obligatoires

Les revenus de transfert (ou revenus sociaux) comptabilisés dans le calcul du RDB sont des prestations sociales en espèces. Les prestations sociales (qui peuvent aussi être en nature) correspondent aux transferts versés aux ménages dans le cadre d'un régime de protection sociale. Elles sont destinées à alléger la charge financière que représente la protection contre un certain nombre de risques ou de besoins (santé, vieillesse, maternité, famille, emploi...). La part de ces revenus de transfert dans le revenu des ménages est en constante augmentation et en représente aujourd'hui près de 30 %.

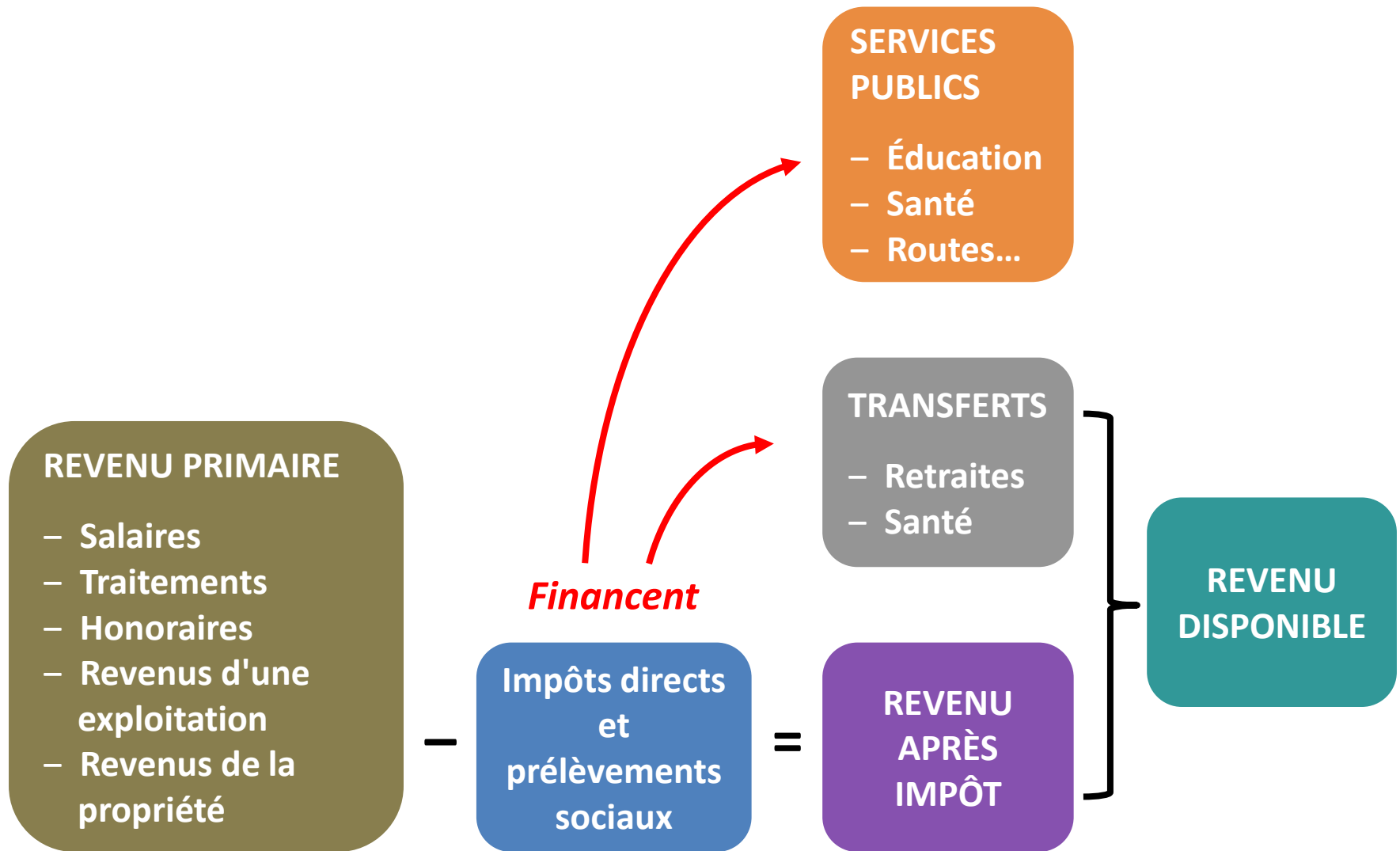
Les prélèvements obligatoires pris en compte dans le calcul du RDB sont les cotisations sociales ainsi que les impôts directs (pour les ménages, il s'agit essentiellement des impôts sur le revenu et sur le patrimoine).

Le revenu disponible ajusté est la somme du RDB et des prestations sociales en nature (remboursement des soins, valeur des services individualisables d'éducation et de santé fournis gratuitement par les administrations). Il est donc disponible pour la consommation effective et pour l'épargne.

LE PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE



DU REVENU PRIMAIRE AU REVENU DISPONIBLE



2.2.

RÉPARTITION PRIMAIRE ET REDISTRIBUTION

Les situations des individus sont inégalitaires. Leurs revenus primaires sont différents, de même que les risques auxquels ils sont exposés. Aux revenus primaires s'ajoutent des revenus de transfert, censés répondre à un objectif de réduction des inégalités économiques.

JUSTIFICATION SOCIALE ET ÉTHIQUE DE LA REDISTRIBUTION

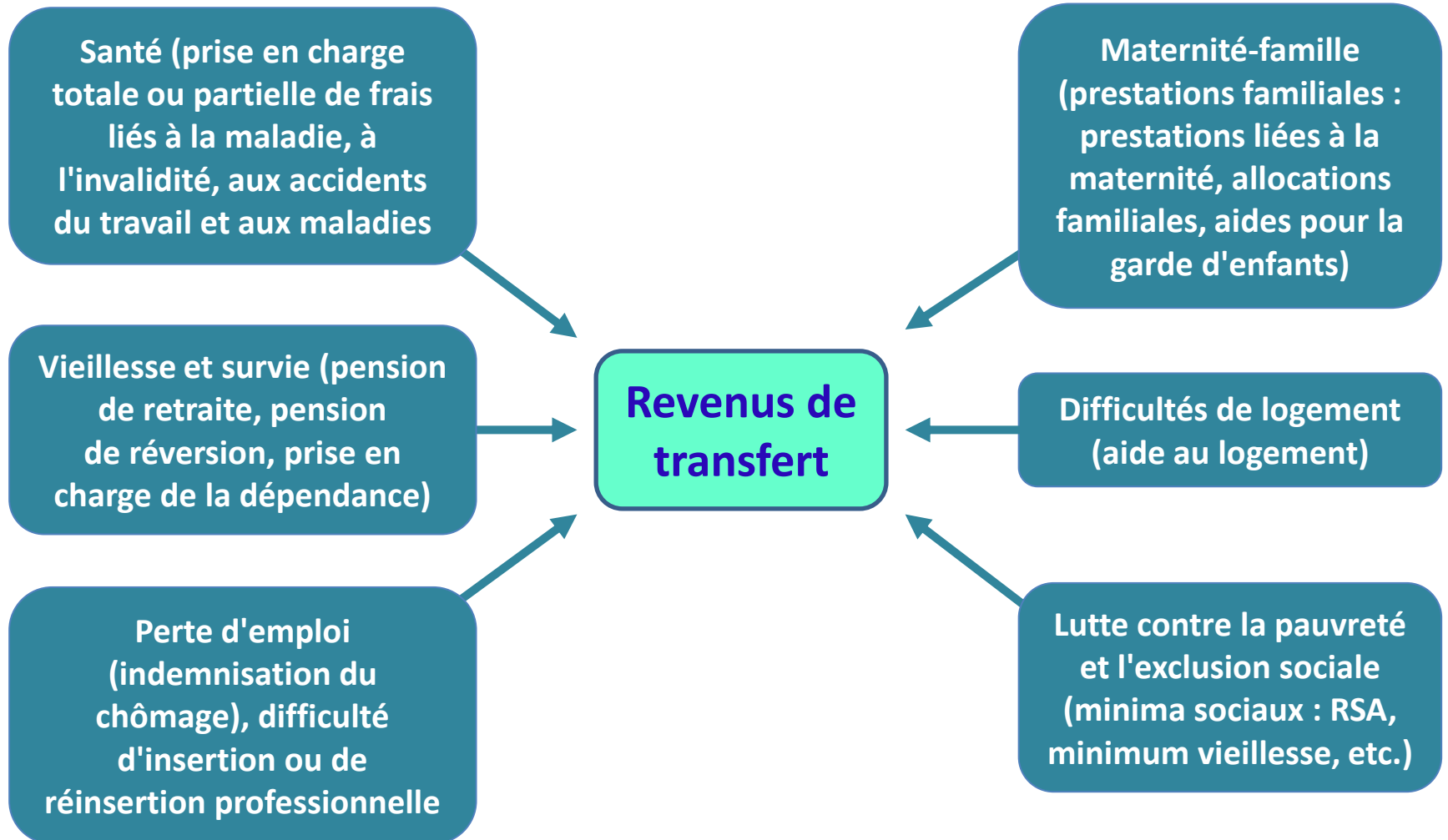
Le libre jeu du marché aboutit à une certaine distribution des revenus qui, dans l'idéal, est fondée sur l'idée de mérite. Il existe donc des inégalités, mais elles sont justes, car elles récompensent des différences de mérite, et elles sont efficaces, car elles motivent chacun à faire plus pour monter sur l'échelle des revenus.

Cette approche est valable s'il existe une égalité des chances. Or, dans la réalité, c'est loin d'être le cas : **le milieu social d'origine joue sur la réussite scolaire, et par extension sur la réussite professionnelle. La redistribution peut donc se justifier au nom de la justice sociale** : elle est un instrument que se donne la collectivité afin de remédier à certaines des carences de l'organisation sociale.

La redistribution permet d'accroître la solidarité entre les individus. De même, **en réduisant les inégalités, elle permet une meilleure cohésion sociale.**

Le philosophe américain John Rawls (*Théorie de la justice*, 1971) préconise un « contrat social » qui accorderait la priorité aux plus pauvres tout en ne prélevant pas des montants désincitatifs sur les autres. Il existe des inégalités justes (liées au mérite) et efficaces (profitant à tous car incitant à la performance). Ces inégalités sont justifiées lorsqu'elles permettent d'améliorer la situation des plus désavantagés.

LES REVENUS DE TRANSFERT SONT ASSOCIÉS À SIX GRANDES CATÉGORIES DE RISQUES



LES FORMES DE LA REDISTRIBUTION

Pour qu'il y ait redistribution, il faut mettre en place des prélèvements progressifs, et que la majorité des cotisants ne reçoive pas une somme équivalente au montant qui leur a été prélevé. Il doit forcément y avoir des « gagnants », ceux qui perçoivent plus qu'ils ne cotisent, et des « perdants », dans la situation inverse.

Les prestations sociales versées par les organismes de protection sociale répondent à deux grandes logiques de redistribution :

- **La redistribution horizontale correspond à une logique d'assurance** : c'est un système de protection sociale reposant sur des mécanismes de transfert du type contribution/rétribution. **Les travailleurs versent une cotisation qui est fonction de leur revenu, et s'ouvrent ainsi un droit à recevoir des prestations** dont le montant est en rapport avec leur revenu, en cas d'interruption ou de privation d'emploi par exemple. **Les pensions retraite et les allocations chômage fonctionnent sur ce principe.**
- **La redistribution verticale fonctionne sur le principe de l'assistance** : pour recevoir des aides, **il n'est pas nécessaire d'avoir cotisé au préalable.** Ainsi, on peut toucher le RSA sans jamais avoir travaillé. **La redistribution verticale est considérée comme un outil de réduction des inégalités,** alors que ce n'est pas forcément le cas de la redistribution horizontale.

REDISTRIBUTION HORIZONTALE ET VERTICALE SONT INTERDÉPENDANTES

Si la redistribution est opérée horizontalement, elle est « neutre », c'est-à-dire sans effet sur les inégalités. En revanche, elle modifie la répartition si elle est effectuée verticalement. Cependant, en réalité, ces deux types sont largement interdépendants.

Rembourser 100 euros à un cadre payé 4000 euros, augmente son revenu de 2,5 %, tandis que les rembourser à un salarié payé au SMIC (dont le revenu avoisine 1200 euros nets) augmente le sien de 8 %. Si le coût moyen de la santé est de 150 euros par mois et la cotisation de 10 %, les revenus inférieurs à 1200 euros (cotisation < 150 euros) bénéficient d'un transfert ponctionné sur les revenus plus élevés (cotisation > 150 euros).

➔ **Une prestation horizontale peut donc contribuer à réduire les disparités de revenus.**

Aussi faible soit son revenu, le « pauvre » paie des impôts qui diminuent son pouvoir d'achat (TVA notamment). Aussi élevé soit son revenu, le « riche » reçoit des prestations qui l'augmentent (santé, école, etc.).

➔ La redistribution verticale n'opère donc pas uniquement en prenant aux uns pour donner aux autres, mais en prélevant plus en haut et en versant plus en bas.

FRANCE : UN EFFET REDISTRIBUTIF LIMITÉ

Les systèmes fiscaux diffèrent largement dans leurs structures. Ainsi, les États-Unis, mais plus encore la Suède, utilisent plutôt l'impôt direct, alors que **la France recourt principalement aux cotisations sociales et aux impôts indirects. L'effet redistributif y est donc plus faible puisque les impôts indirects pèsent relativement (en %) plus sur les bas revenus et les cotisations sur les salaires modestes.**

Le système français présente de nombreuses contradictions. C'est ainsi que l'aide aux familles augmente avec le revenu au lieu de diminuer : dans le cas d'un couple avec 2 enfants, le cumul de l'allocation familiale (forfaitaire) et de l'allégement fiscal (croissant avec le revenu) aboutit à un montant total qui s'élève de 3250 euros par enfant au niveau du SMIC à 4400 euros pour un revenu équivalent à dix SMIC. L'aide aux emplois familiaux, qui reste l'apanage des hauts revenus, va dans le même sens. L'impôt sur la fortune pèse sur les biens immobiliers et financiers, mais il exonère l'outil de travail et les œuvres d'art, donc une part non négligeable des fortunes les plus élevées.

Dans le même ordre d'idées, les communes fiscalement riches, c'est-à-dire à population aisée et au tissu économique dense, peuvent appliquer des taux d'imposition peu élevés, tandis que les communes pauvres doivent taxer relativement plus leurs administrés.

En France, le système socio-fiscal est « neutre » pour les ménages peu aisés. Au Royaume-Uni, les classes moyennes inférieures versent l'équivalent de 34 % de leur revenu et en reçoivent 49 % sous forme d'aides.

FRANCE : DES COTISATIONS SOCIALES À LA FOIS ÉLEVÉES ET PEU REDISTRIBUTIVES

Pour les classes moyennes supérieures – les ménages avec un niveau de vie compris entre 1600 et 2700 euros par personne –, les prélèvements représentent 43 % des revenus disponibles tandis qu'elles en reçoivent l'équivalent de 33 % des administrations publiques. Cet effort de 10 points demandé aux classes moyennes supérieures est légèrement supérieur à celui de 8 points demandé aux hauts revenus – ceux qui dépassent 2700 euros par mois. Dans la plupart des autres pays européens, la redistribution est plus forte : les classes moyennes supérieures sont moins prélevées que les hauts revenus. Les aides sociales contribuent à hauteur de 31 % aux revenus disponibles des 10 % des Français les plus modestes, alors que la proportion atteint 82 % au Danemark ou 69 % en Suisse.

Cette singularité s'explique par le côté « assurantiel » de notre système de protection sociale – maladie, retraite, chômage. Si les cotisations sont déterminées en fonction du niveau de revenu, une partie des prestations (arrêt maladie, retraite, chômage) est proportionnelle aux cotisations versées. En conséquence, les cotisations sociales sont à la fois élevées et peu redistributives. Dans les pays scandinaves ou anglo-saxons, le financement de la protection sociale repose davantage sur l'impôt, lequel est plus redistributif. Au Royaume-Uni, les allocations chômage sont forfaitaires, c'est-à-dire non-proportionnelles aux revenus et donc défavorables aux plus aisés.

L'EFFICACITÉ DE LA REDISTRIBUTION

La mise en place de mesures systématiques et globales visant à une redistribution des revenus date du milieu du XXe siècle, avec l'avènement de l'État-providence. Or, sa remise en cause progressive depuis les années 1970 révèle un **questionnement sur la légitimité et l'efficacité des politiques redistributives**.

Depuis la mise en place de la Sécurité sociale (1945), le niveau des inégalités a diminué. Ce niveau est mesuré grâce au rapport interdécile, qui exprime l'écart de salaire ou de revenu existant entre les 10 % de la population les plus aisés et les 10 % les moins fortunés. Ainsi, en France, le rapport interdécile des salaires est passé de 4,1 en 1951 à 3 au début des années 2000.

Cependant, l'inégalité des revenus est supérieure à celle des salaires (rapport interdécile de 5,7 en France), **à cause des fortes inégalités de patrimoine** : en effet, les individus aux revenus les plus faibles reçoivent des revenus inférieurs au salaire des salariés les moins bien nantis (le RSA est inférieur au SMIC), et les revenus du patrimoine (intérêts, plus-values...), qui ont beaucoup augmenté durant les années 1990, profitent avant tout à la tranche la plus aisée de la population. Le rapport interdécile a légèrement crû depuis la fin des années 1990, remettant en cause une tendance longue de réduction des inégalités.

Les transferts sociaux profitent plus aux bas revenus qu'aux hauts revenus : ainsi, les 10 % de la population aux revenus les plus faibles reçoivent l'équivalent d'environ 35 % de leurs revenus sous forme de transferts sociaux, alors que ce taux est proche de 0 % pour les 20 % de la population aux revenus les plus élevés.

De plus, la pression fiscale (rapport entre le montant des impôts acquittés par un individu et le montant de son revenu) est d'autant plus élevée que les revenus sont eux-mêmes élevés.

LA DISTRIBUTION DE REVENUS SOCIAUX STABILISE ET ENTRETIENT LA DEMANDE ET LA CROISSANCE

La répartition secondaire opérée par l'État a des implications économiques majeures, positives ou négatives.

Les effets positifs de la distribution de revenus secondaires sur le plan économique sont bien connus. La distribution régulière de revenus sociaux stabilise et entretient la demande et la croissance. La redistribution du revenu national profite aux classes à faibles revenus qui ont la plus forte propension à consommer. Elle fournit des revenus à des catégories qui en seraient démunies face à des risques sociaux. **L'État providence joue un rôle anticyclique dans la régulation macroéconomique depuis 1945** : les cycles sont beaucoup plus amortis dans les pays qui ont mis en place des systèmes étoffés de protection sociale.

Cette redistribution sociale coûte financièrement mais a des effets certainement positifs en retour sur la productivité du travail, et donc sur la croissance : la population active est en meilleure santé (assurance-maladie), plus jeune (assurance vieillesse, allocations familiales), mieux employée (assurance chômage), mieux formée (éducation nationale).

LA DISTRIBUTION DE REVENUS SOCIAUX PEUT AVOIR DES EFFETS DÉSINCITATIFS

Les prélèvements obligatoires sur les revenus primaires, qui permettent de financer la répartition secondaire, peuvent avoir des **effets désincitatifs sur les comportements productifs et sur la demande de travail.**

Lorsque les taux de prélèvements fiscaux atteignent des niveaux confiscatoires, il s'ensuit un effet de découragement qui désincite les agents à entreprendre, à travailler, à être créatifs et à épargner (cf. la courbe de Laffer).

De même, les prélèvements socio-fiscaux peuvent décourager les employeurs d'embaucher. Les charges sociales majorent le salaire net de 75 % à 120 % en France par exemple. À quoi s'ajoutent toutes sortes d'impôts. Ces coûts affectant la rentabilité et la compétitivité de l'offre peuvent inciter soit à la substitution capital-travail, soit à la délocalisation, soit au renoncement.

Les dépenses sociales dites « passives » peuvent avoir cet effet négatif sur l'offre de travail des agents assistés, et donc sur la croissance, en raison du non-emploi de cette main-d'œuvre potentielle. La distribution secondaire peut alors maintenir la croissance réelle à un niveau inférieur à son niveau potentiel.

« Les lois sur les pauvres créent les pauvres qu'elles assistent. » (Malthus)

RÉCONCILIER SOLIDARITÉ SOCIALE ET EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE

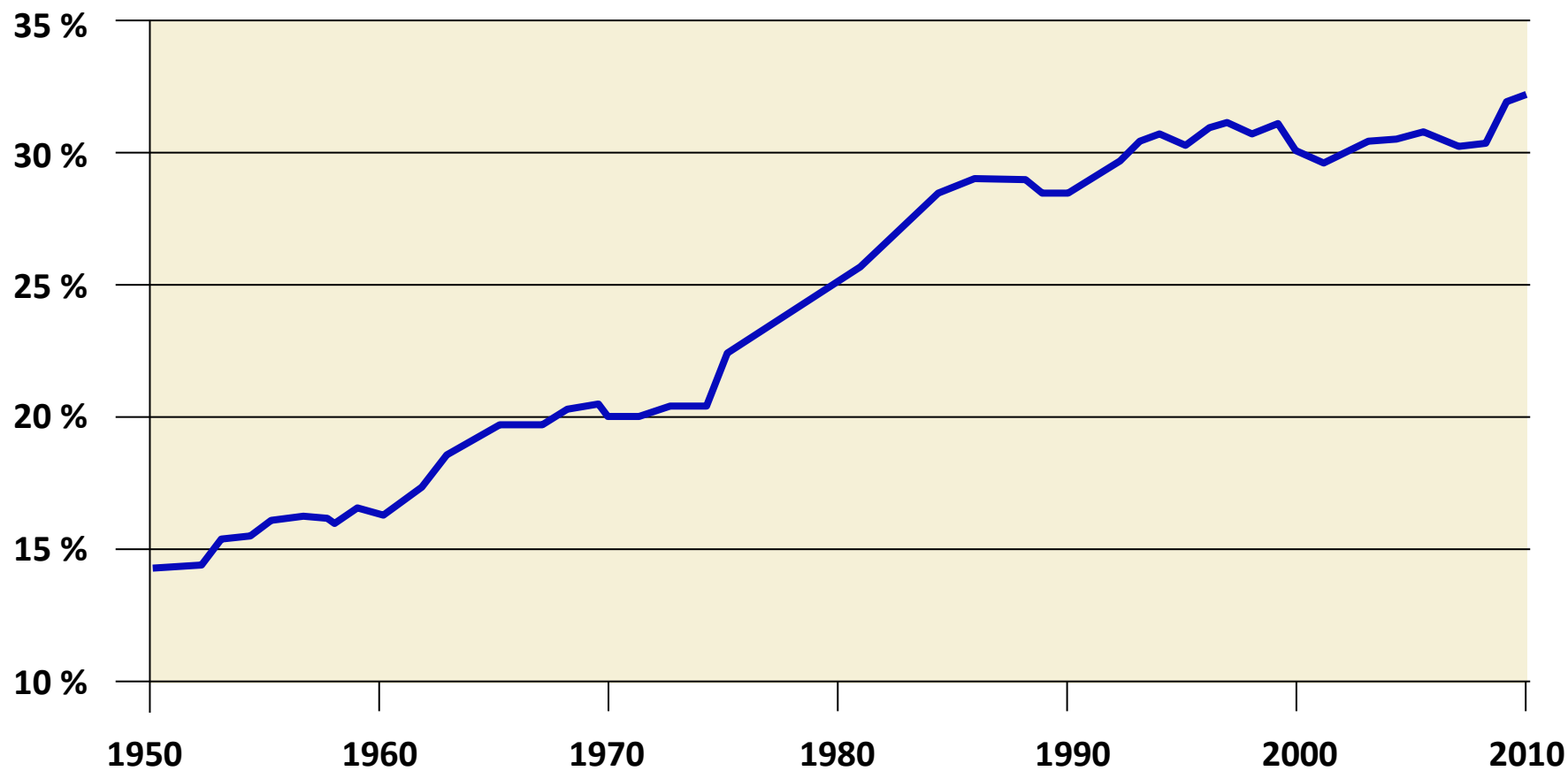
Face à cet écueil économique de la redistribution, il est aussi possible « d'activer les dépenses sociales passives ».

Comme le disait le président Bill Clinton, « le *welfare* doit être conçu comme une seconde chance, et non comme un état permanent ». Le passage du *welfare* au *workfare state* peut ainsi mieux **réconcilier solidarité sociale et efficacité économique**. Le RSA (créé en en 2009) est dans son principe préférable au RMI, bien que seulement un tiers de ses bénéficiaires dans la réalité exerce une activité.

En conclusion, on peut citer le philosophe John Rawls (*Théorie de la justice*, 1971) : « Les inégalités sociales et économiques sont autorisées à condition qu'elles soient au plus grand avantage du plus mal loti, et qu'elles soient attachées à des positions et à des fonctions ouvertes à tous, dans des conditions de juste égalité des chances. » La justice des moyens prévaut sur la justice des résultats dans cette perspective, et la justice commutative sur la justice distributive.

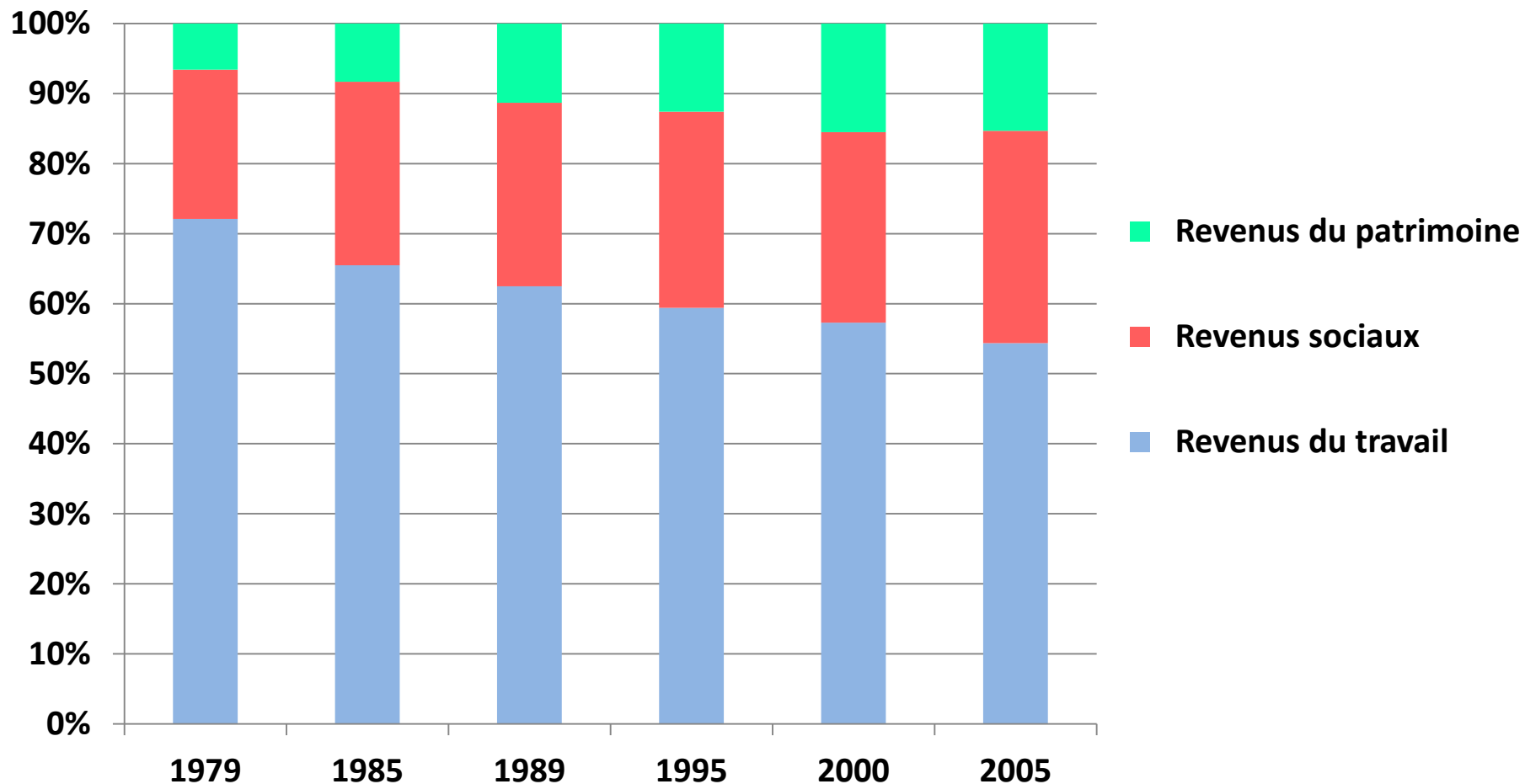
Chez Aristote, la justice commutative est la justice « *particulière* » qui règle les échanges, selon le principe de l'égalité arithmétique, entre des personnes elles-mêmes considérées comme égales. Elle ignore les différences entre les individus et donne à chacun la même part. La justice distributive, quant à elle, se préoccupe de la valeur respective des personnes et de leurs mérites inégaux (« justice au mérite », selon l'effort de chacun).

PART DES PRESTATIONS SOCIALES DANS LE REVENU DISPONIBLE DES MÉNAGES



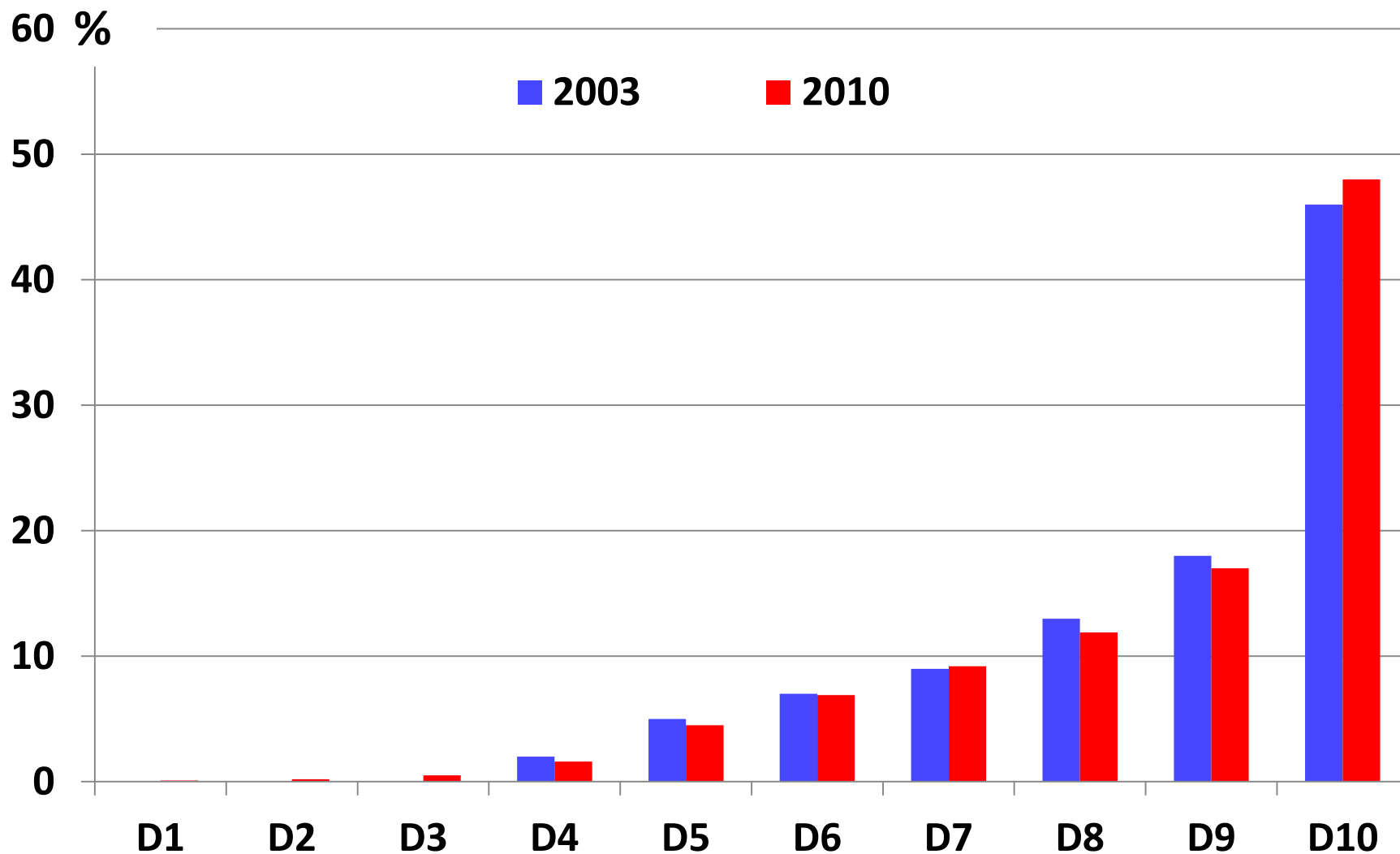
Source : INSEE, comptes nationaux

DÉCOMPOSITION DU REVENU DES MÉNAGES SELON LES PRINCIPAUX POSTES DE REVENU

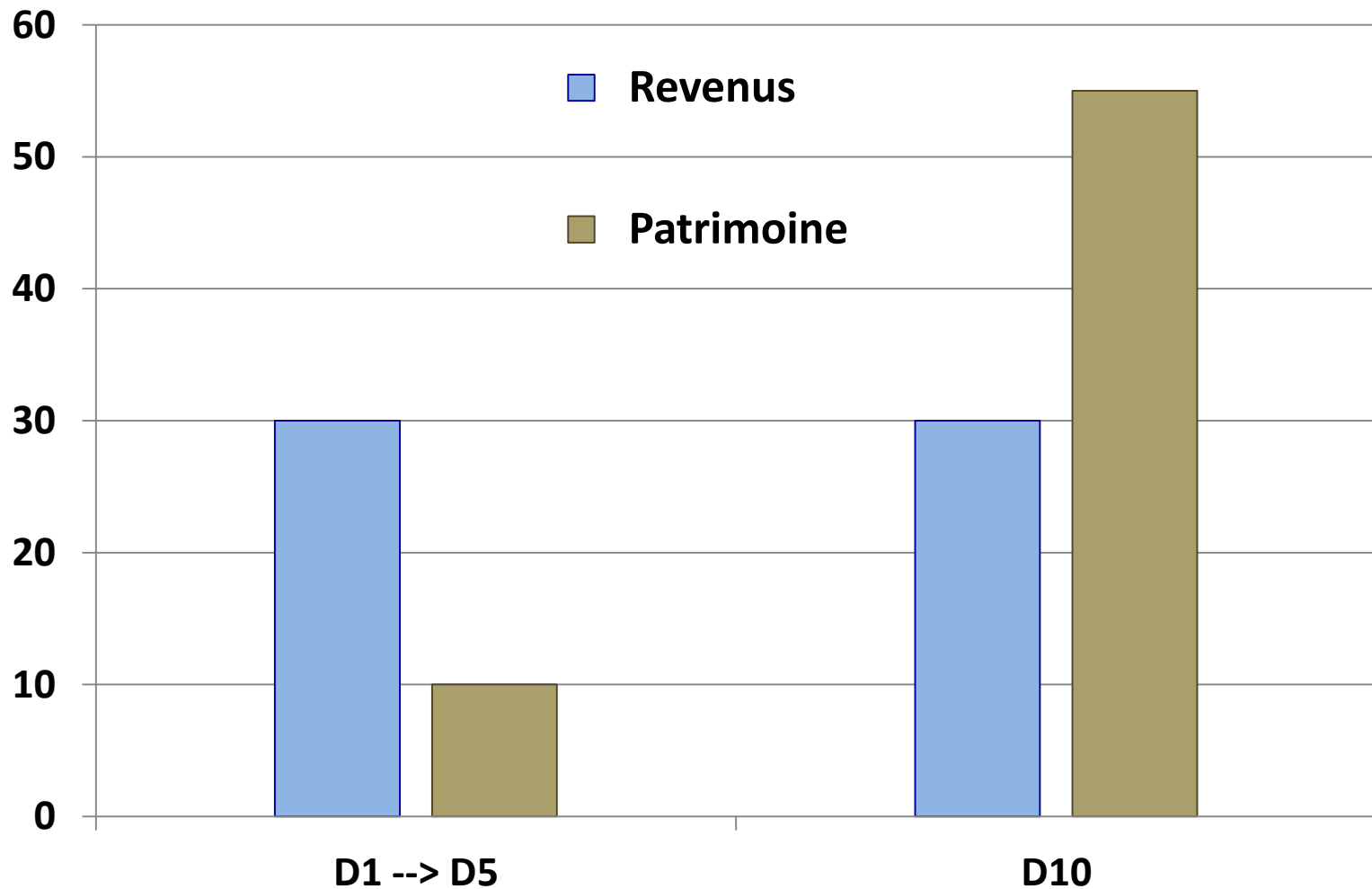


Source : enquêtes INSEE Budget des familles

ÉVOLUTION DE LA RÉPARTITION DU PATRIMOINE MOYEN DES MÉNAGES EN FRANCE

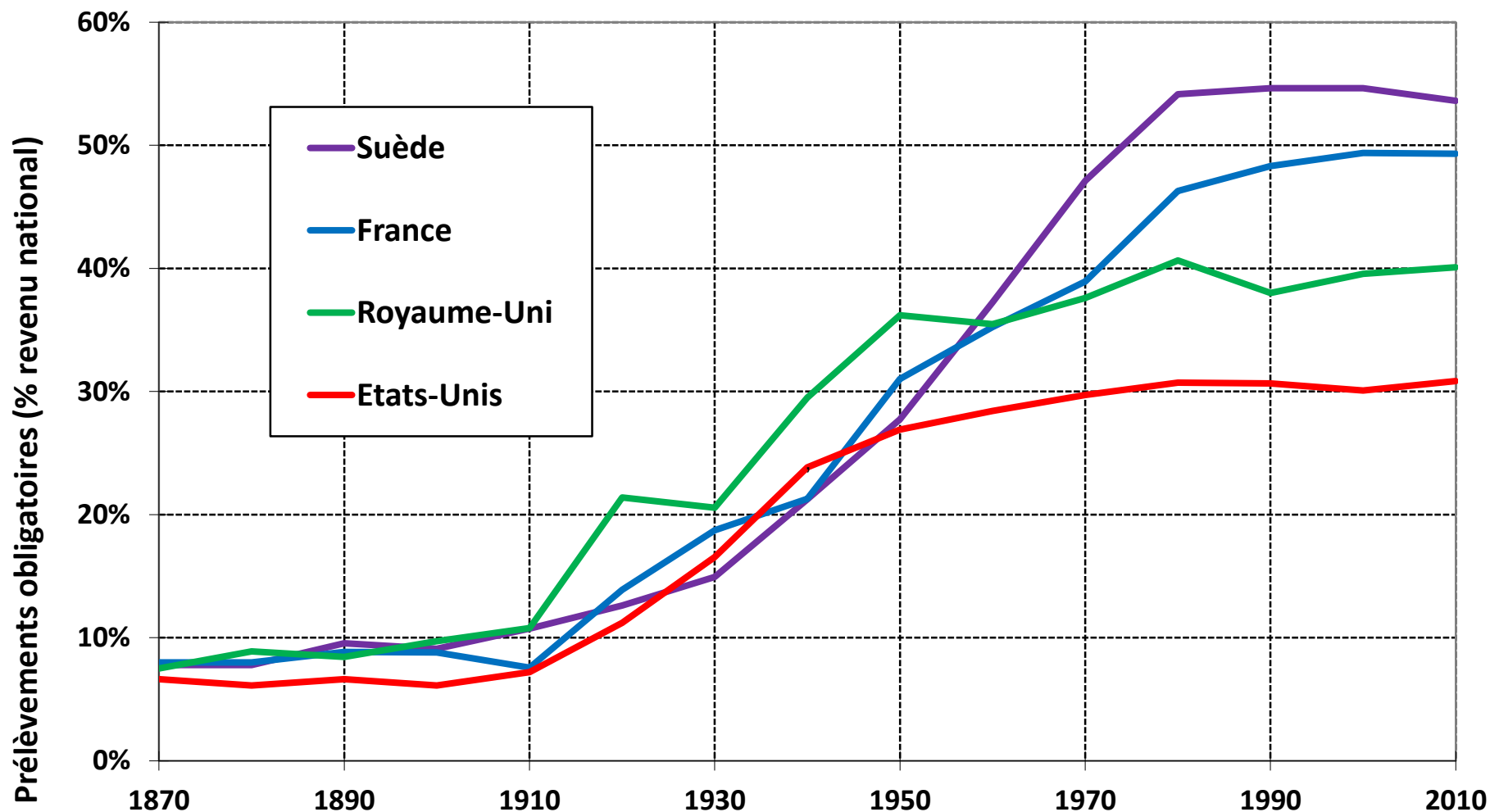


DES INÉGALITÉS PATRIMONIALES PLUS IMPORTANTES QUE LES INÉGALITÉS DE REVENUS



Source : d'après T. Piketty, *Le capital au XXIe siècle* (2013)

LES PRÉLÈVEMENTS OBLIGATOIRES DANS LES PAYS RICHES (1870-2010)



Lecture : les prélèvements obligatoires représentaient moins de 10 % du revenu national dans les pays riches jusqu'en 1900-1910 ; ils en représentent entre 30 % et 55 % en 2000-2010.

Source : d'après T. Piketty, *Le capital au XXI^e siècle* (2013)

UNE REDISTRIBUTION INEFFICACE ?

Selon les économistes libéraux, la redistribution entraînerait le développement d'un « assistanat » incitant les ménages aux revenus les plus modestes à l'oisiveté. Les mesures redistributives seraient à la source d'une **trappe à inactivité** : une fois qu'ils bénéficient de l'assistance, les agents économiques ne chercheraient plus à sortir de leur situation. Soit ils gagnent plus en ne travaillant pas, soit le revenu supplémentaire perçu suite à la reprise d'un emploi est trop faible comparé aux désagréments liés à cette reprise.

Dans le même ordre d'idée, la **théorie du *Job search*** (Stigler, 1961) avance que la durée moyenne du chômage est liée au montant des allocations chômage : plus le montant des allocations consécutives aux politiques de redistribution sera élevé, et plus le niveau de chômage sera important.

Les plus libéraux voient dans la redistribution une perte d'efficacité : égaliser les parts du gâteau en réduirait la taille. Selon Hayek, l'idée même de justice sociale est dépourvue de sens : les revenus dépendent du hasard, de l'effort et du talent. Vouloir corriger cet état de fait remettrait en cause le marché. **Selon Arthur Laffer, l'impôt décourage le travail et l'aide sociale encourage l'oisiveté** ; il en conclut qu'au-delà d'un certain seuil d'imposition, pour augmenter les recettes fiscales, il faut réduire et non augmenter la pression fiscale (c'est la fameuse « courbe de Laffer »). Cela suppose néanmoins que l'effet de substitution (préférer le loisir si le travail rapporte moins) dépasse l'effet de revenu (travailler plus pour compenser l'impôt).

LA THÉORIE DE LA RECHERCHE D'EMPLOI (*JOB SEARCH*)

Développée par George Stigler dans les années 1960, la **théorie de la recherche d'emploi** (*job search*) permet d'expliquer la coexistence entre un chômage volontaire et un chômage involontaire. Elle explique la durée de chômage des individus en la séparant en deux temps : chômage volontaire d'abord, chômage involontaire ensuite.

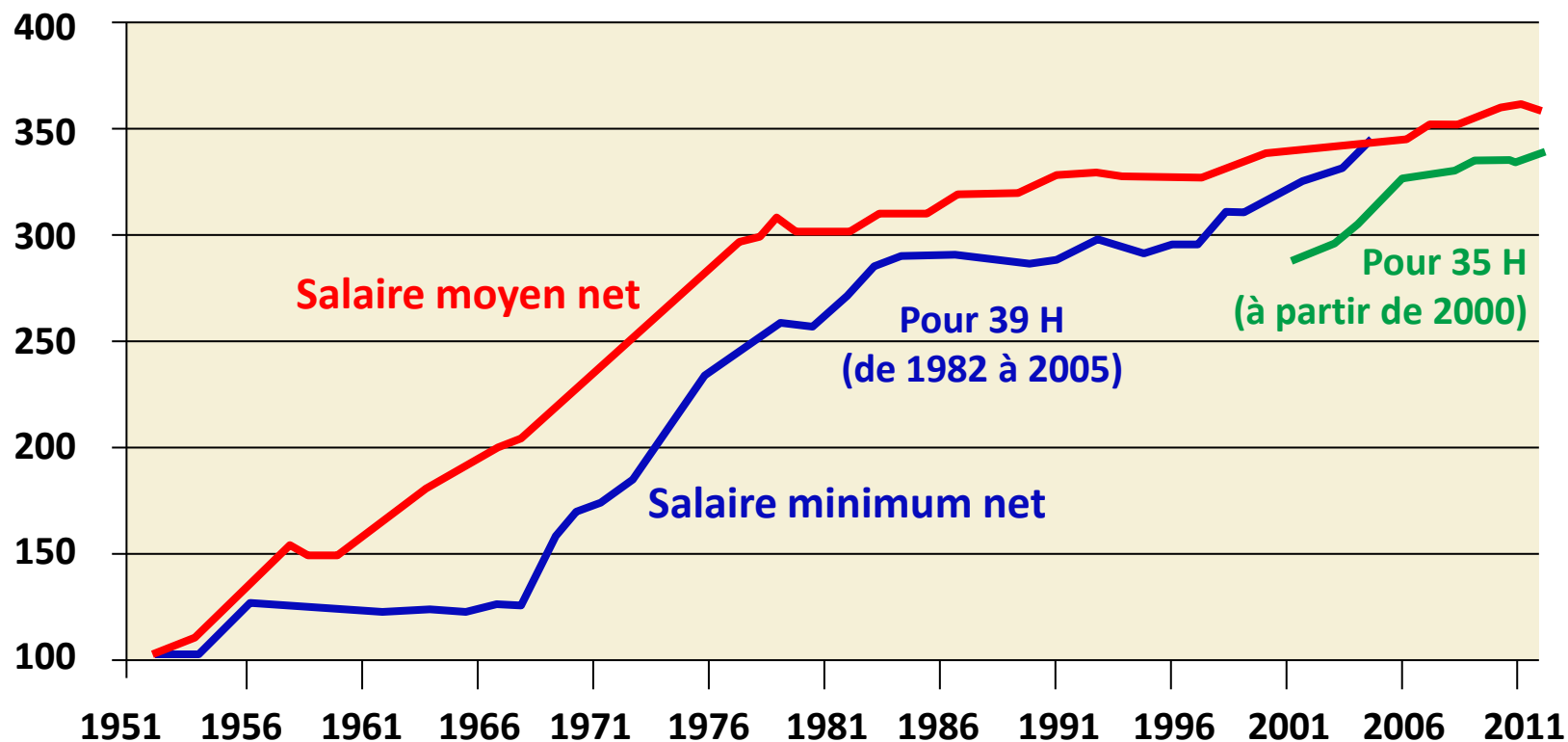
Dans un premier temps, les chômeurs commencent par arbitrer entre les offres d'emplois qui leur sont proposées et le fait de rester au chômage. Ils ne rentrent alors dans le marché du travail que si le montant du salaire qui leur est proposé est supérieur à l'espérance mathématique (la moyenne) du salaire que l'on pourra leur proposer plus tard. On peut ainsi parler d'un chômage volontaire. **Le travailleur reste au chômage tant que le bénéfice marginal qu'il retire des offres d'emploi qui lui sont proposées demeure inférieur au bénéfice marginal qu'il a à rester au chômage**, dans l'attente d'offres meilleures et compte tenu de l'indemnisation dont il bénéficie.

Dans un second temps, le chômage involontaire succède au chômage volontaire, les chômeurs recherchant à tout prix un emploi.

Cette théorie du *job search* permet donc d'expliquer la coexistence d'un chômage classique et d'un chômage keynésien. Elle se situe à la frontière des approches néoclassiques (le chômage est volontaire) et de la concurrence imparfaite (l'information pertinente n'est pas connue de tout le monde, et il faut consacrer du temps et de l'argent pour la trouver, sans être certain d'y parvenir).

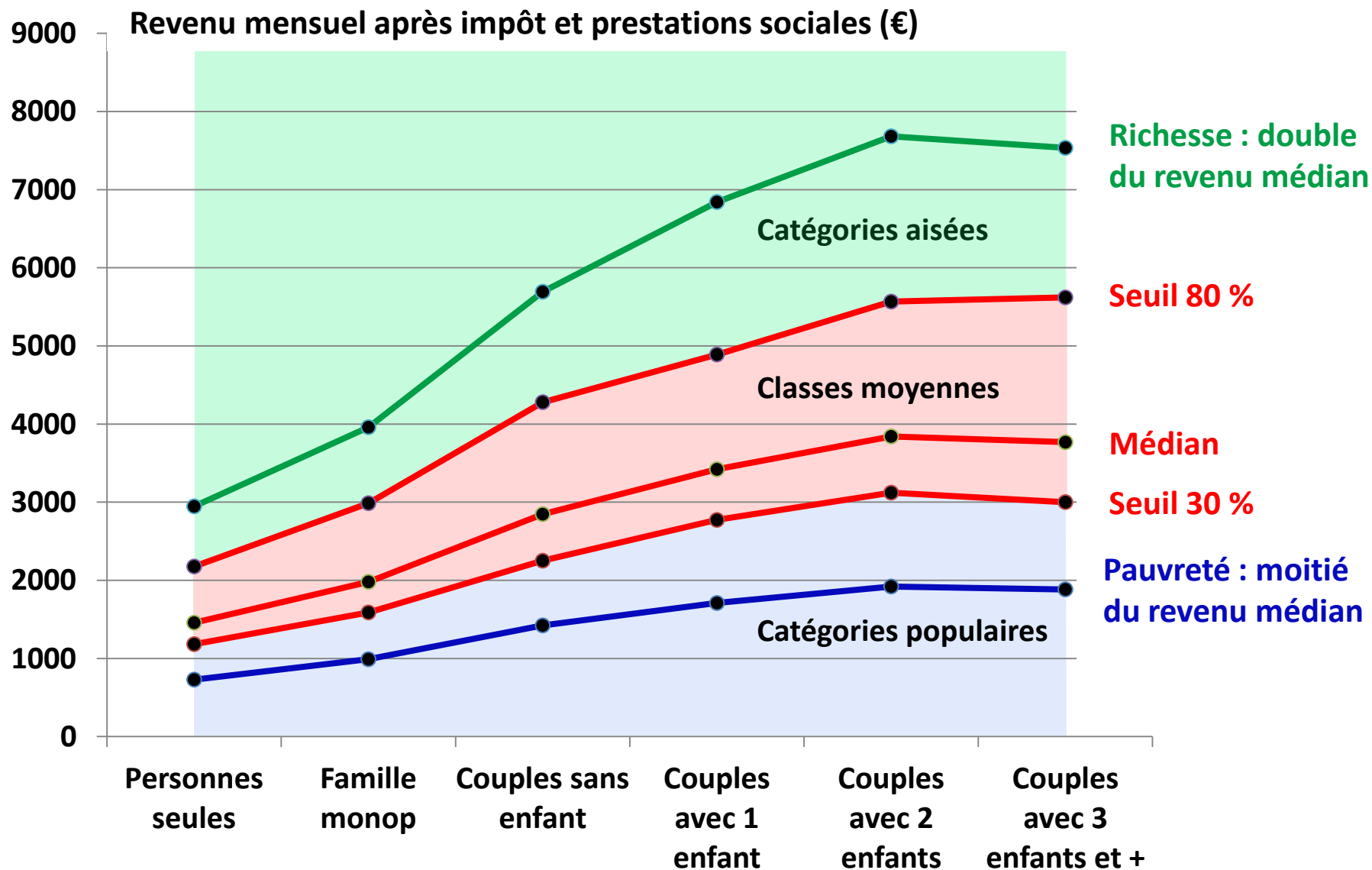
ÉVOLUTION DU SALAIRE MOYEN ET DU SALAIRE MINIMUM (1951 – 2012)

Indices (base 100 en 1951)
en euros constants



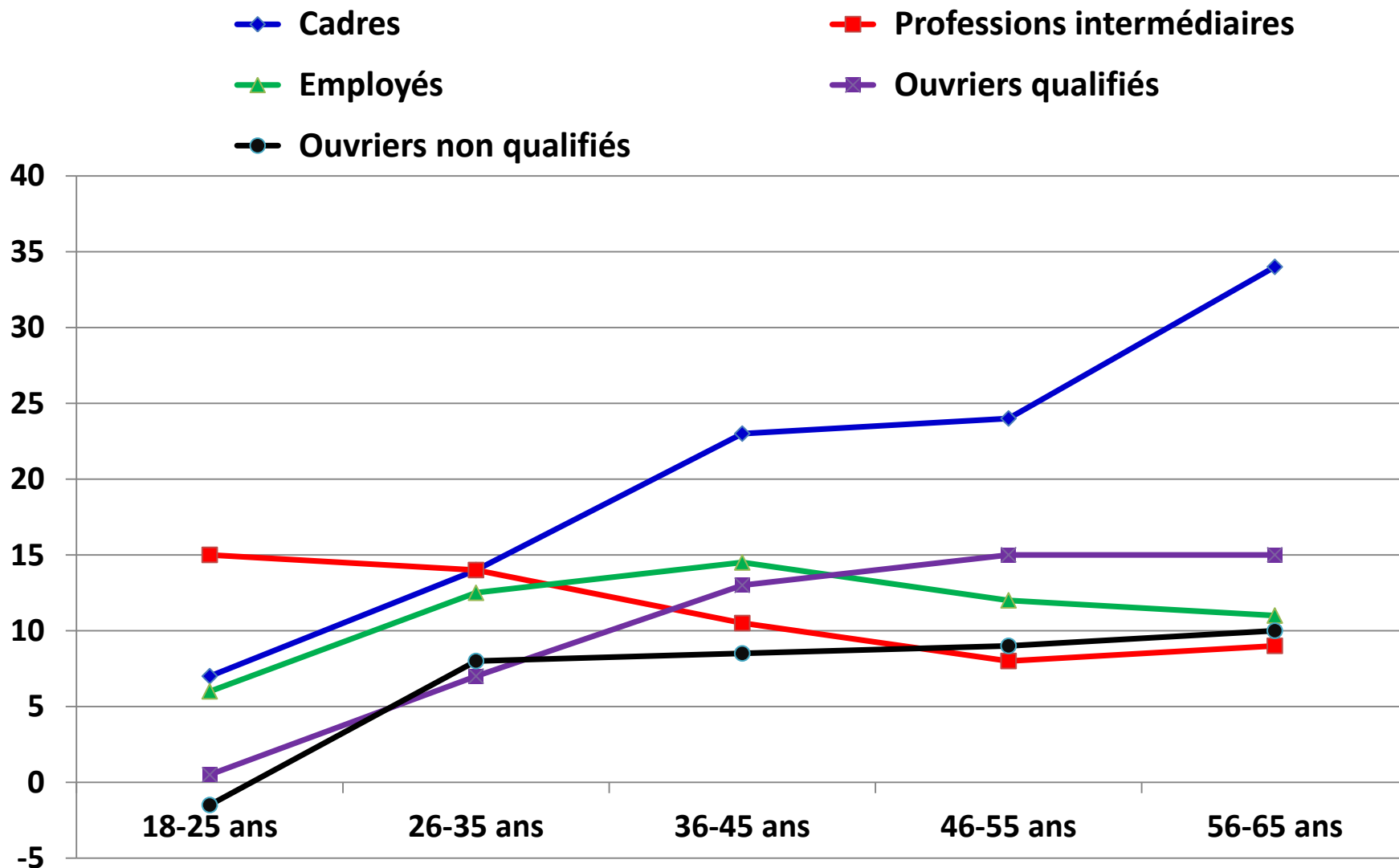
La courbe du salaire minimum tient compte des durées de travail successives depuis 1951. De 2000 à 2005, période de transition entre les 39 heures et les 35 heures hebdomadaires, le salaire minimum est représenté à la fois pour 39 heures (169 heures mensuelles) et pour 35 heures (151,67 heures mensuelles).

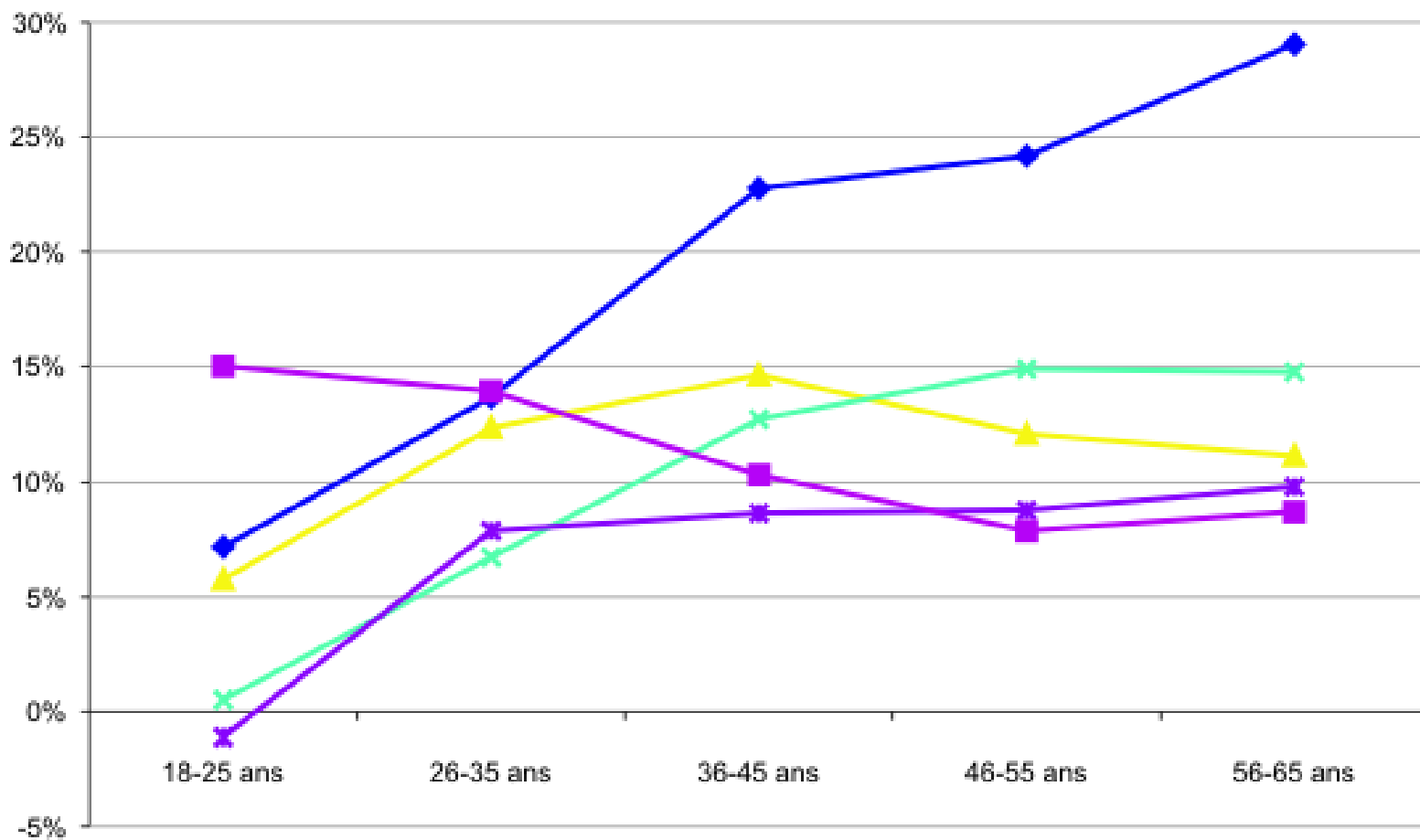
LES NIVEAUX DE VIE SELON LE TYPE DE FAMILLE



Le niveau de vie d'un ménage est égal au revenu disponible du ménage divisé par le nombre d'unités de consommation (UC). Le niveau de vie est donc un revenu disponible par personne, le même pour tous les individus d'un même ménage.

ÉCARTS DE SALAIRE NET HORAIRE MOYEN ENTRE HOMMES ET FEMMES PAR TRANCHE D'ÂGE ET CATÉGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE (en %)





◆ Cadres

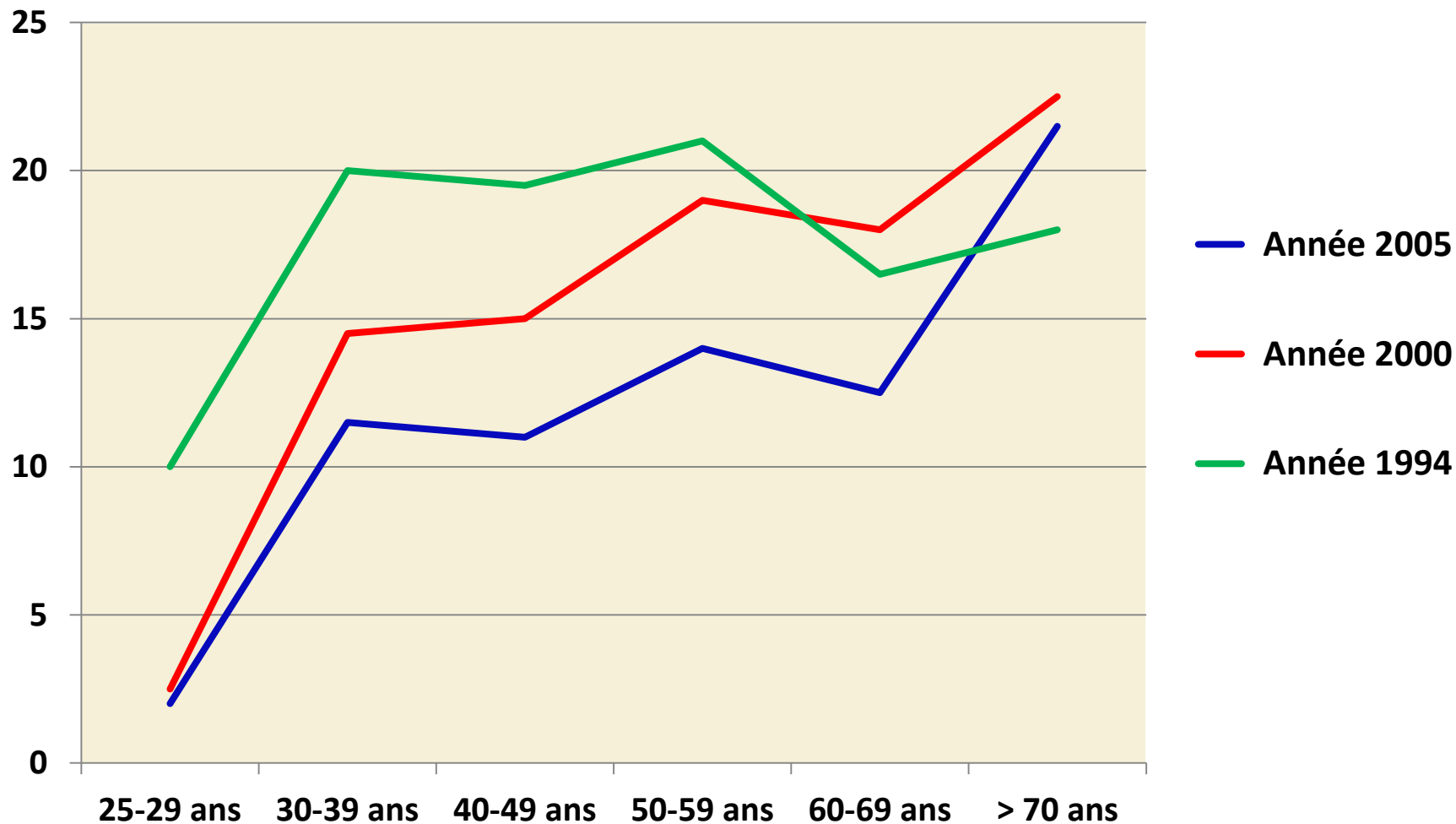
▲ Employés

✕ Ouvriers non qualifiés

■ Professions intermédiaires

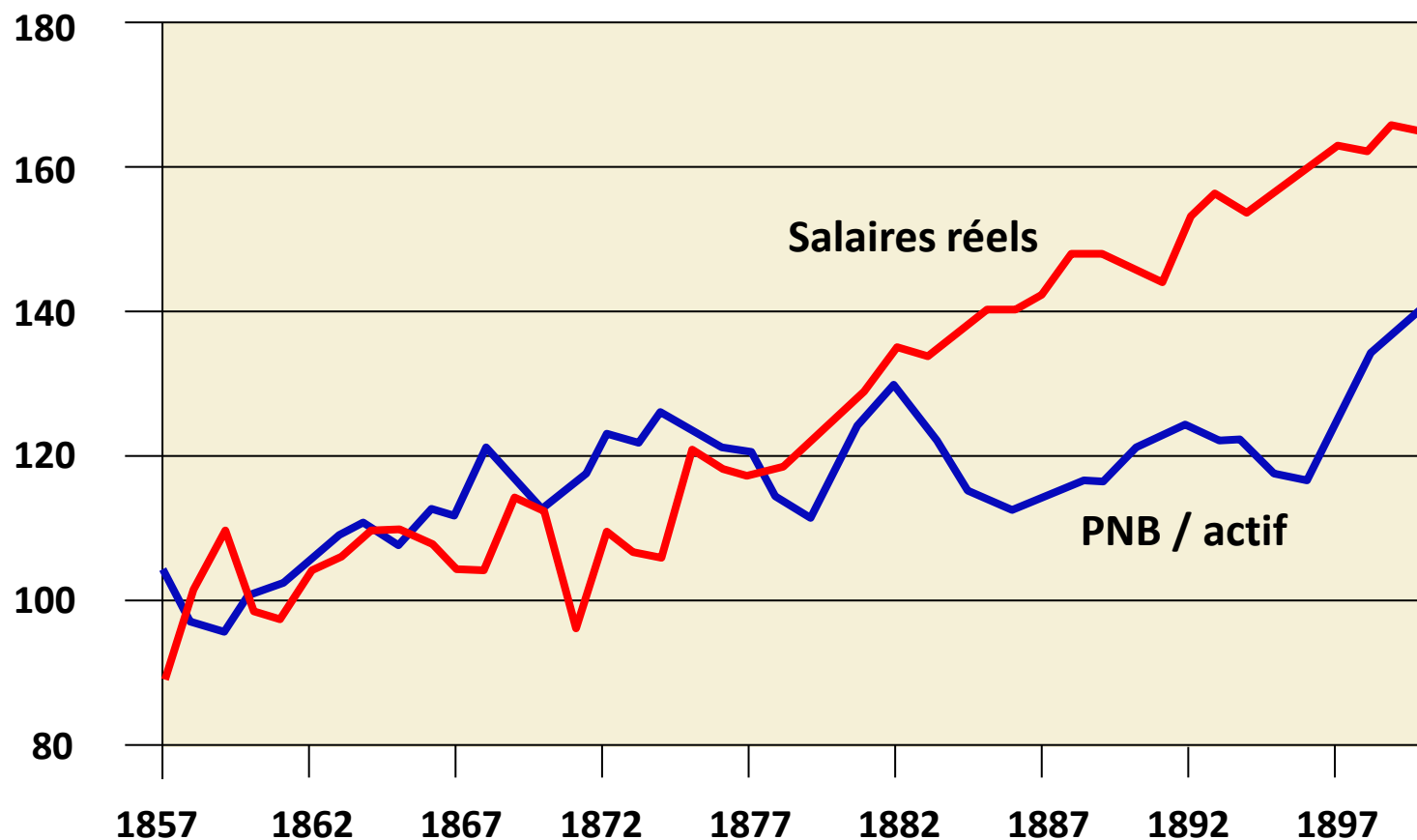
✕ Ouvriers qualifiés

TAUX D'ÉPARGNE NETTE PAR TRANCHE D'ÂGE (en % du revenu disponible brut)



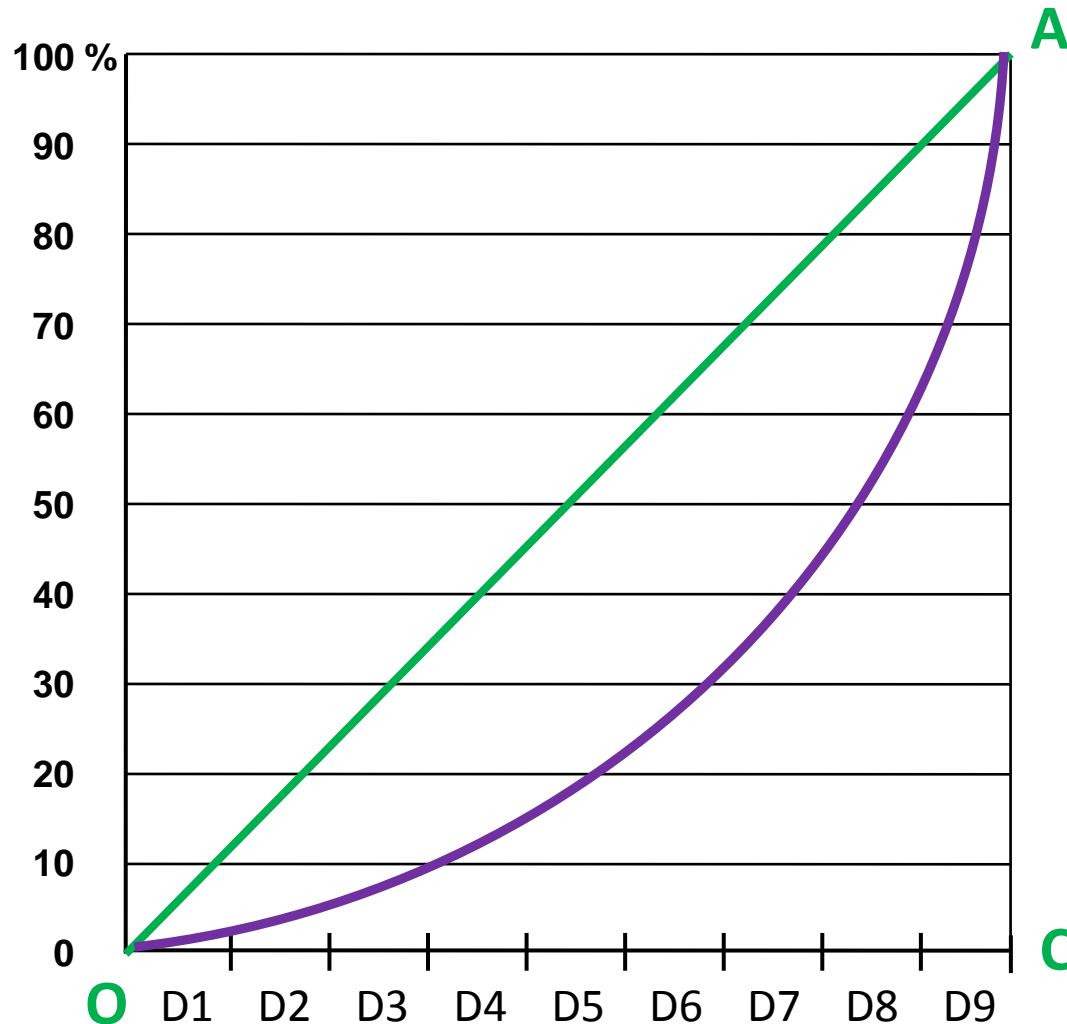
Source : enquêtes INSEE Budget des familles

COMPARAISON DE L'ÉVOLUTION DU PNB ET DES SALAIRES RÉELS



Indices du PNB en volume par actif et des salaires réels (base 100 : moyenne 1857-1860).
D'après M. Lévy-Leboyer et F. Bourguignon et O. Marchand et Cl. Thélot.

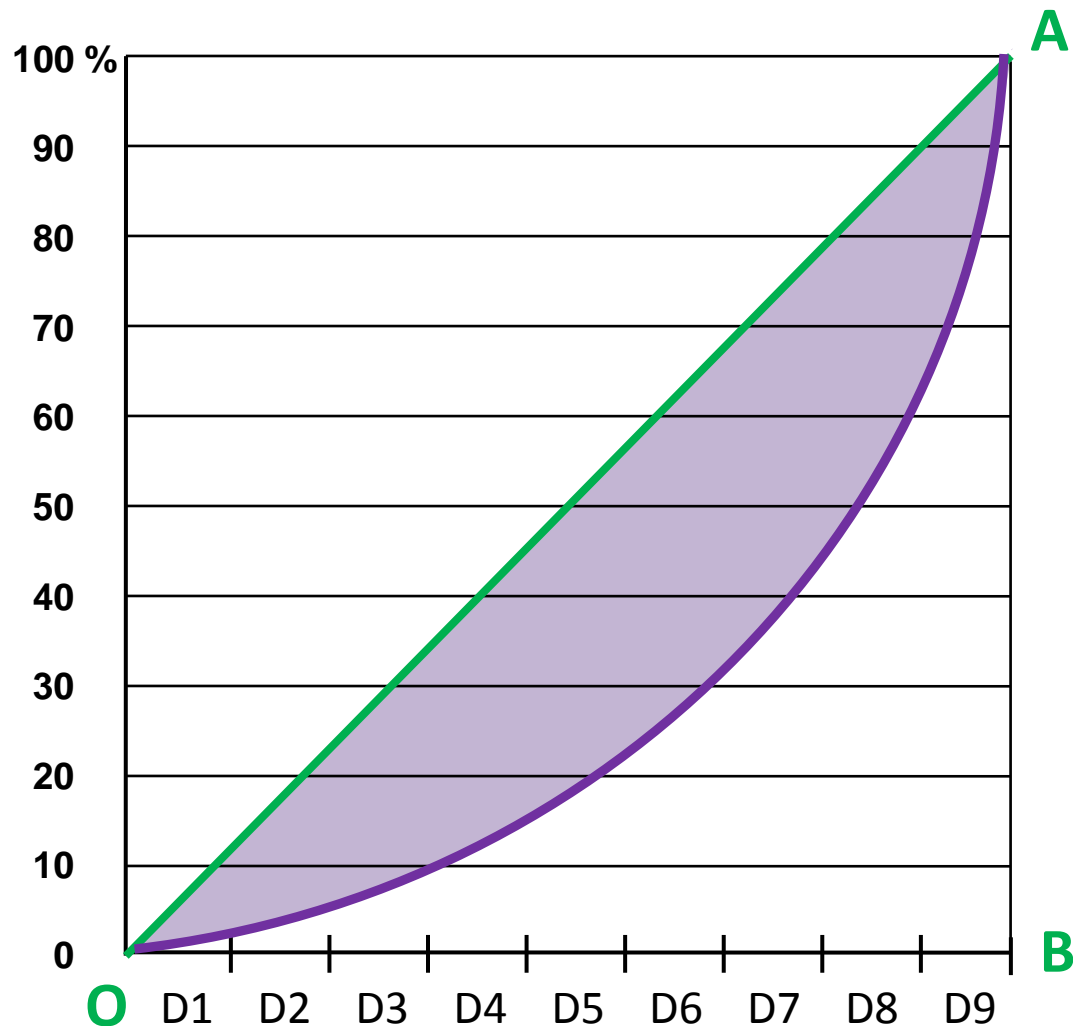
LA MESURE DE L'INÉGALITÉ DE LA RÉPARTITION DES REVENUS : COURBE DE LORENZ ET COEFFICIENT DE GINI



La courbe de Lorenz permet de donner une représentation graphique de la répartition individuelle des revenus dans un pays : en abscisse se trouve le pourcentage cumulé des ménages et en ordonnée le pourcentage cumulé des revenus des ménages.

Une répartition relativement égalitaire des revenus correspond à une courbe de Lorenz proche de la diagonale OA. Plus la concentration des revenus est forte, plus la courbe s'éloigne de cette diagonale

LA MESURE DE L'INÉGALITÉ DE LA RÉPARTITION DES REVENUS : COURBE DE LORENZ ET COEFFICIENT DE GINI

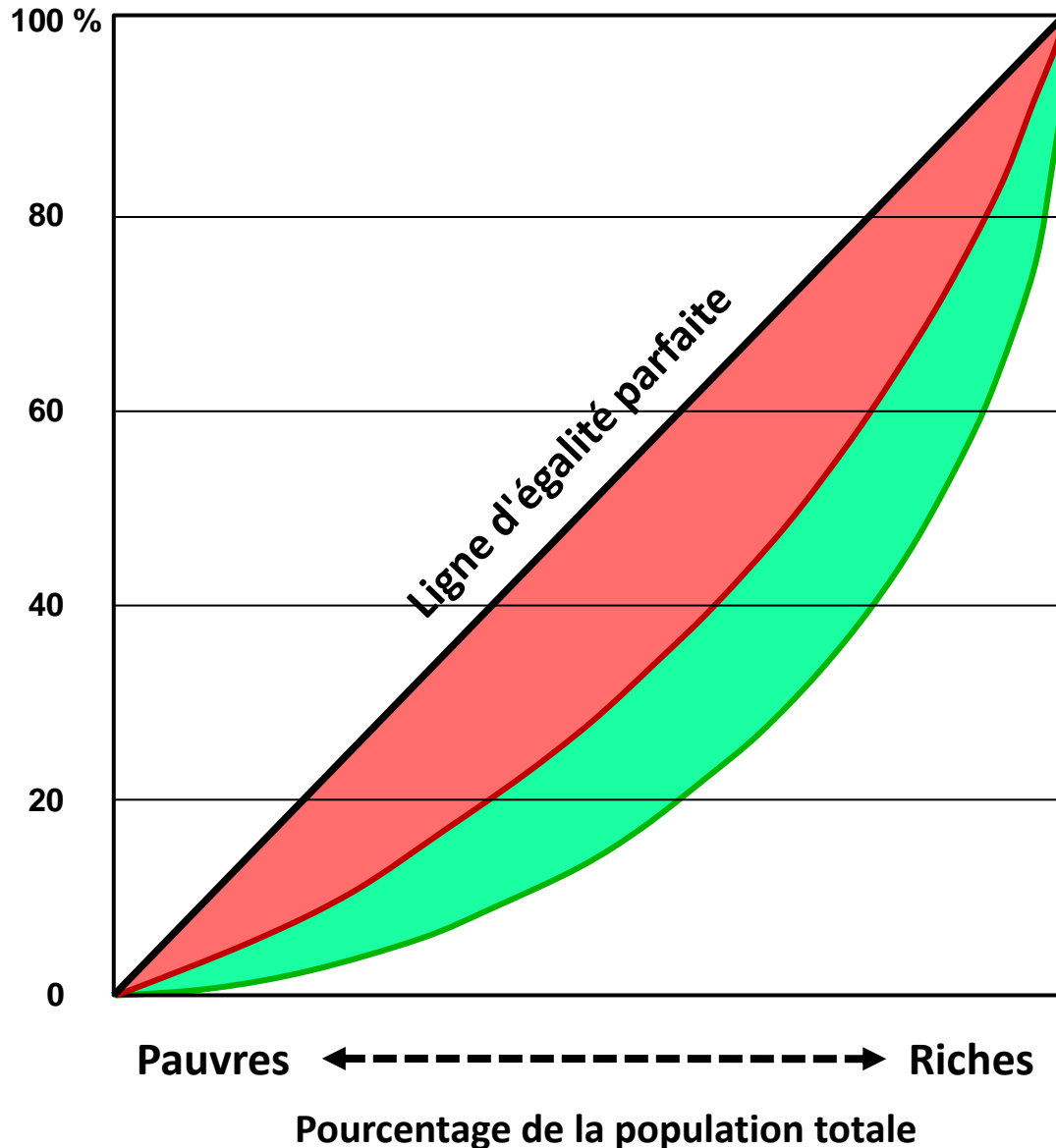


À partir de la courbe de Lorenz, on peut calculer un indicateur de concentration des revenus, dénommé coefficient de Gini ; il se définit comme le rapport entre la surface comprise entre la courbe de Lorenz et la diagonale OA et la surface du triangle OAB.

Lorsque ce coefficient tend vers 0, la répartition des revenus est égalitaire ; à l'inverse, plus le coefficient tend vers 1, plus la concentration des revenus est forte.

IDH ET COEFFICIENT DE GINI

Pourcentage du revenu total



— Brésil : 0,63 (IDH : 0,73)

— Hongrie : 0,26 (IDH : 0,82)

Les IDH du Brésil et de la Hongrie montrent des niveaux de développement comparables, mais le premier se caractérise par une répartition très inégalitaire (Gini : 0,634) ce qui n'est pas le cas de la seconde (Gini : 0,266). La société brésilienne est donc beaucoup moins égalitaire que celle de la Hongrie.