Toujours plus d'inégalité

POURQUOI LES ÉCARTS DE REVENUS SE CREUSENT



Toujours plus d'inégalité

POURQUOI LES ÉCARTS DE REVENUS SE CREUSENT



Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Merci de citer cet ouvrage comme suit :
OCDE (2012), *Toujours plus d'inégalité : Pourquoi les écarts de revenus se creusent*, Éditions OCDE.
http://dx.doi.org/10.1787/9789264119550-fr

ISBN 978-92-64-11954-3 (imprimé)
ISBN 978-92-64-11955-0 (PDF)

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Crédits photo : © David Rooney.

Les corrigenda des publications de l'OCDE sont disponibles sur : *www.oecd.org/editions/corrigenda*.

© OCDE 2012

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à *rights@oecd.org*. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) *info@copyright.com* ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) *contact@cfcopies.com*.

Avant-propos

Les inégalités croissantes de revenus suscitent des inquiétudes qui transparaissent nettement dans le débat public et les réflexions sur les politiques gouvernementales. De fait, l'écart entre les riches et les pauvres a grandi ces dernières décennies dans la plupart des pays de l'OCDE et dans de nombreuses économies émergentes. Cette évolution a pu être constatée même dans des pays qui traversaient, avant la Grande Récession, une période de croissance économique durable. Aujourd'hui, la crise économique met encore davantage en tension la distribution des revenus. Susceptible de laisser pour compte une population de taille croissante dans une économie en mutation constante, le surcroît d'inégalités engendre des défis économiques, politiques et éthiques.

En 2008, l'OCDE a documenté et analysé dans son rapport Croissance et inégalités *les principales caractéristiques et grandes tendances des inégalités de revenus parmi ses pays membres. La présente publication intitulée* Toujours plus d'inégalités : Pourquoi les écarts de revenus se creusent *en est la suite. Nous y analysons les forces sous-jacentes et les moteurs essentiels de la progression des inégalités, et examinons les politiques les plus prometteuses pour la contrecarrer.* Toujours plus d'inégalités *se penche sur la question de savoir si, et comment, les évolutions de la mondialisation, des technologies et des institutions et politiques, se sont traduites en inégalités de salaires et de revenus. L'ouvrage analyse les modalités de la traduction des inégalités des marchés du travail et des marchés financiers en inégalités du revenu des ménages, sans omettre de s'intéresser à des facteurs tels que l'impact des mutations de la structure familiale et les évolutions d'autres sources de revenus. Enfin,* Toujours plus d'inégalités *examine la contribution de la fiscalité et de la protection sociale, mais aussi des services publics, au lissage des inégalités induites par le marché, ainsi que l'évolution chronologique de cette contribution.*

Cet ouvrage est la résultante d'un effort collectif assumé par une équipe d'analystes issus en grande partie de la Division des politiques sociales de la Direction de l'emploi, du travail et des affaires sociales de l'OCDE. Le tour d'horizon et la synthèse sont l'œuvre de Michael Förster ; le gros plan sur les économies émergentes d'Alessandro Goglio et Ana Llena-Nozal ; les chapitres 1, 4 et 5 de Wen-Hao Chen et Michael Förster ; les chapitres 2, 3 et 6 de Wen-Hao Chen, Michael Förster et Ana Llena-Nozal ; le chapitre 7 de Herwig Immervoll, actuellement détaché à la Banque mondiale, et de Linda Richardson ; le chapitre 8 de Michael Förster et Gerlinde Verbist (Université d'Anvers) ; et le chapitre 9 de Stephen Matthews (Centre de politique et d'administration fiscales de l'OCDE).

Michael Förster a dirigé l'équipe et coordonné le projet. Monika Queisser, chef de la Division des politiques sociales de l'OCDE, a supervisé la mise au point de ce rapport et fourni d'utiles commentaires sur différentes versions préliminaires. Pauline Fron a assuré l'assistance statistique et préparé tous les tableaux et graphiques. Marlène Mohier a préparé le manuscrit en vue de sa publication et Ken Kincaid a participé à la mise en forme de la version anglaise du rapport.

Les analyses de ce rapport reposent en partie sur les données normalisées relatives à la distribution des revenus des ménages et à la pauvreté préparées par des experts nationaux qui, pour beaucoup, ont aussi apporté leur éclairage sur tel ou tel résultat national. Faute de pouvoir tous les mentionner ici, nous renvoyons le lecteur au site Internet de l'OCDE sur les inégalités, disponible à

l'*adresse* www.oecd.org/els/social/inegalite. *Le recueil de ces données a été coordonné par Michael Förster et Maxime Ladaique. Le rapport s'appuie sur de nombreuses autres données, à savoir notamment la base de données de l'OCDE sur les salaires* (www.oecd.org/emploi/basededonnees) *et les microdonnées de la* Luxembourg Income Study (LIS) (www.lisdatacenter.org). *On trouvera sur le site* www.oecd.org/els/social/inegalite *des éléments méthodologiques relatifs aux données, ainsi que d'autres documents de référence.*

Notre profonde gratitude va à John P. Martin et Stefano Scarpetta, respectivement directeur et directeur adjoint de la Direction de l'emploi, du travail et des affaires sociales de l'OCDE, pour leurs conseils et leurs commentaires approfondis sur les différentes versions de ce rapport. Ce dernier a également pu bénéficier des observations formulées par différents collègues à l'intérieur comme à l'extérieur de l'OCDE. Nous remercions pour leurs nombreuses suggestions les membres du Groupe de travail sur la politique sociale et du Comité de l'emploi, du travail et des affaires sociales de l'OCDE, ainsi que les collègues de différentes Directions de l'OCDE : Centre de développement, Département des affaires économiques, Direction de l'emploi, du travail et des affaires sociales, Direction de la science de la technologie et de l'industrie et Direction des échanges et de l'agriculture. Nous sommes enfin redevables à MM. Anthony B. Atkinson, Markus Jäntti et Brian Nolan, de leurs commentaires et suggestions quant à la première version de ce rapport, sur laquelle ils se sont penchés lors d'un séminaire d'examen par les pairs de mai 2011.

Table des matières

Acronymes, codes ISO et signes conventionnels 15

Éditorial 17

Tour d'horizon des inégalités croissantes de revenus dans les pays de l'OCDE : principaux constats 21
1. Globalement, les inégalités progressent dans la plupart des pays de l'OCDE . . . 22
2. Quels sont les moteurs de la hausse des disparités de revenus du travail et de revenus en général ? 29
3. Enseignements à tirer pour l'action publique 42

Notes 44
Bibliographie 45

Annexe A1. Tendances des différentes mesures relatives aux inégalités de revenus 47

Gros plan sur les inégalités dans les économies émergentes 49
1. Introduction 50
2. Schémas de l'inégalité dans les économies émergentes 53
3. Facteurs économiques d'inégalité 55
4. Dispositifs institutionnels agissant sur la redistribution 62
5. Mettre en place des politiques publiques pour relever le défi de l'inégalité tout en favorisant l'emploi sur le plan quantitatif et qualitatif 68

Notes 84
Bibliographie 85

Annexe 0.A1. Principales caractéristiques des systèmes de protection sociale des économies émergentes 89

Partie I

Répercussions de la mondialisation, du changement technologique et des politiques publiques sur les inégalités de salaires et de revenus du travail

Chapitre 1. **Évolutions des inégalités de salaires, de la mondialisation économique et des politiques et institutions du marché du travail** 95
1.1. Introduction 96
1.2. Évolution de la dispersion des salaires 96
1.3. Mondialisation : tendances récentes des évolutions économiques mondiales . . . 99
1.4. Évolutions des politiques, institutions et réglementations du marché du travail 109
1.5. Résumé et conclusions 116

Notes 117
Bibliographie 118

Chapitre 2. **L'impact de la mondialisation économique et des changements intervenus dans les politiques et les institutions sur l'accroissement des inégalités de salaires** 119
2.1. Introduction 120
2.2. Effets de la mondialisation économique, du changement technologique et des évolutions des politiques et institutions sur les inégalités salariales 121
2.3. Effets sur les parties supérieure et inférieure de la distribution des salaires : analyses de sensibilité aux extrémités de la distribution 135
2.4. Résumé et conclusions 137
Notes 138
Bibliographie 141
Annexe 2.A1. Sources de données et variables 145
Annexe 2.A2. Variations des écarts de salaires selon la qualification et rôle des secteurs 148

Chapitre 3. **Inégalités entre les travailleurs et les sans-emplois** 157
3.1. Introduction 158
3.2. Inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif 160
3.3. Lien entre mondialisation et évolution des politiques publiques et des institutions, d'une part, et modification des inégalités de revenus dans la population d'âge actif, d'autre part 165
3.4. Mondialisation, réformes de la réglementation et évolution des inégalités globales de revenus : une synthèse 169
3.5. Résumé et conclusions 171
Notes 173
Bibliographie 174
Annexe 3.A1. Données utiles aux analyses de la section 3.2 176
Annexe 3.A2. Tableaux et graphiques complémentaires 178

Partie II
Liens de causalité entre inégalités de revenus du travail et inégalités de revenu disponible des ménages

Chapitre 4. **Les heures travaillées, le travail indépendant et le chômage comme composantes des inégalités de revenus du travail** 183
4.1. Introduction 184
4.2. Évolution des inégalités entre les travailleurs à temps plein et l'ensemble des travailleurs 185
4.3. Les changements de composition et leur impact sur l'évolution des inégalités de revenus du travail 188
4.4. Inégalités de revenus du travail et chômage 197
4.5. Résumé et conclusions 199
Notes 200
Bibliographie 201
Annexe 4.A1. Tableaux complémentaires 203
Annexe 4.A2. Prise en compte de l'incidence du chômage sur les inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif . . . 207

Chapitre 5. **Tendances de l'inégalité des revenus du travail des ménages : le rôle de l'évolution des modes de constitution des familles** 211
5.1. Introduction 212
5.2. Ampleur et tendances de l'inégalité des revenus des ménages 213
5.3. Les déterminants des évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages : marché du travail et démographie 216
5.4. Expliquer les évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages .. 221
5.5. Résumé et conclusions 230
Notes 231
Bibliographie 233
Annexe 5.A1. Tableaux et graphiques complémentaires 235

Chapitre 6. **Des inégalités de revenu du travail aux inégalités de revenu disponible des ménages** 245
6.1. Introduction 246
6.2. Inégalités : évolution de la distribution du revenu marchand et du revenu disponible 247
6.3. Dans quelle mesure chacune des sources de revenu peut-elle expliquer l'inégalité ? 255
6.4. Effets redistributifs d'augmentations marginales des différentes composantes du revenu 264
6.5. Résumé et conclusions 266
Notes 267
Bilbiographie 268
Annexe 6.A1. Tableaux supplémentaires 270

Partie III

Quelle a été l'évolution des systèmes de fiscalité et de transferts

Chapitre 7. **Évolution de la redistribution dans les pays de l'OCDE sur deux décennies** 283
7.1. Introduction 284
7.2. Mesure des variations dans la redistribution 286
7.3. Le rôle des politiques de réforme 304
7.4. Résumé et conclusions 316
Notes 318
Bibliographie 321
Annexe 7.A1. Tableaux et graphiques complémentaires 325

Chapitre 8. **Les effets redistributifs des services assurés par les pouvoirs publics** 335
8.1. Introduction 336
8.2. Définition des services publics sociaux 338
8.3. L'impact redistributif global des services assurés par les pouvoirs publics sur la distribution des revenus 340
8.4. L'impact redistributif de services publics spécifiques 345
8.5. L'impact redistributif des services publics dans le temps 356
8.6. Résumé et conclusions 357
Notes 359
Bibliographie 359

Annexe 8.A1. Comment prendre en compte les services assurés par les pouvoirs publics dans le revenu des ménages : questions d'ordre conceptuel et méthodologique 363
Annexe 8.A2. Tableaux complémentaires 369

Chapitre 9. **L'évolution des hauts revenus et ses conséquences en termes de politique fiscale** 371
9.1. Introduction 372
9.2. Données relatives aux hauts revenus 373
9.3. Évolution de la part des hauts revenus 375
9.4. Explications des tendances concernant les hauts revenus 385
9.5. Répercussions sur la politique fiscale 391
9.6. Résumé et conclusions 400

Notes 401
Bibliographie 402

Annexe 9.A1. Caractéristiques et limites des données relatives aux revenus tirées des déclarations d'impôts 405
Annexe 9.A2. Données et graphiques supplémentaires 411

Graphiques

1. Les inégalités de revenus ont augmenté dans la majorité, mais pas dans la totalité, des pays de l'OCDE 24
2. Sur le long terme, les inégalités ont progressé dans la plupart des pays, mais ont récemment reculé dans certains pays fortement inégalitaires 25
3. L'intégration des marchés commerciaux et financiers et le progrès technologique ont avancé rapidement, notamment à compter du milieu des années 90 30
4. Les réglementations et institutions des marchés de produits et du travail ont perdu de leur force 31
5. L'ampleur des inégalités de revenus du travail est beaucoup plus forte si l'on prend en compte les travailleurs à temps partiel et les travailleurs indépendants 34
6. Le nombre d'heures travaillées a reculé davantage parmi les bas salaires 35
7. Les évolutions démographiques expliquent moins les évolutions de la distribution des revenus du travail des ménages que les tendances du marché du travail 37
8. Les revenus du capital ont gagné de l'importance dans les revenus des ménages, mais principalement dans les ménages riches 37
9. La distribution des revenus marchands est beaucoup plus inégale que celle des revenus nets 38
10. Dans un contexte de hausse des inégalités de revenus marchands, la redistribution par l'impôt et les transferts est devenue moins efficace dans de nombreux pays 40
11. Les prestations en nature fournies par les services publics sont redistributives dans tous les pays de l'OCDE 41
12. La part des revenus les plus élevés a progressé, notamment dans les pays anglophones 42
0.1. PIB par habitant 51
0.2. Évolution des niveaux d'inégalité entre le début des années 90 et la fin des années 2000 53
0.3. Variation du revenu réel des ménages par quintile 54

0.4. L'inégalité en milieu urbain et en milieu rural 57
0.5. L'emploi informel dans les économies émergentes 59
0.6. Scores PISA en mathématiques, 2009 (niveaux de compétence) 60
0.7. Inégalité des salaires, ratios interdéciles 61
0.8. Dépenses publiques sociales dans les pays de l'OCDE et les économies émergentes 63
0.9. Taux d'indemnisation du chômage dans les pays de l'OCDE et dans les économies émergentes 65
0.10. La législation en matière de protection de l'emploi 69
0.11. Salaires minimums dans les pays du G20, 2009 74
1.1. Évolution de la dispersion des salaires dans une sélection de pays de l'OCDE, 1980-2008 97
1.2. Régression propre à chaque pays des inégalités de salaires (D9/D1) sur l'évolution dans le temps (années indiquées) 98
1.3. Évolution de l'intensité des échanges par région d'origine, 1980-2008 100
1.4. Évolution de l'intensité des importations avec les pays en développement par groupe de revenus de pays en développement 101
1.5. Association entre les tendances de la dispersion des salaires et l'ouverture commerciale, 1985-2007 102
1.6. Engagements transfrontières par composante (en % du PIB), moyenne OCDE, 1980-2007 102
1.7. Actifs transfrontières par composante (en % du PIB), moyenne OCDE, 1980-2007 103
1.8. Stock d'investissement direct étranger entrant (engagements) rapporté au PIB, 1980-2008 104
1.9. Stock d'investissement direct étranger sortant (actifs) rapporté au PIB, 1980-2008 105
1.10. Association entre l'évolution de la dispersion des salaires et l'évolution des restrictions visant l'investissement direct étranger, 1985-2006 105
1.11. DIRDE en pourcentage du PIB, 1981-2008 106
1.12. Nombre total de brevets, 1980-2007 107
1.13. Nombre de brevets par million d'habitants 107
1.14. Part de l'investissement de TIC dans la formation brute de capital fixe non résidentiel 108
1.15. Part des emplois dans les TIC dans l'emploi total du secteur des entreprises . . . 109
1.16. Association entre les tendances en matière de dispersion salariale et l'intensité de R-D, 1985-2007 110
1.17. Association entre les tendances en matière d'inégalité salariale et l'intensité de TIC, 1985-2007 110
1.18. Changements intervenus dans les institutions et les politiques du marché du travail, 1980-2008 112
1.19. Association entre les évolutions de la dispersion des salaires et les institutions et politiques du marché du travail, 1985-2007 115
2.1. Part du stock d'IDE sortant par secteur industriel dans une sélection de pays de l'OCDE, 2007 129
2.2. Tests de robustesse : pays ayant un poids dans la régression de l'inégalité des salaires 133
2.3. Rôle de la mondialisation, de la technologie et des institutions et politiques du marché du travail dans l'évolution des inégalités de salaires 134

2.A2.1. Écart accru entre les salaires des travailleurs très qualifiés et ceux des travailleurs peu qualifiés, 1985-2005 149
2.A2.2. Écarts de salaires et ouverture commerciale par secteur, 1985-2005. 151
2.A2.3. Écarts de salaires et changement technologique par secteur, 1985-2005 152
2.A2.4. Écarts de salaires et échanges d'intrants intermédiaires, 1995-2005. 153
2.A2.5. Variations des écarts de salaires et de l'IDE sortant, 1995-2005 154
3.1. Évolution nécessaire des taux d'emploi pour compenser celle des inégalités de salaires chez les travailleurs, à inégalités de revenus constantes dans l'ensemble de la population d'âge actif 162
3.2. Estimation de la contribution de la dispersion des salaires et de l'emploi aux inégalités globales de revenus du travail dans la population d'âge actif. . . 163
3.3. Décomposition de l'évolution du coefficient de Gini des revenus pour l'ensemble de la population d'âge actif 164
3.A1.1. Évolutions réelle et simulée des coefficients de Gini pour la population d'âge actif 176
3.A2.1. Contribution des effets « salaires » et « emploi » aux inégalités globales de salaires dans la population d'âge actif : autre scénario 179
4.1. Inégalités de revenus du travail (coefficient de Gini) parmi les travailleurs à plein-temps, les travailleurs à plein-temps et à temps partiel confondus, et l'ensemble des travailleurs y compris les indépendants, milieu des années 2000. 186
4.2. Évolution des inégalités de revenus du travail entre les travailleurs à plein-temps, les travailleurs à plein-temps et à temps partiel confondus, et l'ensemble des travailleurs, milieu des années 80 au milieu des années 2000 187
4.3. Contribution des revenus salariaux et des revenus indépendants aux inégalités de revenus du travail (coefficient de Gini) pour l'ensemble des travailleurs, milieu des années 80 au milieu des années 2000 190
4.4. Inégalités des salaires horaires en regard des inégalités de revenus annuels du travail, ensemble des salariés 192
4.5. Évolution des heures annuelles travaillées et des salaires horaires réels par quintile de revenus du travail, du milieu des années 80 au milieu des années 2000 195
4.6. Inégalités de revenus du travail (coefficient de Gini) dans l'ensemble de la population d'âge actif, milieu des années 80 et milieu des années 2000 198
4.7. Inégalités de revenus du travail parmi les travailleurs et dans l'ensemble de la population d'âge actif et évolution des taux de non-emploi. 198
4.A2.1. Décomposition statique des inégalités de revenus du travail dans la population d'âge actif, par dispersion des revenus parmi les travailleurs et situation au regard de l'emploi, milieu des années 2000 208
4.A2.2. Décomposition dynamique de l'évolution des inégalités de revenus du travail dans la population d'âge actif (GE0) 210
5.1. Inégalité (coefficient de Gini) des revenus du travail annuels des individus et des ménages, tous ménages d'âge actif (y compris les individus et ménages sans revenu) 214
5.2. Inégalité (coefficient de Gini) de revenus du travail annuels des individus (actifs) et des ménages (avec actifs) 214

5.3. Évolution de l'inégalité des revenus du travail équivalents des ménages (coefficient de Gini) . . . 215
5.4. Polarisation de la distribution du revenu du travail masculin . . . 218
5.5. Les taux d'emploi des femmes ont nettement progressé . . . 219
5.6. Les taux d'emploi des femmes ont le plus progressé parmi les conjointes des actifs les mieux rémunérés . . . 219
5.7. Propension homogamique, définitions étroite et large . . . 222
5.8. La part des ménages célibataires a progressé dans tous les pays de l'OCDE . . . 223
5.9. Contributions des facteurs du marché du travail et des facteurs démographiques aux évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages . . . 228
5.A1.1. Rémunération annuelle des conjointes actives par décile de rémunération du conjoint, ménages en couple, milieu des années 80-milieu des années 2000 . . . 240
6.1. Coefficients de Gini des inégalités de revenu marchand et de revenu disponible, personnes d'âge actif, fin des années 2000 . . . 248
6.2. Évolution des inégalités de revenu disponible et de revenu marchand, population d'âge actif . . . 249
6.3. Parts des composantes du revenu disponible, population d'âge actif, milieu des années 2000 . . . 251
6.4. Parts des composantes du revenu dans les groupes à hauts et bas revenus, milieu des années 2000 . . . 254
6.5. Coefficients de Gini de concentration des sources de revenu marchand, milieu des années 80 et milieu des années 2000 . . . 256
6.6. Décomposition des inégalités de revenu par source de revenu, moyenne de 14 pays de l'OCDE, milieu des années 2000 . . . 259
6.7. Contribution des salaires et des revenus du travail indépendant aux disparités globales, milieu des années 80 au milieu des années 2000 . . . 259
6.8. Contribution du revenu du capital aux disparités globales, milieu des années 80 au milieu des années 2000 . . . 260
6.9. Contribution des prestations d'assurance sociale et des transferts sous conditions de ressources aux disparités globales, milieu des années 80 au milieu des années 2000 . . . 261
6.10. Contribution des impôts sur le revenu et des cotisations de sécurité sociale aux disparités globales, milieu des années 80 au milieu des années 2000 . . . 263
6.11. Effets redistributifs d'augmentations marginales des différentes composantes du revenu, milieu des années 2000 . . . 265
7.1. Montant global des prélèvements acquittés et des prestations perçues au milieu des années 2000 . . . 287
7.2. La redistribution tend à augmenter en cas de plus forte inégalité des revenus . . . 295
7.3. Déterminants de la redistribution : progressivité et volume des transferts et prélèvements . . . 299
7.4. Bénéficiaires de prestations de chômage . . . 305
7.5. Nombre de bénéficiaires de prestations de chômage . . . 306
7.6. Taux de remplacement nets des aides aux chômeurs . . . 310
7.A1.1. Gains et pertes de transferts nets en pourcentage du revenu disponible, 1995-2005 : réformes et érosion fiscale . . . 328
7.A1.2. Position dans la distribution des revenus en fonction de différents scénarios . . . 331
8.1. Dépenses publiques au titre des services en nature et des transferts monétaires, en pourcentage du PIB, 2007 . . . 337

8.2. Effet d'augmentation du revenu imputable aux avantages en nature liés aux services publics, 2007 . . . 342
8.3. Taux de pauvreté de revenu avant et après prise en compte de l'ensemble des services publics (seuil de pauvreté variable), 2007 . . . 345
8.4. Coefficient de Gini avant et après prise en compte des services publics d'éducation . . . 347
8.5. Répartition des services d'éducation entre les quintiles de revenu, 2007 . . . 348
8.6. Coefficient de Gini avant et après prise en compte des services publics de santé . . . 350
8.7. Distribution des avantages en nature liés au logement social par quintile de revenu, 2007 . . . 351
8.8. Effet des services d'EAJE en termes d'augmentation du revenu, 2007 . . . 352
8.9. Distribution des avantages en nature liés aux services d'EAJE dans les quintiles . . . 353
8.10. Distribution des dépenses de prise en charge des personnes âgées selon le quintile de revenu . . . 355
8.11. Mise en correspondance de l'évolution de l'ampleur des services publics (proportion du revenu disponible) et des variations de la réduction des inégalités, 2000-07 . . . 357
8.A1.1. Coefficient de Gini avant et après prise en compte de tous les types de services publics, en comparant trois échelles d'équivalence pour le revenu élargi . . . 367
9.1. Part des 1 % des foyers les mieux lotis, 1910-2008 . . . 375
9.2. Part des 1 % des foyers les mieux lotis, 1900-2009 . . . 376
9.3. Effet des gains en capital sur la part du centile supérieur, 1940-2008 . . . 379
9.4. Part et composition des revenus des 0.1 % des foyers les mieux lotis, États-Unis, 1916-2008 . . . 379
9.A1.1. Part des 1 % des foyers fiscaux les plus riches aux États-Unis selon différentes définitions du revenu . . . 408
9.A2.1. Part des 10 % des revenus les plus élevés . . . 412
9.A2.2. Part des 1 % des revenus les plus élevés . . . 413
9.A2.3. Part des 0.1 % des revenus les plus élevés . . . 414
9.A2.4. Parts du revenu brut par fractile . . . 415

Tableaux

1. Les revenus des ménages ont progressé plus vite au sommet de l'échelle . . . 23
2. Les tendances technologiques, éducatives et des politiques publiques ont été les principaux ressorts des variations des inégalités salariales et de l'emploi dans la zone OCDE . . . 33
A1.1. Tendances des différentes mesures relatives aux inégalités de revenus . . . 48
0.1. Total des recettes fiscales en pourcentage du PIB pour les principales économies non OCDE . . . 66
0.2. Comparaison des régimes fiscaux d'une sélection de pays émergents . . . 67
2.1. Impact de la mondialisation, du progrès technologique et des réformes des réglementations sur l'évolution de la dispersion des salaires . . . 123
2.2. Impact de l'intégration commerciale sur les tendances de la dispersion des salaires . . . 125
2.3. Impact des tendances de l'ouverture financière sur les tendances de la dispersion des salaires . . . 127
2.4. Impact sur l'évolution de l'inégalité des salaires des changements intervenus dans les produits et les politiques et institutions du marché du travail . . . 131

2.5. Mondialisation, institutions et politiques du marché du travail et inégalité parmi les travailleurs à bas et haut salaire 136
2.A1.1. Structure de la base de données de l'OCDE sur les salaires 145
2.A1.2. Variables explicatives et sources de données 146
2.A2.1. Variations de la part des salaires des travailleurs très qualifiés, 1985-2005 151
2.A2.2. Sources de données, pays et secteurs couverts 154
3.1. Répercussions des inégalités de salaires et de l'emploi sur les inégalités globales dans la population d'âge actif 162
3.2. Mondialisation, politiques publiques et institutions, et évolution du taux d'emploi 167
3.3. Principaux facteurs d'évolution de la distribution des revenus dans l'ensemble de la population d'âge actif 170
3.A2.1. Simulation des effets des salaires et de l'emploi selon les pays, ensemble de la population d'âge actif 178
3.A2.2. Effets « salaires » et « emploi » sur les inégalités globales dans la population d'âge actif : autre scénario 179
4.1. Décomposition de la variance des logarithmes des revenus annuels du travail, travailleurs salariés, milieu des années 2000 194
4.A1.1. Décomposition des inégalités de revenus annuels du travail par source de revenu, ensemble des travailleurs (âgés de 25 à 64 ans) 204
4.A1.2. Évolution des salaires horaires et des heures annuelles travaillées par les quintiles inférieur et supérieur de la distribution des revenus annuels du travail 206
5.1. Facteurs des évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages 226
5.A1.1. Facteurs liés au marché du travail et à la constitution des familles ayant une incidence sur l'inégalité des revenus du travail des ménages 236
5.A1.2. Facteurs ayant une influence sur l'évolution de l'inégalité de revenus du travail des ménages, test de robustesse 238
6.1. Variations des parts des composantes du revenu disponible dans une sélection de pays de l'OCDE 252
6.2. Variations des parts des salaires, des revenus du capital et d'autres sources de revenu pour les segments les plus riches et les plus pauvres 255
6.A1.1. Coefficients de Gini provenant de la *Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus et la pauvreté* et de la LIS 271
6.A1.2. Décomposition des inégalités de revenu (disponible) par sources de revenu, pays déclarant des revenus bruts 272
6.A1.3. Décomposition des inégalités de revenu (disponible) par sources de revenu, pays déclarant des revenus nets 275
6.A1.4. Effets marginaux de variations des composantes du revenu 278
7.1. Recettes fiscales : tendances et composantes 289
7.2. Tendances générales observées de la redistribution dans les pays analysés 291
7.3. Évolution de la redistribution : résultats détaillés par pays 292
7.4. Plus de redistribution pour les bas revenus que pour les hauts revenus 297
7.5. Principales évolutions de la générosité de quatre types de prestations, du milieu des années 80 au milieu des années 2000 307
7.6. Taux de remplacement nets des prestations de chômage 311
7.A1.1. Dépenses sociales publiques : tendances et composantes 326
8.1. Effet d'augmentation du revenu imputable aux avantages en nature liés aux services publics, par quintile, moyenne OCDE27, 2007 343

8.2. Indicateurs synthétiques des inégalités de revenu monétaire et de revenu élargi (imputation de l'ensemble des services publics), 2007 344
8.3. Effet des avantages liés aux services publics d'éducation en termes d'augmentation des revenus par quintile, moyenne OCDE27, 2007 346
8.4. Effet des avantages liés aux services publics de santé en termes d'augmentation des revenus par quintile, 2007 349
8.5. Effet du logement social en termes d'augmentation du revenu, tous individus et locataires bénéficiant d'un loyer réduit, par quintile, 2007 . . 350
8.6. Pourcentage de jeunes enfants inscrits dans des services d'EAJE, par quintile de revenu 353
8.7. Effet des avantages en nature liés à la prise en charge de longue durée en termes d'augmentation des revenus par quintile, 2007 355
8.8. Impact de l'ensemble des services sur les inégalités (coefficients de Gini), 2000 et 2007 356
8.A1.1. Méthodes d'imputation appliquées pour différents services publics 364
8.A1.2. Imputation des services d'éducation au revenu du ménage pour une famille à faible revenu type ayant deux enfants, trois options possibles 366
8.A2.1. Indicateurs des inégalités et évolution en pourcentage après prise en compte de différents services 369
8.A2.2. Évolution de la réduction des inégalités par le biais des services, S80/S20, 2000 et 2007 370
9.1. Part des 1 % des foyers les mieux lotis sur un certain nombre d'années 378
9.2. Pourcentage des contribuables principaux appartenant au groupe des 0.1 % des foyers les mieux lotis (gains en capital compris) par profession, États-Unis, 2004 381
9.3. Répartition des contribuables par secteur, Royaume-Uni, 2007-08 381
9.4. Taux de rotation pour les 1 % des foyers les mieux lotis (sorties par rapport à l'année précédente) 382
9.5. Mobilité des revenus du groupe correspondant au centile supérieur des contribuables américains, 1996-2005 384
9.6. Comparaison internationale des taux moyens de l'IRPP 392
9.7. Charge moyenne de l'IRPP sur le centile supérieur 393
9.8. Parts du revenu avant et après impôts aux États-Unis, 2004 393
9.9. Taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu des personnes physiques prélevé par l'administration centrale (%) 394

Ce livre contient des...

StatLinks

Accédez aux fichiers Excel® à partir des livres imprimés !

En bas à droite des tableaux ou graphiques de cet ouvrage, vous trouverez des *StatLinks*. Pour télécharger le fichier Excel® correspondant, il vous suffit de retranscrire dans votre navigateur Internet le lien commençant par : ***http://dx.doi.org***.
Si vous lisez la version PDF de l'ouvrage, et que votre ordinateur est connecté à Internet, il vous suffit de cliquer sur le lien.
Les *StatLinks* sont de plus en plus répandus dans les publications de l'OCDE.

Acronymes, codes ISO et signes conventionnels

AFDC	Aide aux familles ayant des enfants à charge
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
BERD	Banque européenne pour la reconstruction et le développement
BRICS	Brésil, Fédération de Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
DIRDE	Dépenses intérieures brutes de R-D du secteur des entreprises
EAJE	Éducation et accueil des jeunes enfants
EITC	Crédit d'impôt au titre des revenus du travail (*Earned Income Tax Credit*)
FBCF	Formation brute de capital fixe
IDE	Investissement direct étranger
IEP	Investissements étrangers de portefeuille
HILDA	*Household and Income Survey for Australia*
IRPP	Impôt sur le revenu des personnes physiques
LIS	*Luxembourg Income Study*
LPE	Législation sur la protection de l'emploi
OEB	Office européen des brevets
PIB	Produit intérieur brut
PPA	Parité de pouvoir d'achat
R-D	Recherche-développement
RMP	Réglementation des marchés de produits
SM	Salaire moyen
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TRN	Taux de remplacement net
UE-SILC	Enquête européenne harmonisée sur les revenus et les conditions de vie
USPTO	*United States Patent and Trademark Office*

CODES ISO DES PAYS DE L'OCDE

Allemagne	DEU	Israël	ISR
Australie	AUS	Italie	ITA
Autriche	AUT	Japon	JPN
Belgique	BEL	Luxembourg	LUX
Canada	CAN	Mexique	MEX
Chili	CHL	Norvège	NOR
Corée	KOR	Nouvelle-Zélande	NZL
Danemark	DNK	Pays-Bas	NLD
Espagne	ESP	Pologne	POL
Estonie	EST	Portugal	PRT
États-Unis	USA	République slovaque	SVK
Finlande	FIN	République tchèque	CZE
France	FRA	Royaume-Uni	GBR
Grèce	GRC	Slovénie	SVN
Hongrie	HUN	Suède	SWE
Irlande	IRL	Suisse	CHE
Islande	ISL	Turquie	TUR

CODES ISO DES AUTRES GRANDES ÉCONOMIES

Afrique du Sud	ZAF	Fédération de Russie	RUS
Brésil	BRA	Inde	IND
Chine	CHN	Indonésie	IDN

SIGNES CONVENTIONNELS

. . Non disponible

(↘) Dans la légende, correspond à la variable qui classe les pays par ordre décroissant de gauche à droite.

(↗) Dans la légende, correspond à la variable qui classe les pays par ordre croissant de gauche à droite.

Éditorial

Attention à la fracture

Dans son rapport phare de 2008 intitulé *Croissance et inégalités*, l'OCDE a montré que l'écart entre les riches et les pauvres s'était creusé dans la majorité de ses pays membres. Trois années plus tard, les inégalités sont devenues un sujet universel de préoccupation tant parmi les responsables de l'action publique que dans la société en général. Aujourd'hui, dans les économies avancées, le revenu moyen du décile le plus riche de la population représente environ neuf fois celui du décile le plus pauvre.

Dans certains pays tels que les États-Unis et Israël, les inégalités ont encore progressé. Mais des pays traditionnellement égalitaires (Allemagne, Danemark, Suède) ont eux aussi vu croître l'écart entre les riches et les pauvres – de 5 à 1 dans les années 80 à 6 à 1 aujourd'hui. Seuls quelques pays ont pu démentir cette tendance : les inégalités de revenus ont récemment reculé au Chili et au Mexique, mais les individus les plus riches de ces deux pays ont des revenus encore 25 fois supérieurs à ceux des plus pauvres.

Dans les économies émergentes, la croissance économique a contribué à diminuer fortement la prévalence de la pauvreté. Mais dans le même temps, les inégalités de revenus déjà fortes s'y sont encore amplifiées. Parmi les BRICS, seul le Brésil est parvenu à les réduire de manière substantielle, même si, avec un ratio de 50 à 1, ce pays reste beaucoup plus inégal que tous les pays membres de l'OCDE.

La crise économique a renforcé pour les pouvoirs publics le caractère d'urgence que revêt le traitement des problèmes posés par les inégalités. Le contrat social commence à se lézarder dans de nombreux pays. Les jeunes auxquels l'avenir semble bouché se sentent de plus en plus exclus. Ils ont été rejoints par des protestataires qui pensent porter la plus large part du fardeau d'une crise dont ils ne sont en rien responsables, tandis que des individus au revenu élevé semblent épargnés. De l'Espagne à Israël, de Wall Street à la place de la Constitution d'Athènes, le mécontentement populaire se propage rapidement. Du fait de la crise, l'incertitude et les problèmes liés aux inégalités touchent aujourd'hui, dans de nombreuses sociétés, les classes moyennes.

Si les défis apparaissent clairement, les causes de ces inégalités, les remèdes à apporter et les politiques nécessaires ont un moindre caractère d'évidence. Nous cherchons dans ce rapport à démêler l'écheveau complexe des ressorts de cette situation qui voit se creuser les inégalités entre riches et pauvres. Le tout premier facteur à incriminer est l'inégalité salariale croissante. Sans surprise, dans la plupart des cas, les revenus du travail représentent dans la zone OCDE les trois quarts environ du revenu total des ménages appartenant à la population d'âge actif. Comparativement au décile le plus pauvre, le décile le plus riche a le plus souvent vu les revenus salariaux augmenter rapidement. Les gains les plus importants ont été engrangés par le centile supérieur, voire

dans certains pays par un groupe encore plus restreint – celui du dixième de décile (0.1 %) comptant les meilleures rémunérations. À titre d'exemple, de nouvelles données relatives aux États-Unis montrent un doublement de la part des revenus des ménages après impôt du centile supérieur, qui est passée de près de 8 % en 1979 à 17 % en 2007. Sur la même période, la part du quintile inférieur a régressé de 7 à 5 %.

Le marché du travail semble donc le premier chantier à traiter. Trouver le contrepoids adéquat à la hausse des inégalités de revenus suppose de comprendre pourquoi les salaires se polarisent. Le progrès technologique a été un moteur de la croissance économique, mais tous les travailleurs n'ont pas été en mesure d'en tirer parti de la même manière. Nous devons reconnaître le fait que les travailleurs les plus instruits et les mieux rémunérés en ont davantage profité, alors que les moins qualifiés restaient à la traîne. L'accroissement de la part dévolue aux hauts salaires résulte aussi de la mondialisation du recrutement des compétences par les entreprises, d'une hausse spectaculaire de la rémunération des dirigeants et des banquiers, et de l'émergence dans maints pays d'une « culture du jackpot » dans laquelle les gagnants raflent toute la mise.

Depuis les années 80, les marchés du travail des pays de l'OCDE ont connu des bouleversements, ainsi qu'une série de réformes visant à les assouplir. On a également déréglementé les marchés des biens et des services, et mené des politiques proconcurrentielles. Ces réformes ont favorisé la hausse de la productivité, la croissance économique et la progression des taux d'emploi. Mais, revers de la médaille, elles ont aussi contribué à creuser les écarts de revenus du travail : nombre de ces emplois sont à temps partiel ou faiblement rémunérés.

Les inégalités salariales croissantes ont contribué à l'accroissement de la population tenue, pour préserver son niveau de vie, de recourir aux dispositifs de protection sociale. Le volume même des opérations de redistribution par le biais des politiques sociales a augmenté. Mais du fait de cet assistanat accru, ces dispositifs n'ont pu réduire les inégalités autant que jadis. Globalement, la politique fiscale et sociale a compensé certaines hausses importantes des inégalités imputables à l'accroissement des disparités de revenu marchand, qui ont été le principal ressort des tendances inégalitaires observées entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90. Mais du milieu des années 90 à 2005, la capacité redistributive réduite de la fiscalité et des prestations sociales a parfois été la principale source du creusement des écarts de revenus des ménages. Aujourd'hui, ces mécanismes réduisent les inégalités d'un quart environ en moyenne, au sein de la population d'âge actif de la zone OCDE, avec un effet redistributif plus marqué dans la majorité des pays nordiques et en Belgique, et très inférieur à la moyenne au Chili, en Corée, aux États-Unis, en Islande et en Suisse. Le principal motif de cette perte d'efficacité redistributive des 15 dernières années se situe du côté des prestations, dont le niveau a baissé et les critères d'octroi se sont durcis afin de contenir les dépenses de protection sociale.

La fiscalité joue un rôle de diminution des inégalités de revenus moins important que les prestations sociales. Ce constat vaut tout particulièrement pour les deux dernières décennies, qui ont été le témoin d'une décrue de la forte progressivité des taux d'imposition du revenu, et de la suppression de l'imposition du patrimoine. Toutefois, le fait que la part de revenu engrangée par les salariés les mieux rémunérés croisse signifie que cette catégorie a une capacité de contribution fiscale plus forte qu'auparavant ; dans certains pays, ces travailleurs acquittent d'ailleurs déjà une proportion plus grande de l'impôt que par le passé. C'est dans ce contexte que de nombreux gouvernements sont en

train de réexaminer le rôle redistributif de l'imposition afin de s'assurer que les plus nantis assument une part équitable de la charge fiscale. Cette réévaluation ne se limite pas à l'étude du relèvement des taux marginaux d'imposition du revenu, qui pourrait ne pas constituer la mesure la plus efficace pour amplifier les recettes fiscales : elle s'étend à la recherche d'une meilleure discipline fiscale par la lutte contre l'évasion fiscale à l'étranger ; à la suppression de dépenses fiscales profitant de manière disproportionnée aux catégories de revenus les plus élevés ; et à la réévaluation du rôle de l'impôt vis-à-vis de l'ensemble des formes de propriété et de richesse, transfert d'actifs compris.

La réforme des politiques fiscales et sociales est l'instrument de redistribution le plus direct et le plus puissant qui soit. Pourtant, des mesures ne visant qu'à réorganiser les revenus ne seraient ni efficaces ni financièrement pérennes, notamment dans le climat budgétaire contraint qui prévaut aujourd'hui. Plus que jamais, la lutte la plus prometteuse contre les inégalités passe par l'emploi. Améliorer celui-ci quantitativement et qualitativement, permettre à tous d'échapper à la pauvreté et offrir de réelles perspectives de carrière : tel est le défi majeur.

Ce rapport isole sans ambages *l'amélioration des qualifications* de la main-d'œuvre comme l'un des instruments les plus puissants dont disposent les gouvernements pour contrecarrer le creusement des inégalités. Elle est en effet la seule force qui soit parvenue non seulement à diminuer la dispersion des salaires, mais aussi à relever les taux d'emploi.

Investir dans la main-d'œuvre est donc un chantier crucial. Ces investissements dans les individus doivent débuter dès la prime enfance et se poursuivre tout au long de la scolarité et lors de l'entrée dans la vie active. Ce point est essentiel pour garantir l'égalité des chances aux enfants issus d'un milieu défavorisé. Simultanément, les investissements dans le capital humain doivent se prolonger pendant la totalité de la vie professionnelle. Les modalités de la formation nécessitent une évaluation attentive, et les employeurs comme les salariés ont besoin, pour investir dans le capital humain, de moyens et d'incitations.

Nombre des ressorts des inégalités de revenus sont identiques dans les économies émergentes et les pays de l'OCDE. Mais le cadre varie. Les économies émergentes ont un vaste secteur informel rassemblant des travailleurs qui échappent au système de protection sociale et occupent en général un emploi faiblement rémunéré et peu productif. Malgré la forte croissance économique globale, l'emploi informel demeure obstinément élevé dans de nombreuses économies émergentes, qui se caractérisent aussi par des disparités d'ordre ethnique, régional, résidentiel (habitat rural/urbain) et migratoire (travailleurs allochtones/autochtones).

Autre instrument important, notamment pour les économies émergentes : la fourniture de services publics gratuits de qualité en matière d'éducation, de santé ou d'accueil familial. En moyenne, les gouvernements des pays de l'OCDE dépensent autant (quelque 13 % du PIB) en services publics sociaux qu'en prestations en espèces, et réduisent ainsi les inégalités d'un cinquième environ. Garantir un accès égal de l'ensemble de la population à de tels services contribuera à diminuer les inégalités et à donner des chances égales d'évolution personnelle et professionnelle à tous les citoyens.

Le niveau élevé et la progression des inégalités n'ont rien d'inéluctable. La mondialisation et les mutations technologiques sont synonymes de débouchés pour les économies et les sociétés. Pour les exploiter au mieux, les politiques publiques doivent renforcer l'efficience des marchés tout en encourageant l'emploi et en réduisant les inégalités. Cette étude balaie l'hypothèse qui voudrait que les bienfaits de la croissance

économique se répercutent automatiquement sur les catégories défavorisées et qu'un surcroît d'inégalité stimule la mobilité sociale. Sans stratégie exhaustive de croissance solidaire, le creusement des inégalités se poursuivra. De meilleures politiques pour une vie meilleure, porteuses d'espoir et d'égalité des chances, doivent apparaître au cœur des efforts déployés. Ce rapport démontre à l'envi la nécessité d'une optique véritablement sociale. L'OCDE se tient prête à aider ses pays membres et partenaires à atteindre cet objectif.



Angel Gurria
Secrétaire général de l'OCDE

© OCDE 2012

Tour d'horizon des inégalités croissantes de revenus dans les pays de l'OCDE : principaux constats

Ce tour d'horizon résume les principaux constats effectués dans les chapitres analytiques de l'ouvrage. Il dresse un portrait succinct des inégalités croissantes de revenus dans les pays de l'OCDE et des forces motrices potentiellement à l'œuvre. Il passe en revue les évolutions de ces forces et en examine l'impact relatif sur les inégalités. Il s'attarde en particulier sur le rôle de la mondialisation et des mutations technologiques, des réformes de la réglementation des marchés du travail et des produits, de l'évolution de la structure des ménages et des changements apportés à la fiscalité et aux prestations sociales. Il évalue les actions que les gouvernements peuvent mener face à l'accroissement des inégalités et se conclut par l'examen de possibles voies d'action.

1. Globalement, les inégalités progressent dans la plupart des pays de l'OCDE

Au cours des deux décennies qui ont précédé la crise économique mondiale actuelle, le revenu réel disponible des ménages a augmenté en moyenne de 1.7 % par an dans les pays de l'OCDE. Dans une grande majorité de ces derniers, toutefois, le revenu des 10 % de ménages les plus riches a progressé plus vite que celui des 10 % les plus pauvres, de sorte que les inégalités de revenus se sont amplifiées. Les écarts de rythme observés dans la progression du revenu des différentes catégories de ménages ont été particulièrement prononcés dans certains pays anglophones, dans certains pays nordiques et en Israël[1]. Au Japon, le revenu réel de ceux qui se situent au bas de l'échelle des revenus a, concrètement, reculé par rapport au milieu des années 80 (tableau 1).

Dans la zone OCDE, le revenu moyen du décile le plus riche de la population est aujourd'hui environ neuf fois celui du décile le plus pauvre, soit un ratio de 9 à 1. Ce ratio est toutefois très variable d'un pays à l'autre. Il est très inférieur à la moyenne de l'OCDE dans les pays nordiques et dans de nombreux pays d'Europe continentale, mais monte à 10 en Corée, en Italie, au Japon et au Royaume-Uni ; à 14 aux États-Unis, en Israël et en Turquie ; et à 27 au Chili et au Mexique.

Le coefficient de Gini, mesure standard de l'inégalité des revenus comprise entre 0 (tous ont le même revenu) et 1 (tout le revenu est capté par un seul individu), atteignait au milieu des années 80 une moyenne de 0.29 dans les pays de l'OCDE. À la fin des années 2000, il avait progressé de près de 10 % et s'établissait à 0.316. Il est significatif de constater sa progression dans 17 des 22 pays de l'OCDE pour lesquels on dispose de séries chronologiques de longue durée (graphique 1), supérieure à 4 points de pourcentage en Allemagne, aux États-Unis, en Finlande, en Israël, au Luxembourg, en Nouvelle-Zélande et en Suède. Seules la Turquie, la Grèce, la France, la Hongrie et la Belgique ont enregistré un recul faible ou nul de leur coefficient de Gini.

Au fil du temps, les inégalités de revenus affichent dans la zone OCDE des profils différents (graphique 2). Elles ont d'abord augmenté à la fin des années 70 et au début des années 80 dans certains pays anglophones, dont notamment les États-Unis et le Royaume-Uni, mais aussi en Israël. À compter de la fin des années 80, cet accroissement s'est répandu. Les dernières tendances, enregistrées pendant les années 2000, montrent un creusement de l'écart entre les riches et les pauvres non seulement dans certains des pays déjà fortement inégalitaires tels que les États-Unis et Israël, mais aussi, pour la première fois, dans des pays traditionnellement peu inégalitaires, à l'instar de l'Allemagne, du Danemark et de la Suède (et des autres pays nordiques), où les inégalités ont progressé plus que partout ailleurs dans les années 2000. Simultanément, le Chili, le Mexique, la Grèce, la Turquie et la Hongrie ont réduit leurs inégalités de revenus de manière considérable – à partir souvent d'un niveau initial très élevé. Il semble donc bien que se dessine une possible convergence des niveaux d'inégalité vers un niveau moyen commun plus élevé dans l'ensemble de la zone OCDE[2].

Tableau 1. **Les revenus des ménages ont progressé plus vite au sommet de l'échelle**

Tendances du revenu réel des ménages par tranche de revenu, milieu des années 80 à fin des années 2000

	Variation annuelle moyenne, en pourcentage		
	Ensemble de la population	Décile inférieur	Décile supérieur
Allemagne	0.9	0.1	1.6
Australie	3.6	3.0	4.5
Autriche	1.3	0.6	1.1
Belgique	1.1	1.7	1.2
Canada	1.1	0.9	1.6
Chili	1.7	2.4	1.2
Danemark	1.0	0.7	1.5
Espagne	3.1	3.9	2.5
États-Unis	0.9	0.1	1.5
Finlande	1.7	1.2	2.5
France	1.2	1.6	1.3
Grèce	2.1	3.4	1.8
Hongrie	0.6	0.4	0.6
Irlande	3.6	3.9	2.5
Israël[1]	2.3	0.8	2.8
Italie	0.8	0.2	1.1
Japon	0.3	–0.5	0.3
Luxembourg	2.2	1.5	2.9
Mexique	1.4	0.8	1.7
Norvège	2.3	1.4	2.7
Nouvelle-Zélande	1.5	1.1	2.5
Pays-Bas	1.4	0.5	1.6
Portugal	2.0	3.6	1.1
République tchèque	2.7	1.8	3.0
Royaume-Uni	2.1	0.9	2.5
Suède	1.8	0.4	2.4
Turquie	0.5	0.8	0.1
OCDE27	**1.7**	**1.4**	**1.9**

Note : La notion de revenu fait référence au revenu disponible des ménages, corrigé de la taille du ménage et déflaté de l'indice des prix à la consommation (IPC). Les variations annuelles moyennes sont calculées sur la période 1985-2008, à quelques exceptions près : l'année de départ était 1983 pour l'Autriche, la Belgique et la Suède ; 1984 pour les États-Unis, la France, l'Italie, le Mexique et la Turquie ; 1986 pour la Finlande, le Luxembourg et la Norvège ; 1987 pour l'Irlande ; 1988 pour la Grèce ; 1991 pour la Hongrie ; 1992 pour la République tchèque ; 1995 pour l'Australie et le Portugal ; et 1996 pour le Chili. L'année de fin de période était 2009 pour le Chili ; 2007 pour le Danemark, la Hongrie et la Turquie ; et 2006 pour le Japon. Les variations excluent les années 2000 à 2004 pour l'Autriche, la Belgique, l'Espagne, l'Irlande et le Portugal, pays pour lesquels les enquêtes n'étaient pas comparables.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

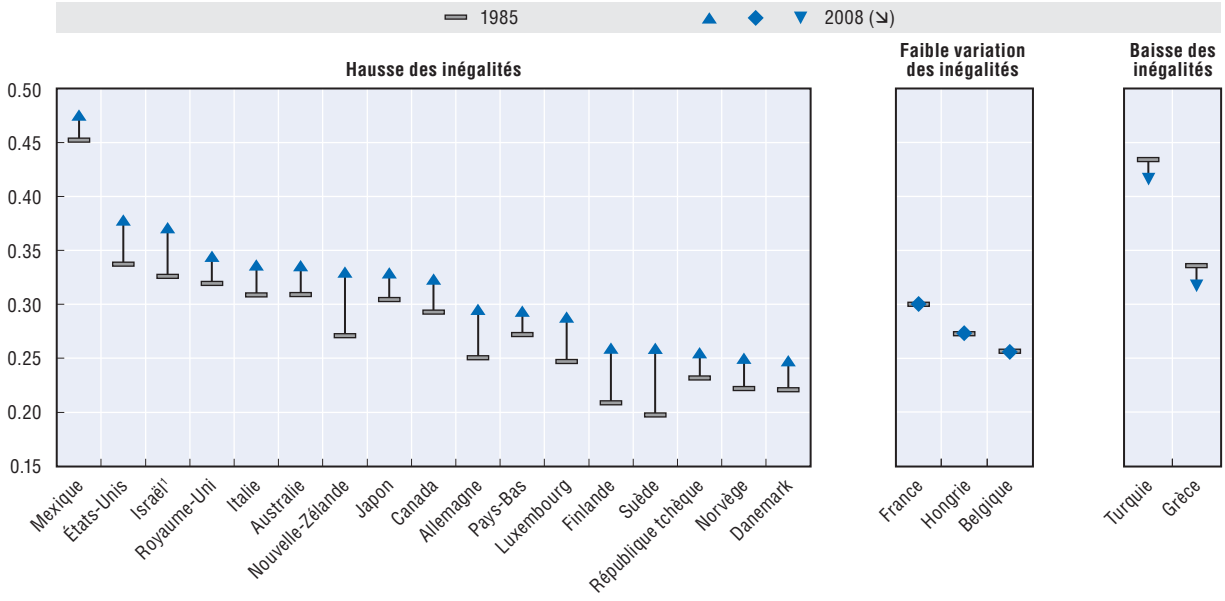
Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582818

L'accroissement des inégalités de revenus des ménages est largement imputable à des évolutions de la distribution des salaires, lesquels représentent 75 % du revenu des ménages chez les adultes d'âge actif. À quelques très rares exceptions (Espagne, France et Japon), les salaires du décile des travailleurs les mieux rémunérés ont augmenté par rapport à ceux du décile des travailleurs les moins bien rémunérés. Cette évolution est due à la fois à une progression de la part des revenus du travail au sommet et à sa baisse au bas de l'échelle, même si les travailleurs les mieux rémunérés ont vu leur revenu progresser particulièrement rapidement (Atkinson, 2009). Les travailleurs du décile supérieur ont

Graphique 1. **Les inégalités de revenus ont augmenté dans la majorité, mais pas dans la totalité, des pays de l'OCDE**

Coefficients de Gini des inégalités de revenus, milieu des années 80 à fin des années 2000



Note : Pour les années de référence des données, voir le tableau 1. Une « faible variation » des inégalités désigne une variation inférieure à deux points de pourcentage.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580633

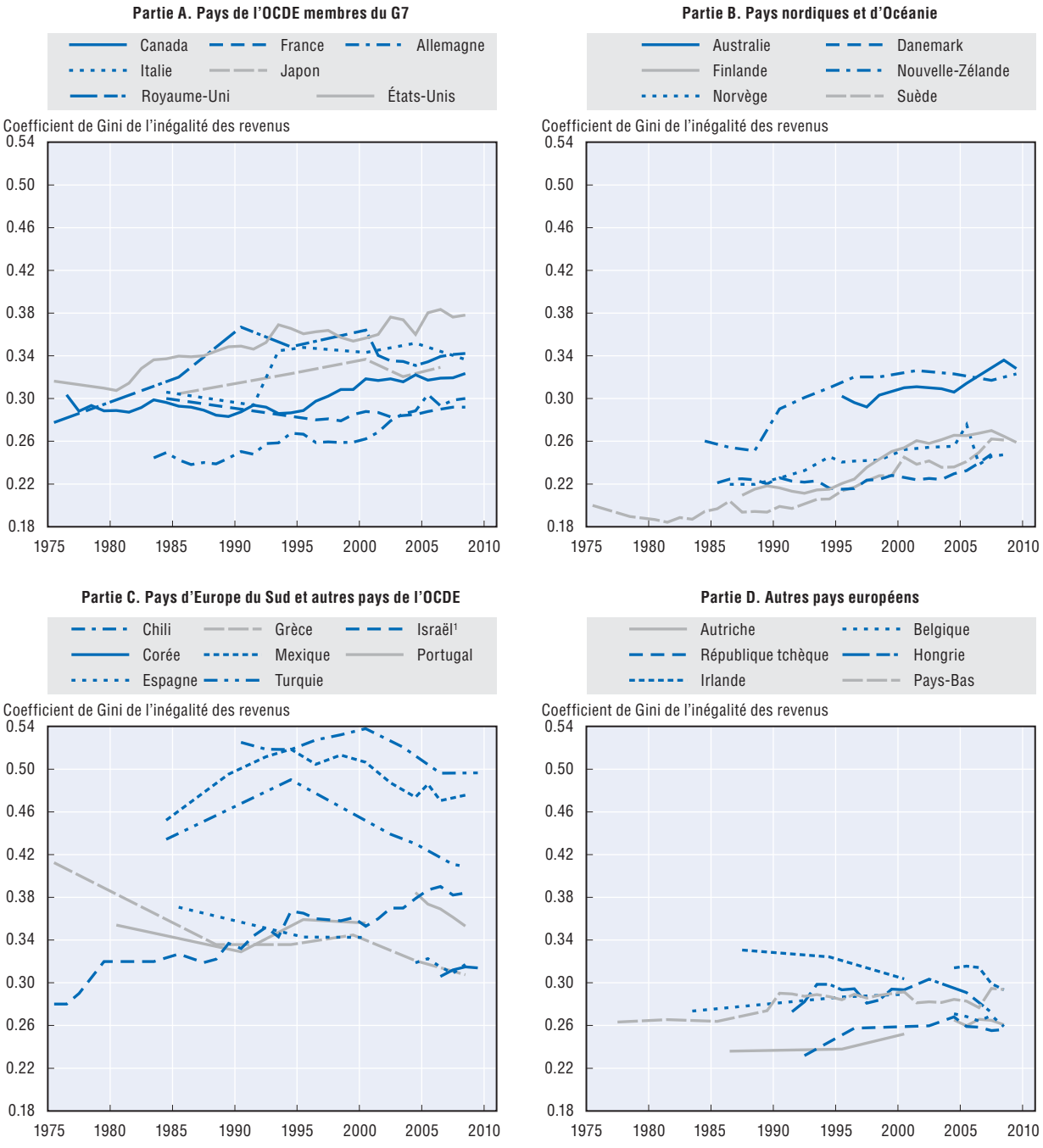
distancé plus rapidement les travailleurs de la partie intermédiaire de l'échelle que les travailleurs du décile inférieur n'ont perdu du terrain par rapport à ces derniers.

Dans son rapport de 2008 *Croissance et inégalités*, l'OCDE a mis en avant la progression des inégalités de la distribution des revenus marchands (salaire brut, revenu indépendant, revenus du capital et rémunération de l'épargne pris ensemble) que l'on observe dans la presque totalité de ses pays membres entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000. Les modifications structurelles des ménages dues à des facteurs tels que le vieillissement de la population ou la tendance à la réduction de la taille du foyer ont joué un rôle important dans plusieurs pays. Enfin, l'imposition du revenu et les transferts en espèces ont perdu de leur efficacité en matière de diminution des inégalités élevées de revenu marchand dans la moitié des pays de l'OCDE – notamment à la fin des années 90 et au début des années 2000.

Ces différents moteurs directs ont certes été décrits et analysés de façon approfondie, et sont désormais mieux compris – mais souvent isolément les uns des autres. En outre, alors que la dispersion croissante des inégalités de revenus marchands (et notamment les évolutions des inégalités de revenus du travail) s'est révélée l'une des principales forces à l'œuvre, la question reste posée de savoir quelles sont les grandes causes indirectes sous-jacentes des évolutions des inégalités. La mondialisation est-elle la principale coupable ? À quel point peut-on incriminer les changements intervenus dans les politiques et les réglementations des marchés du travail et des produits ? Les évolutions structurelles des ménages ont-elles une importance ? Enfin, que peuvent faire les gouvernements pour traiter les inégalités croissantes ? Ces questions, parmi d'autres, sont abordées de manière

Graphique 2. **Sur le long terme, les inégalités ont progressé dans la plupart des pays, mais ont récemment reculé dans certains pays fortement inégalitaires**

Coefficients de Gini des inégalités de revenus dans 27 pays de l'OCDE, 1975-2008



Note : Des sources nationales ont été utilisées pour compléter les données normalisées de l'OCDE pour l'Australie, le Chili, la Finlande, la Norvège, la Nouvelle-Zélande et la Suède. Leur méthodologie est aussi proche que possible des définitions de l'OCDE. On observe des ruptures de série entre 2000 et 2004 pour l'Autriche, la Belgique, l'Espagne, l'Irlande et le Portugal ; et en 1997 pour Israël.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580652

détaillée dans le présent rapport, qui dresse l'inventaire des principales forces en jeu et des mesures publiques susceptibles de s'attaquer aux tendances à l'inégalité observées dans la population d'âge actif.

Bien des débats ont fait de la mondialisation la principale cause du creusement des inégalités. D'un point de vue politique, des positions protectionnistes ont été alimentées par l'observation suivante : ce sont surtout les travailleurs très qualifiés et instruits des pays de l'OCDE qui ont principalement (et exclusivement dans certains cas) profité des avantages apportés par les gains de productivité de ces deux dernières décennies, et distancé peu à peu les travailleurs moins qualifiés. D'un point de vue conceptuel, la lecture standard de la théorie classique des échanges[3] veut que l'intégration commerciale croissante soit associée à une hausse des salaires relatifs des travailleurs qualifiés des pays les plus riches, contribuant ainsi à un accroissement des inégalités dans ces pays (voir par exemple Kremer et Masking, 2006).

Toutefois, les éléments dont on dispose sur le rôle de la mondialisation dans le creusement des inégalités sont ambivalents. Nombre d'études internationales constatent que l'intégration commerciale a renforcé les inégalités constatées aussi bien dans les pays à bas qu'à hauts salaires, ce qui contredit la théorie classique des échanges (pour un examen de cette question, voir Milanovic et Squire, 2005). D'autres études, en revanche, laissent entendre que la hausse des importations en provenance des pays en développement est en fait associée à une baisse des inégalités de revenus dans les pays avancés (Jaumotte *et al.*, 2008). Récemment, certains économistes de premier plan dans le domaine des échanges, comme Krugman (2007) ou Slaughter (Scheve et Slaughter, 2007), sont revenus sur leur point de vue antérieur, selon lequel l'effet des échanges sur les inégalités était au mieux ténu : ils estiment aujourd'hui que la mondialisation, à travers les échanges et d'autres vecteurs tels que l'investissement direct étranger (IDE) et les activités de délocalisation, a pu avoir une incidence plus significative sur la distribution des revenus aux États-Unis.

Outre la mondialisation, d'autres explications également plausibles, face aux inégalités croissantes de la distribution des revenus marchands, se font cependant jour. Le progrès technologique en particulier est souvent cité. Par exemple, les avancées des technologies de l'information et des communications (TIC) sont souvent considérées comme favorables aux travailleurs qualifiés et, par conséquent, comme un facteur d'accroissement des inégalités. Certaines études placent la révolution des TIC au tout premier plan de leur explication des inégalités : FMI (2007), par exemple, observe que le progrès technologique a eu un plus fort impact que la mondialisation sur les inégalités nationales, tandis qu'un rapport de l'OCDE (OCDE, 2007) suggère que « le changement technique joue un rôle moteur nettement plus important que l'expansion du commerce dans l'accroissement de la dispersion des salaires ». Dans la pratique, toutefois, il est très difficile de faire la distinction entre les évolutions technologiques et les caractéristiques de la mondialisation qui valorisent aussi les qualifications. Les avancées technologiques, par exemple, induisent une fragmentation des activités économiques et une délocalisation de la production. Dans les termes de Freeman (2009), « délocalisation et numérisation vont de pair ».

Enfin, les choix opérés par les pouvoirs publics, les réglementations et les institutions peuvent avoir un impact essentiel. Ils peuvent façonner l'influence de la mondialisation et du changement technologique sur la distribution des revenus. Ils peuvent aussi influencer directement cette distribution, par exemple à travers la déréglementation des marchés et des produits, les modifications des transferts sociaux, les mécanismes de fixation des

salaires ou le pouvoir de négociation des travailleurs. Cependant, relier ces facteurs aux inégalités globales de revenus et aux inégalités de revenus des ménages n'est pas chose aisée, car les réformes de la réglementation et de l'action publique peuvent avoir des effets contradictoires sur l'emploi et les inégalités salariales dans le monde du travail.

Les éléments empiriques dont on dispose sur les principales forces motrices des inégalités demeurent très peu concluants, d'autant plus que les différentes études manquent de précision dans leurs définitions et concepts. Or, l'évaluation des causes possibles du creusement des inégalités impose une définition particulièrement précise sur trois points : *i)* les inégalités elles-mêmes ; *ii)* la mondialisation ; et *iii)* les populations de référence.

Premièrement, l'utilisation du terme « inégalités » doit clairement préciser sur quoi et sur qui elles portent. Différents agrégats de revenus[4] et sous-groupes de population seront affectés de manière variable par différentes forces motrices. Il est donc utile de se pencher sur les concepts suivants :

- Dispersion des salaires horaires parmi les travailleurs à plein-temps (ou équivalent plein-temps).
- Dispersion des salaires parmi les travailleurs (par exemple, salaire annuel, y compris du travail à temps partiel ou du travail pendant une partie seulement de l'année).
- Inégalités des revenus du travail individuels chez tous les travailleurs (y compris les indépendants).
- Inégalités des revenus du travail individuels dans l'ensemble de la population d'âge actif (y compris chez les inactifs, c'est-à-dire sans emploi).
- Inégalités des revenus du travail des ménages (y compris les revenus de tous les membres du foyer).
- Inégalités des revenus marchands des ménages (y compris les revenus du capital, de l'épargne et des transferts privés).
- Inégalités des revenus disponibles des ménages (avec prise en compte des transferts publics perçus en espèces et des taxes directes acquittées).
- Inégalités des revenus disponibles élargis (avec prise en compte de la valeur des services publics de type santé ou éducation).

Le deuxième terme nécessitant une clarification est celui de « mondialisation ». La mondialisation économique présente différentes facettes[5] qui sont susceptibles d'influer de manière diverse et potentiellement opposée sur les tendances des inégalités de revenus et de salaires :

- Intégration commerciale (mobilité des biens et des services).
- Intégration financière (mobilité des capitaux).
- Transferts de technologie (mobilité informationnelle).
- Délocalisation de la production (mobilité des entreprises).
- Migrations internationales (mobilité de la main-d'œuvre).

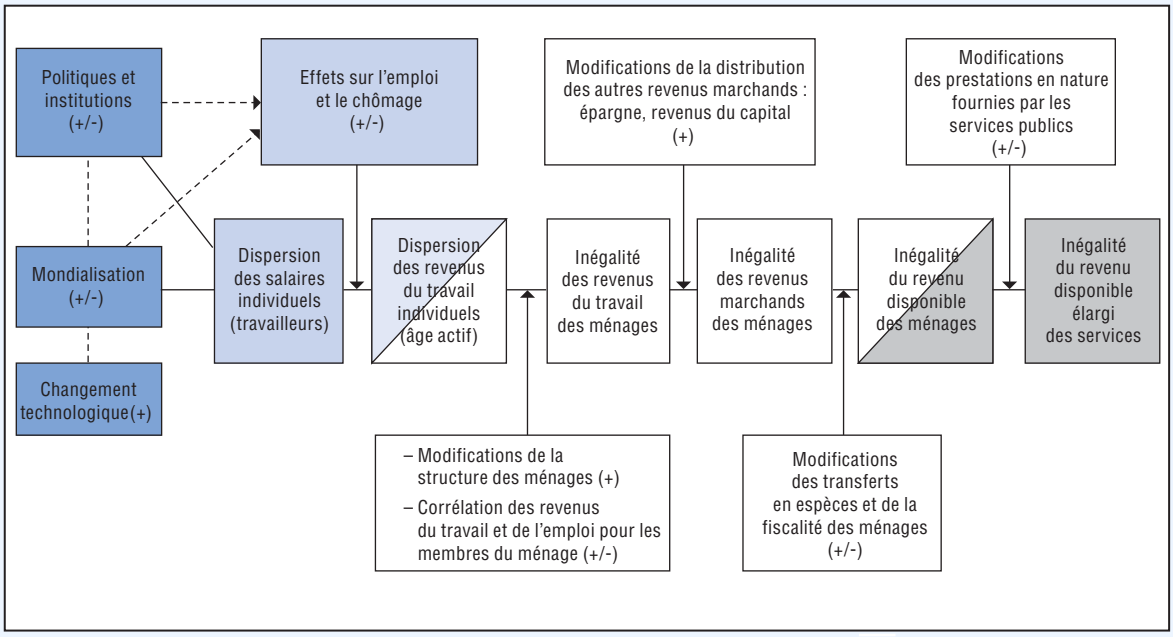
En troisième lieu, il faut être clair sur la population de référence examinée. La plupart des études analysant les moteurs des inégalités font référence aux inégalités de revenus dans l'ensemble de la population. Mais la mondialisation, le changement technologique et les réformes réglementaires ne touchent pas la population d'âge actif comme ils touchent les enfants et les seniors, notamment parce que les politiques très précises qui sont appliquées

Encadré 1. **Cadre analytique et structure du rapport : une feuille de route**

La mondialisation et le changement technologique en faveur des travailleurs qualifiés peuvent peser de manière multiple sur les politiques, tout comme les politiques peuvent, de leur côté, influer sur les inégalités de revenu marchand et de revenu disponible final. Il serait donc malaisé d'élaborer un modèle empirique unique pour expliquer les évolutions des inégalités du revenu final des ménages à partir, de manière directe, de variables macroéconomiques. Nous avons donc adopté dans cette étude une démarche partielle et par étapes qui étudie séparément les causalités pertinentes existant entre les principales forces motrices et les inégalités de revenus.

Cette démarche est illustrée dans le schéma ci-après, qui décrit les différents liens que l'on rencontre entre les variables macroéconomiques explicatives et les inégalités de revenus des ménages. Le premier circuit suivi traverse l'impact des inégalités et des revenus du travail, des cadres bleu foncé aux cadres bleu clair. Les inégalités de revenus, dans ce cadre, sont évaluées en termes à la fois de dispersion salariale chez les travailleurs et de dispersion des revenus du travail individuels dans l'ensemble de la population d'âge actif, qui prend en compte le sous-emploi et l'inactivité. Le second circuit est la transmission des inégalités de revenus du travail aux inégalités de revenus des ménages, des cadres bleu clair aux cadres à fond blanc. Ce circuit comprend plusieurs étapes, qui prennent en compte l'importance de la dispersion des revenus du travail aux côtés d'autres facteurs (comme par exemple les évolutions structurelles des ménages et l'influence d'autres sources de revenu). Le troisième circuit est celui qui mène au revenu disponible final et au revenu élargi des services, des cadres non grisés aux cadres grisés. Ce circuit prend en compte l'impact de la fiscalité et des transferts tant en espèces qu'en nature*.

Cadre d'analyse des inégalités de revenus utilisé dans le rapport



L'analyse empirique examine tout d'abord dans quelle mesure et de quelle manière les tendances de la mondialisation, des changements technologiques et des institutions et politiques se sont traduites en inégalités de salaires et de revenus. Elle détermine ensuite, dans une deuxième étape, dans quelle mesure les tendances des inégalités de revenus du travail sont responsables de modifications dans les inégalités de revenus. La troisième étape passe en revue les raisons potentielles d'évolution de l'efficacité redistributive des dispositifs d'imposition et de transfert dans le temps, ainsi que l'impact des services publics.

* Cette démarche partielle par étapes ne transcrit pas l'équilibre général exhaustif et la complexité dynamique du processus. À titre d'exemple, la mondialisation a également un impact direct sur la politique fiscale et la politique de transfert, et les institutions et politiques en ont un sur les évolutions de la distribution des revenus tirés de l'épargne ou du capital. Ces interactions ne sont toutefois pas modélisées dans le cadre analytique simplifié présenté ici.

visent des besoins spécifiques. Les modifications apportées (jadis) aux dispositifs de retraite auront des effets sur la situation financière actuelle des retraités, par exemple, ce qui peut compliquer les constats et brouiller l'image. Les analyses effectuées dans le présent ouvrage sont axés sur la *population d'âge actif,* ce qui nous permet de dresser un tableau plus précis des processus à l'œuvre sur le marché du travail et sur la façon dont ils orientent les revenus des ménages[6]. Le cadre analytique du rapport est précisé à l'encadré 1.

À partir du cadre analytique décrit à l'encadré 1, le présent rapport traite des inégalités en trois parties. La première cherche à savoir si, et comment, les tendances de la mondialisation, du changement technologique et des institutions et politiques se sont traduites en inégalités des salaires et des revenus du travail. L'accent est mis sur la détermination des principales forces responsables d'une hausse de ces inégalités *dans,* plutôt que *entre,* les pays. La deuxième partie analyse la transition des inégalités de revenus du travail aux inégalités de revenus, en s'intéressant à des facteurs des inégalités de revenus du travail des ménages tels que l'impact de l'évolution structurelle familiale et d'autres sources de revenu contribuant au revenu disponible des ménages. La troisième partie analyse les raisons potentielles d'évolution de l'impact de la fiscalité et des systèmes de transfert dans les pays de l'OCDE. Elle s'intéresse aussi aux répercussions des services publics, en actualisant et en prolongeant les travaux présentés dans OCDE (2008). Elle aborde enfin l'incidence des tendances récentes des revenus les plus élevés sur la politique fiscale.

2. Quels sont les moteurs de la hausse des disparités de revenus du travail et de revenus en général ?

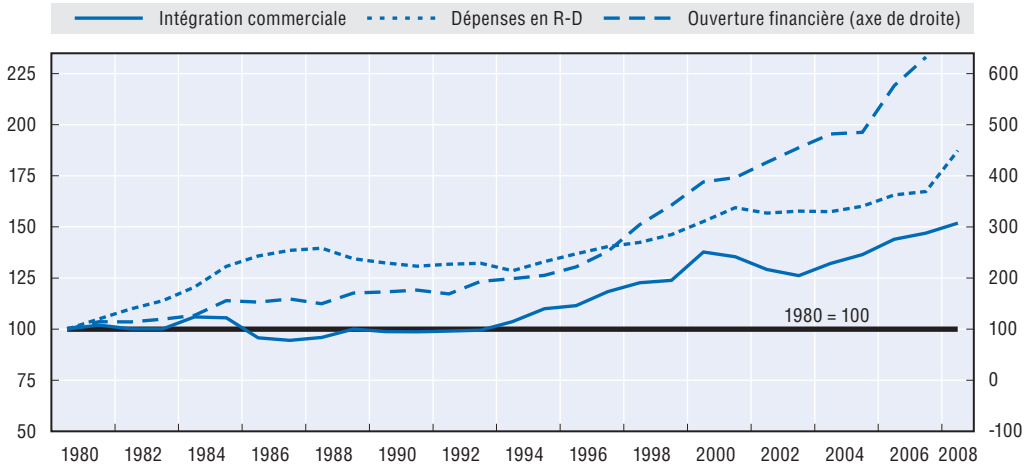
La mondialisation est-elle le premier responsable de l'accroissement des inégalités salariales ?

Ces dernières décennies, les pays de l'OCDE ont subi des évolutions structurelles importantes induites par une intégration plus étroite à l'économie mondiale et par des progrès technologiques rapides. Ces transformations ont souvent procuré aux travailleurs très qualifiés des gains plus forts que ceux engrangés par les travailleurs peu qualifiés, et ont ainsi influé sur la distribution des revenus du travail. L'écart croissant entre les revenus des travailleurs très qualifiés et ceux des travailleurs peu qualifiés tient à plusieurs facteurs. Premièrement, les progrès rapides de l'intégration des marchés commerciaux et financiers ont suscité un glissement relatif de la demande de main-d'œuvre au profit des travailleurs très qualifiés. En second lieu, le progrès technologique a lui aussi réorienté les technologies productives, tant dans l'industrie que dans les services, vers la main-d'œuvre qualifiée. Apparues au début des années 80, ces transformations structurelles se sont accélérées à compter du milieu des années 90 (graphique 3)[7].

Au cours des 30 années précédant 2008, la part des échanges mondiaux dans le PIB mondial est passée d'un tiers environ à plus de la moitié (FMI, 2007). Sur cette période, l'intégration commerciale (somme des importations et des exportations en pourcentage du PIB) a doublé dans de nombreux pays de l'OCDE. Mais la mondialisation n'est pas qu'une question d'échanges de biens et de services ; elle concerne également l'investissement direct étranger. Les stocks sortants d'IDE ont fortement progressé dans tous les pays de l'OCDE, passant d'une moyenne inférieure à 5 % du PIB en 1980 à près de 50 % à la fin des années 2000. Les pays de l'OCDE ont vu l'effectif des multinationales et des implantations à l'étranger croître de manière substantielle, ce qui traduit une externalisation accrue de leurs activités. Il est courant d'affirmer que ces délocalisations pèsent de façon disproportionnée sur les emplois les moins qualifiés. La mondialisation est aussi allée de

Graphique 3. **L'intégration des marchés commerciaux et financiers et le progrès technologique ont avancé rapidement, notamment à compter du milieu des années 90**

Évolutions de l'intégration commerciale, de l'ouverture financière et du changement technologique, moyenne de l'OCDE, 1980-2008 (1980 = 100)



Note : L'intégration commerciale est la somme des importations et des exportations en pourcentage du PIB. L'ouverture financière est la somme des avoirs et engagements transfrontières en pourcentage du PIB. Les dépenses de R-D font référence aux dépenses de recherche-développement du secteur des entreprises en pourcentage du PIB.

Source : Base de données de l'OCDE sur les indicateurs des échanges ; *Base de données External Wealth of Nations Mark II* (EWN II), jeu de données du FMI ; et *Principaux indicateurs de la science et de la technologie de l'OCDE*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580671

pair avec l'adoption rapide de nouvelles technologies qui ont pu pénaliser les travailleurs dépourvus des compétences nécessaires pour s'en servir de manière efficace. Le progrès technologique est donc souvent vu comme profitant de manière intrinsèque aux travailleurs qualifiés. Mais il n'est pas facile de démêler les différents effets de ces forces. Par exemple, le progrès technologique peut être renforcé par une intégration commerciale plus étroite alors que, simultanément, l'amélioration des installations de communication et des technologies peut engendrer une plus grande intégration commerciale.

Nous constatons dans cet ouvrage que ni l'intégration commerciale accrue, ni l'ouverture financière n'ont eu d'impact significatif sur les inégalités salariales ou les tendances de l'emploi de la zone OCDE. L'effet d'amplification des inégalités salariales imputable aux échanges semble neutre même lorsqu'on prend en compte les répercussions du surcroît de pénétration des importations en provenance des économies émergentes ; ce constat contredit l'idée préconçue selon laquelle les flux commerciaux pèseraient à la baisse sur les salaires de la main-d'œuvre du secteur manufacturier ou des services dans les pays de l'OCDE. Toutefois, la hausse des importations en provenance des pays à bas revenu a en effet tendance à renforcer la dispersion des salaires, même si ce constat ne vaut que pour les pays protégeant peu l'emploi par leur législation.

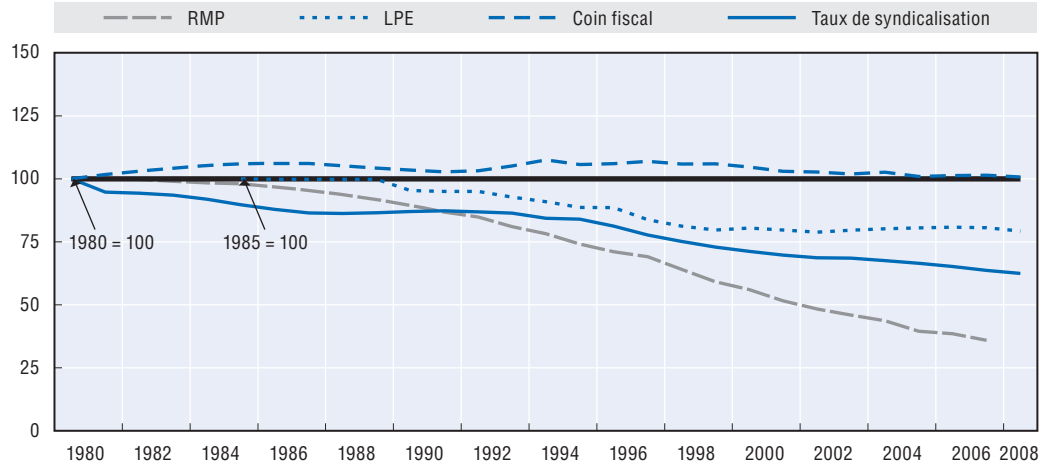
Néanmoins, l'étude montre aussi que la hausse des flux financiers et le changement technologique ont eu une incidence sur les inégalités. Les sorties croissantes d'IDE sont allées de pair avec des hausses des dispersions salariales, limitées cependant à la moitié supérieure de la distribution, tandis que le progrès technologique a contribué à l'accroissement des dispersions globales des salaires dans cette moitié supérieure principalement.

Impact des réformes de la réglementation

Au cours des deux décennies séparant 1980 de 2008, la plupart des pays de l'OCDE ont mené des réformes réglementaires visant à renforcer la concurrence sur les marchés des biens et des services et la capacité d'adaptation des marchés du travail. À titre d'exemple, tous les pays ont notablement assoupli leur réglementation des marchés de produits faisant obstacle à la concurrence, et nombre d'entre eux ont aussi relâché leur législation de protection de l'emploi (LPE) applicable aux titulaires de contrats temporaires. Les salaires minimums ont de leur côté reculé relativement aux salaires médians, dans différents pays, entre les années 80 et 2008. Les mécanismes de fixation des salaires ont eux aussi évolué : le taux de syndicalisation a reculé dans la plupart des pays, même si le taux de conventions collectives est, lui, resté plutôt stable au fil du temps. Plusieurs pays ont abaissé les taux de remplacement des prestations de chômage et, soucieux de promouvoir l'emploi parmi les travailleurs peu qualifiés, certains ont aussi diminué les taxes salariales pesant sur cette catégorie de travailleurs (graphique 4).

Graphique 4. **Les réglementations et institutions des marchés de produits et du travail ont perdu de leur force**

Évolutions de la réglementation des marchés de produits (RMP), de la législation de protection de l'emploi, du coin fiscal et de la syndicalisation, moyenne de l'OCDE, 1980-2008 (1980 = 100)



Note : La « RMP » est un indicateur synthétique de la réglementation des marchés de produits. La « LPE » est un indicateur synthétique de la sévérité de la législation générale de protection de l'emploi (disponible uniquement depuis 1985). Le « coin fiscal » fait référence à un travailleur moyen et désigne la somme de la taxation du revenu et des taxes salariales acquittées par l'employeur et par le salarié en pourcentage des coûts de la main-d'œuvre. Le « taux de syndicalisation » est le nombre de syndiqués en proportion de l'ensemble des salariés susceptibles de l'être.

Source : Voir chapitre 1, graphique 1.18.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580690

Ces évolutions des politiques et des institutions ont eu une influence sur la manière dont la mondialisation et le changement technologique se sont répercutés sous forme d'évolutions de la distribution. D'un côté, des éléments empiriques anciens démontrent l'impact net positif des réformes sur les *niveaux d'emploi* (voir par exemple OCDE, 2006). En particulier, on a pu démontrer que le renforcement de la concurrence sur les marchés de produits accroissait l'emploi global en diminuant les rentes de marché et en augmentant l'activité, ce qui avait un effet d'entraînement sur la demande de main-d'œuvre (Blanchard et Giavazzi, 2003 ; Spector, 2004 ; Messina, 2003 ; Fiori *et al.*, 2007 ; Bassanini et Duval, 2006). Certains éléments montrent aussi que la baisse des taux d'indemnisation du chômage et

des coins fiscaux s'accompagnait d'une progression de l'emploi. Les analyses du chapitre 3 confirment ces constats. À l'exception de la LPE, tous les aspects des changements réglementaires et institutionnels qui ont été analysés ont exercé un net impact positif sur le taux d'emploi.

D'un autre côté, la plupart des réformes de l'action publique et des institutions ont aussi contribué au creusement des *disparités salariales,* au moment où davantage de travailleurs peu rémunérés trouvaient un emploi et où les travailleurs très qualifiés commençaient à bénéficier davantage du surcroît du dynamisme de l'économie. Différentes études ont par le passé décrit une relation entre d'une part la moindre sévérité de la LPE et le recul du taux de syndicalisation et de conventions collectives et, d'autre part, une plus forte dispersion salariale parmi les actifs (par exemple, Koeninger *et al.*, 2007 ; Visser et Cecchi, 2009 ; Wallerstein, 1999). Les analyses du chapitre 2 confirment que nombre de dimensions de la réforme des réglementations et du changement institutionnel ont eu un impact sur la hausse des inégalités salariales. L'assouplissement de la réglementation des marchés de produits, par exemple, a contribué à cette hausse dans la zone OCDE. La diminution des rentes de marché et le surcroît de concurrence ont engendré une demande plus forte de main-d'œuvre qualifiée et une plus grande dispersion de la structure salariale. La baisse des coins fiscaux a elle aussi contribué à l'accroissement des dispersions salariales. La diminution graduelle du taux d'indemnisation des travailleurs à bas salaires se trouvant au chômage (mais pas de ceux qui touchent le salaire moyen) a également renforcé les dispersions salariales, puisqu'un taux de remplacement moindre est synonyme d'un salaire de réserve moindre. En outre, l'assouplissement de la LPE va de pair avec une plus grande dispersion salariale, sous l'effet exclusif des réformes de la législation concernant les travailleurs temporaires.

Il importe donc d'insister sur le fait que les évolutions réglementaires et institutionnelles ont en général des effets contrastés sur l'emploi et la distribution salariale, c'est-à-dire qu'elles tendent à accroître les débouchés du marché du travail tout en contribuant à creuser les disparités salariales. Toutefois, l'influence *conjuguée* de ces facteurs sur les inégalités *globales* et sur les inégalités de revenus des ménages est moins claire. Augmenter les possibilités d'emploi pour les catégories sous-représentées pourrait rehausser les revenus marchands de certains ménages et augmenter les ressources globales disponibles pour la redistribution. Simultanément, les hausses du taux global d'emploi n'ont pas nécessairement d'impact réducteur direct sur les inégalités de revenus des ménages (voir par exemple OIT, 2008).

Les analyses du chapitre 3 sont une première étape dans la réponse à la question portant sur l'effet global des évolutions réglementaires et institutionnelles. Elles calculent les contributions relatives du taux d'emploi et de l'effet des inégalités salariales, respectivement, à une estimation des inégalités globales de revenus dans l'ensemble de la population d'âge actif (c'est-à-dire travailleurs comme sans emploi). On observe, lorsqu'on cumule les effets « emploi » et « salaire », qu'ils ont tendance à s'annuler l'un l'autre, et que l'effet net des réformes de la réglementation sur les tendances des inégalités globales de revenus reste indéterminé dans la plupart des cas.

Comme l'estimation des « inégalités globales de revenus » est sensible à l'hypothèse concernant le « revenu potentiel » des sans emploi, le chapitre 3 fournit des bornes supérieure et inférieure de l'effet « emploi » et de l'effet « salaire » . Dans le scénario à borne inférieure (qui fait l'hypothèse d'un revenu nul pour les sans emploi), certaines

réformes de la réglementation (comme par exemple des évolutions de la syndicalisation et des coins fiscaux) ont pu avoir un effet global égalisateur. Dans le scénario à borne supérieure (qui impute un salaire « fictif » aux sans emploi), certaines réformes (comme les évolutions de la RMP et des taux d'indemnisation du chômage) ont pu avoir un effet global d'amplification des inégalités. Dans les deux scénarios, les évolutions de la LPE ont eu un effet global d'amplification des inégalités.

Pour terminer, les résultats de l'étude mettent en exergue le rôle central de l'éducation. La hausse de l'offre de travail qualifié compense de manière considérable la progression de la dispersion salariale associée au progrès technologique, aux réformes de la réglementation et aux transformations institutionnelles. L'amélioration des qualifications de la main-d'œuvre a elle aussi eu un impact notable sur la croissance de l'emploi. Ainsi, la progression du niveau d'études moyen semble avoir été le tout premier facteur contribuant non seulement à une diminution de la dispersion salariale chez les travailleurs, mais aussi à une hausse des taux d'emploi. Sur la base de ces résultats, l'évolution des inégalités salariales dans la zone OCDE au cours de ces dernières décennies pourrait être vue pour l'essentiel comme la différence entre la demande et l'offre de compétences ou, comme l'a très bien résumé Tinbergen (1975), le résultat d'une « course entre instruction et technologie » (tableau 2).

Tableau 2. **Les tendances technologiques, éducatives et des politiques publiques ont été les principaux ressorts des variations des inégalités salariales et de l'emploi dans la zone OCDE**

Synthèse des résultats des régressions des chapitres 2 et 3

	Impact économique sur		Impact sur les variations des inégalités « globales » estimées des revenus
	La dispersion des salaires	Le taux d'emploi	
Mondialisation et technologie			
Intégration commerciale	=	=	=
Déréglementation de l'IDE	=	=	=
Progrès technologique	+ (**)	=	+
Politiques et institutions			
Baisse du taux de conventions collectives	+ (*)	+ (***)	= / –
Déréglementation des marchés de produits	+ (**)	+ (**)	+ / = / –
Relâchement de la législation de protection de l'emploi (LPE)	+ (***)	=	+
Baisse des coins fiscaux	+ (***)	+ + (***)	= / –
Baisse du taux d'indemnisation du chômage	+ (***)	+ (***)	+ / = / –
Autre variable de contrôle			
Augmentation des qualifications (hausse du niveau d'études)	– (***)	+ (***)	– –

Notes : Résultats synthétiques issus d'une analyse de régression groupée (modèle à effets fixes tenant compte de l'écart de production, des taux d'emploi féminin et des parts d'emploi par secteur), couvrant 22 pays de l'OCDE sur la période 1980-2008 (352 observations).

Les dispersions salariales sont définies comme étant le rapport entre le décile des plus hautes rémunérations et celui des plus basses rémunérations (ratio D9/D1). L'intégration commerciale fait référence aux séries épurées de la tendance de l'exposition totale aux échanges. Le progrès technologique fait référence aux séries épurées de la tendance des dépenses de recherche-développement du secteur des entreprises en pourcentage du PIB.

Un signe positif/négatif indique un effet d'accroissement/de baisse des dispersions salariales ou de l'emploi. « + » (ou « – ») indique que le coefficient normalisé est positif (ou négatif) et inférieur à un tiers (0.33) pour une variation d'un écart-type de l'unité, et « + + » (ou « – – ») que le coefficient normalisé est égal ou supérieur à 0.33. Les valeurs entre parenthèses (***, **, *) indiquent que le coefficient estimé est significatif aux seuils de 1, 5 et 10 % respectivement. « = » signale une estimation non significative (à un seuil inférieur à celui de 10 %) indépendamment de la valeur du coefficient.

Source : Chapitre 3, tableau 3.3.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582837

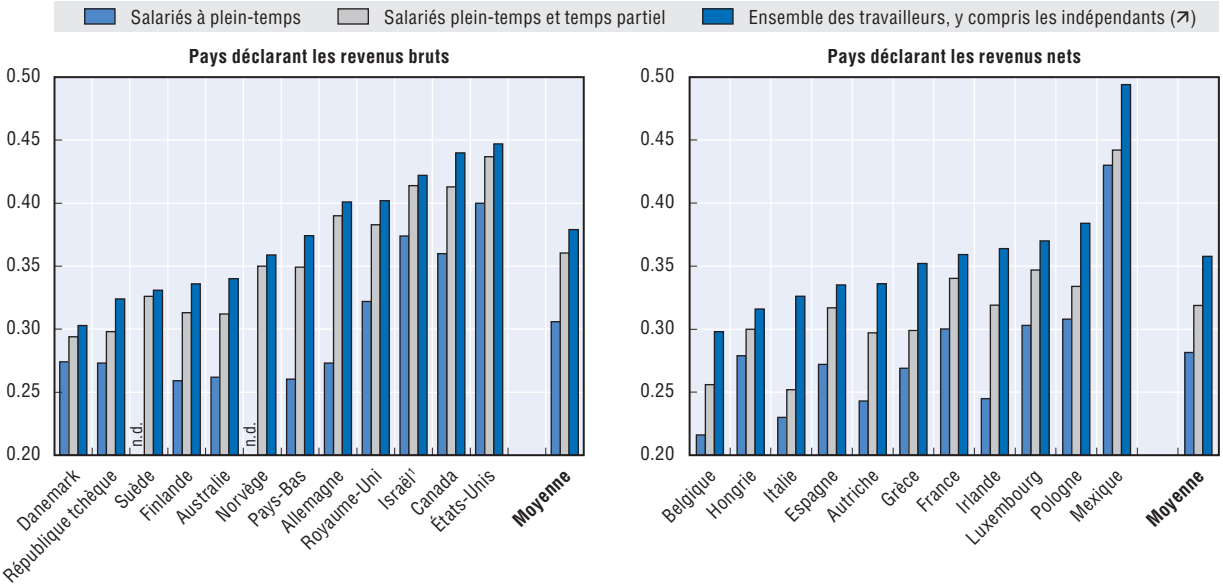
Les évolutions de la durée du travail favorisent les revenus les plus élevés

Les types d'emplois et l'aménagement du temps de travail constituent un autre facteur important en matière d'inégalités de revenus du travail. Bien que des catégories jadis sous-représentées, à l'instar des femmes, prennent de plus en plus part au marché du travail, elles ne travaillent souvent qu'à temps partiel et souffrent généralement d'un écart de salaire par rapport aux hommes. Il se peut que les variations internationales observées dans la durée du travail soient dues à des différences de conditions macroéconomiques, mais aussi à des disparités d'offre de travail et des différences dans les politiques menées, comme par exemple une préférence pour le travail à temps partiel ou la rigueur des réglementations régissant la durée du travail.

Dans l'ensemble de la zone OCDE, la part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total est passée en moyenne de 11 % au début des années 90 à quelque 16 % à la fin des années 2000, les progressions les plus fortes s'observant dans certains pays européens, à savoir l'Allemagne, l'Espagne, l'Irlande et les Pays-Bas (OCDE, 2010). S'il offre des possibilités d'emploi adaptées aux catégories de travailleurs classiquement sous-représentés, le travail à temps partiel a également contribué à creuser les écarts observés dans la distribution des salaires. De fait, si l'on ajoute les travailleurs à temps partiel à la distribution des revenus bruts du travail à plein-temps, on accroît le coefficient de Gini des inégalités de plus de cinq points de pourcentage en moyenne, et d'encore deux points si les travailleurs indépendants sont pris en compte (graphique 5).

Graphique 5. **L'ampleur des inégalités de revenus du travail est beaucoup plus forte si l'on prend en compte les travailleurs à temps partiel et les travailleurs indépendants**

Inégalités de revenus du travail (coefficients de Gini) des travailleurs à plein-temps, des travailleurs à temps partiel et de l'ensemble des travailleurs y compris indépendants, milieu des années 2000



Note : Individus d'âge actif membres d'un ménage actif. Les pays sont présentés par ordre croissant d'inégalité des revenus pour l'ensemble des travailleurs.

Les données portent sur une année entre 2003 et 2005, sauf pour la France et la Belgique (2000).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Chapitre 4, graphique 4.1.

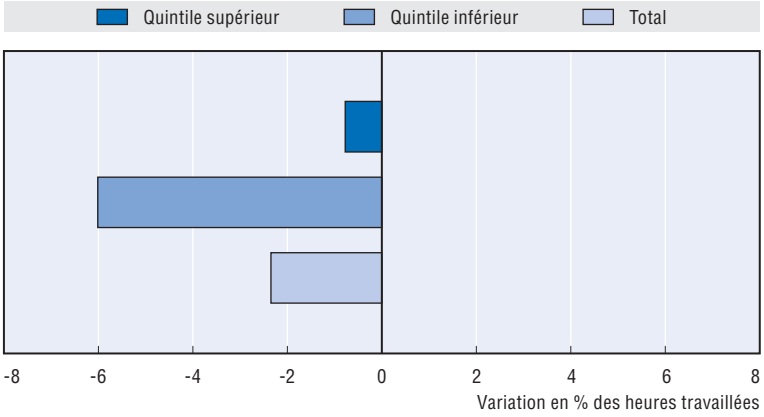
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580709

Néanmoins, les évolutions de l'aménagement du temps de travail ont pesé différemment sur les travailleurs bien et faiblement rémunérés. La durée annuelle moyenne du travail des salariés a légèrement reculé dans la majorité des pays de l'OCDE entre la fin des années 90 et 2008. Toutefois, un nombre plus grand d'heures de travail a été perdu parmi les bas que parmi les hauts salaires, ce qui a là aussi contribué à creuser les inégalités de revenus du travail. Dans de nombreux pays, on a observé une tendance à l'accroissement de l'écart existant entre les hauts et les bas salaires s'agissant du nombre d'heures travaillées.

Les variations du salaire horaire continuent d'expliquer la plus grande part du *niveau* des inégalités brutes de revenus du travail de l'ensemble des travailleurs dans la plupart des pays (55-63 % en moyenne). Toutefois, comme l'illustre le graphique 6, les *évolutions* chronologiques de ces inégalités semblent dues tout autant aux tendances du nombre d'heures travaillées.

Graphique 6. **Le nombre d'heures travaillées a reculé davantage parmi les bas salaires**

Tendances du nombre annuel d'heures travaillées dans les quintiles inférieur et supérieur de travailleurs, moyenne de l'OCDE, milieu des années 80 au milieu des années 2000



Note : Travailleurs rémunérés d'âge actif.

Source : Chapitre 4, graphique 4.5.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580728

Les évolutions structurelles des ménages jouent-elles un rôle dans les inégalités de revenus ?

Ces dernières décennies, la structure des ménages a profondément changé dans les pays de l'OCDE. On dénombre aujourd'hui *plus de ménages de célibataires*, avec ou sans enfant, que jamais auparavant : leur part parmi les ménages d'âge actif a augmenté dans tous les pays de l'OCDE, passant d'une moyenne de 15 % à la fin des années 80 à 20 % au milieu des années 2000. Or, les ménages plus petits tirent un moindre parti de l'épargne découlant de la mutualisation des ressources et du partage des dépenses. La tendance à la réduction de la taille des ménages est donc susceptible d'accroître les inégalités de revenus du travail et de revenus en général.

Dans les ménages en couple, les épouses des travailleurs les mieux rémunérés sont celles dont le taux d'emploi a le plus progressé. On observe également dans tous les pays une hausse du phénomène dit d'*homogamie,* c'est-à-dire de la propension des individus les

mieux rémunérés à avoir un conjoint appartenant à la même tranche de revenus (à l'instar par exemple de médecins, plutôt mariés à un autre médecin qu'à une infirmière). Aujourd'hui, 40 % des couples biactifs appartiennent au même décile de revenu, ou à des déciles de revenu adjacents, contre 33 % il y a une vingtaine d'années.

Ces tendances ont contribué, au cours de la période étudiée, à une hausse des inégalités de revenus des ménages. Certains observateurs ont même estimé que les évolutions de la constitution des familles étaient la principale raison de cette hausse. Daly et Valletta (2006), par exemple, laissent entendre que la majeure partie de la croissance des inégalités aux États-Unis est imputable à l'augmentation du nombre de ménages de célibataires, tandis que plusieurs études indiquent de leur côté que la corrélation croissante des revenus des époux des ménages en couple contribue de manière significative au creusement des inégalités (Cancian et Reed, 1999 ; Hyslop, 2001 ; Schwartz, 2010). Il importe, pour une appréciation globale, de prendre en compte l'effet à la fois de ces évolutions démographiques et des évolutions davantage liées au marché du travail.

Nous constatons dans le présent rapport que les évolutions structurelles des ménages ont joué un rôle beaucoup plus modeste dans la hausse des inégalités que les évolutions liées exclusivement au marché du travail. L'analyse effectuée au chapitre 5 suggère ainsi que la progression des disparités de revenus masculins est le principal facteur des inégalités des revenus des ménages. Selon le pays, elle a représenté entre un tiers et la moitié de la hausse globale. L'accroissement des débouchés professionnels pour les femmes, toutefois, a agi dans un sens opposé dans tous les pays, contribuant à une distribution plus égale des revenus du travail des ménages. Enfin, les évolutions structurelles des ménages (homogamie et augmentation du nombre de ménages de célibataires) ont creusé les inégalités de revenus du travail des ménages, quoique dans une moindre mesure qu'il n'est souvent suggéré (graphique 7). Ces observations valent pour tous les pays.

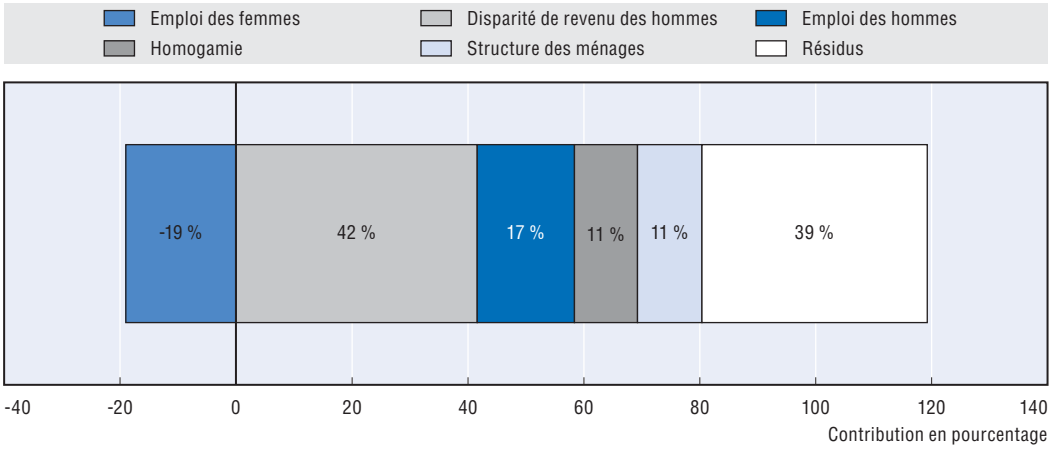
Au-delà des revenus du travail : l'impact des revenus du capital et du travail indépendant

Les évolutions de la distribution des revenus du travail représentent la majeure partie, mais pas la totalité, des tendances inégalitaires qui frappent les *revenus* des ménages de la zone OCDE. La distribution des revenus tirés du capital, du patrimoine immobilier, des investissements et de l'épargne, ainsi que les transferts privés, représente un moteur des inégalités de revenus qui fait l'objet, dans la zone OCDE, de nombreux débats. Ces deux dernières décennies ont vu une amplification des inégalités de cette nature. Entre le milieu des années 80 et la fin des années 2000, les *revenus du capital*, en particulier, ont connu une plus forte hausse moyenne des inégalités que les revenus du travail dans les deux tiers des pays de l'OCDE.

Mais quelle est l'importance de la part des revenus du capital dans les revenus des ménages ? Bien qu'elle ait progressé dans la plupart des pays, elle a conservé un niveau moyen modéré de l'ordre de 7 % du revenu total. Sans surprise, les augmentations de la part des revenus du capital ont été dues pour l'essentiel à des mouvements dans la partie *supérieure* de la distribution (graphique 8). Les parts des revenus du capital ont progressé particulièrement vite dans les pays nordiques et en Nouvelle-Zélande. Par rapport aux revenus du travail, la contribution des revenus du capital aux inégalités de revenus des ménages a été faible, même si elle a progressé dans les années 90 et 2000. Bien que les revenus du travail restent le premier facteur de l'inégalité des revenus dans tous les pays

Graphique 7. **Les évolutions démographiques expliquent moins les évolutions de la distribution des revenus du travail des ménages que les tendances du marché du travail**

Contributions en pourcentage aux évolutions des inégalités de revenus du travail des ménages, moyenne de l'OCDE, milieu des années 80 au milieu des années 2000



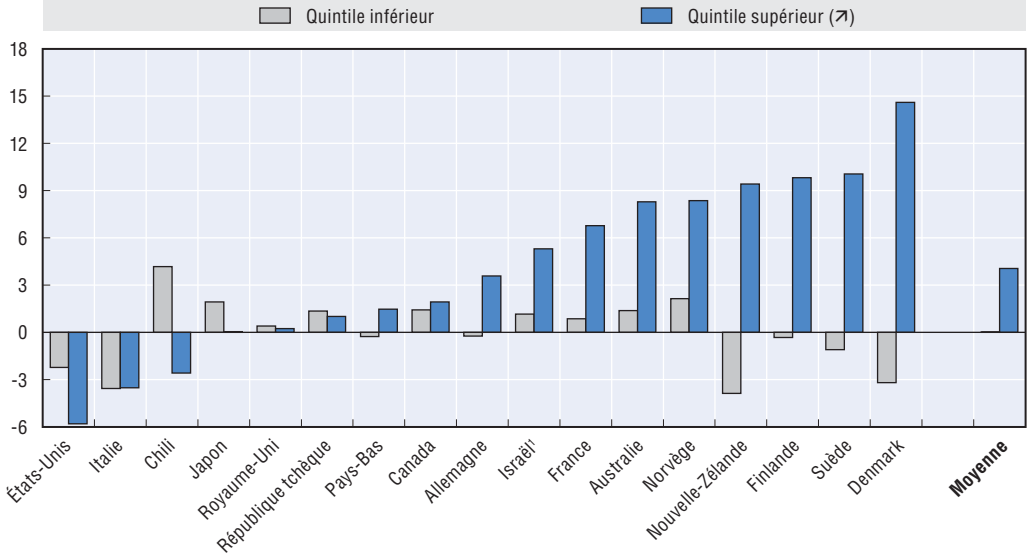
Note : Population d'âge actif vivant dans un ménage dont le chef est d'âge actif. Les revenus du travail des ménages sont calculés par addition des revenus du travail de tous les membres du foyer, corrigés des disparités de taille des ménages à l'aide d'une échelle d'équivalence (racine carrée de la taille du ménage). Les contributions en pourcentage des facteurs estimés ont été calculées à l'aide d'une méthode de décomposition reposant sur l'imposition d'éléments contrefactuels précis tels que : « Quelle aurait été la distribution récente des revenus si les attributs des travailleurs avaient conservé leur niveau initial ? » Le résidu indique l'importance des facteurs non mesurés. Parmi ceux-ci figurent les autres évolutions des caractéristiques des ménages telles que les tendances en termes de vieillissement ou de migrations.

Source : Chapitre 5, graphique 5.9.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580747

Graphique 8. **Les revenus du capital ont gagné de l'importance dans les revenus des ménages, mais principalement dans les ménages riches**

Évolutions en points de pourcentage de la part des revenus du capital dans l'ensemble des revenus des ménages, milieu des années 80 à fin des années 2000



1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

Source : Chapitre 6, tableau 6.2.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580766

de l'OCDE et quelle que soit l'année, leur contribution relative aux inégalités de revenus a la plupart du temps reculé, notamment à partir du milieu des années 90.

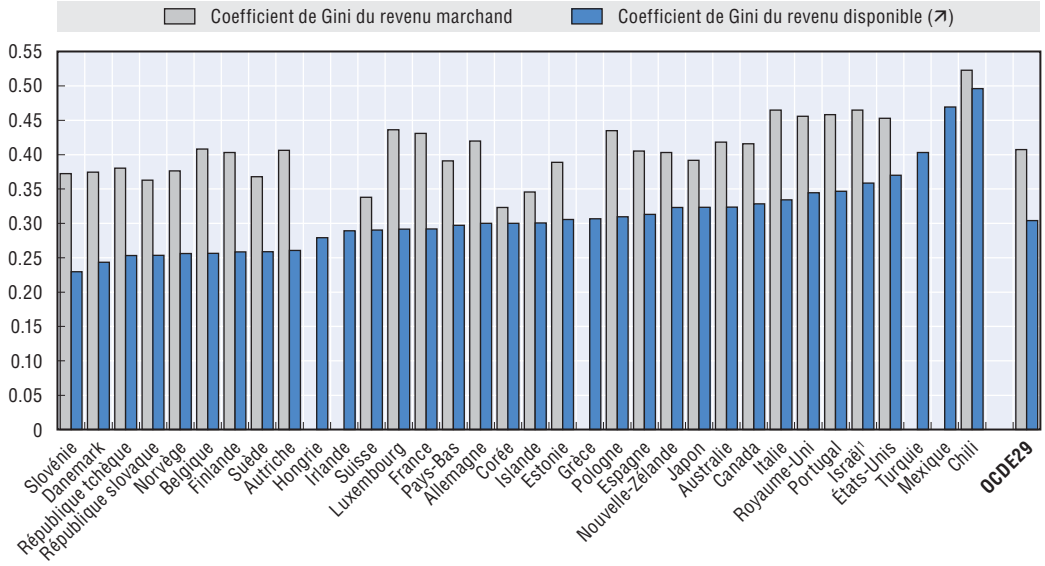
Le travail indépendant peut aussi avoir un impact sur les inégalités globales de revenus du travail car le revenu qu'il génère est beaucoup plus inégalement distribué que les salaires, comme le montre le graphique 5. En outre, les travailleurs indépendants se concentrent de manière disproportionnée à l'extrémité inférieure et au centre de la distribution dans la plupart des pays de l'OCDE. Toutefois, l'incidence du travail indépendant sur les inégalités globales demeure modeste. En effet, la part des revenus du travail indépendant a reculé dans la plupart des pays, et n'a représenté qu'une relativement petite proportion des revenus bruts du travail, entre 3 et 13 % selon le pays. Les revenus du travail indépendant ont ainsi contribué généralement à moins de 15 % des inégalités globales pour l'ensemble des travailleurs, avec une faible variation au cours de la période étudiée.

La fiscalité et le dispositif de protection sociale ont-ils perdu de leur efficacité redistributive pour les revenus ?

Dans tous les pays de l'OCDE, les transferts publics en espèces ainsi que l'imposition du revenu et les cotisations sociales ont joué un rôle majeur dans la réduction des inégalités de revenus marchands. On estime que pris ensemble, ils ont diminué ces inégalités dans la population d'âge actif (coefficient de Gini) d'une moyenne d'un quart environ dans la zone OCDE. Cet effet redistributif a été plus marqué dans les pays nordiques, en Belgique et en Allemagne, mais inférieur à la moyenne au Chili, en Corée, aux États-Unis, en Islande et en Suisse (graphique 9).

Graphique 9. **La distribution des revenus marchands est beaucoup plus inégale que celle des revenus nets**

Inégalités (coefficient de Gini) des revenus marchands et du revenu disponible (net) dans la zone OCDE, individus d'âge actif, fin des années 2000



Note : « Fin des années 2000 » désigne une année comprise entre 2006 et 2009. La moyenne de l'OCDE exclut la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, le Mexique et la Turquie (en l'absence d'informations disponibles sur les revenus marchands). L'âge actif désigne la tranche d'âge 18-65 ans. Les pays sont classés par ordre croissant d'inégalité de revenu disponible.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Chapitre 6, graphique 6.1.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580785

Dans la plupart des pays, la redistribution a globalement progressé au cours de la période étudiée. Les politiques fiscale et sociale ont donc compensé une partie des fortes hausses des inégalités des revenus marchands, même si elles semblent avoir perdu en efficacité dans ce domaine depuis le milieu des années 90. Jusqu'alors en effet, les dispositifs fiscaux et sociaux de nombreux pays de l'OCDE compensaient plus de la moitié de la hausse des inégalités des revenus marchands. En revanche, alors que ces inégalités ont poursuivi leur progression après le milieu des années 90, la plus grande part de l'effet de stabilisation des impôts et des prestations sur les inégalités de revenus des ménages a reculé (graphique 10).

Pourquoi le dispositif fiscal et social est-il devenu moins redistributif depuis le milieu des années 90 ? La redistribution en espèces repose sur trois instruments : les prestations, l'imposition du revenu et les cotisations sociales. Globalement, les tendances redistributives ont été surtout soumises aux *prestations* ou, pour être plus précis, aux évolutions de leur générosité et des modalités de leur perception. Les fluctuations des effectifs de chômeurs et les réformes des critères d'octroi des prestations semblent avoir été des facteurs particulièrement importants, tandis que le ciblage des prestations paraît avoir joué un rôle moindre. Si les gouvernements ont globalement dépensé davantage en prestations, les transferts ne sont pas devenus plus progressifs[8]. En outre, les dépenses consacrées à des prestations de chômage ont évolué vers des prestations inactives , ce qui a baissé les taux d'activité et, ainsi, exacerbé la tendance à la hausse des inégalités de revenus marchands.

Malgré les gains importants qu'engrangent les travailleurs à haut revenu de certains pays, *l'imposition du revenu* a joué un rôle relativement mineur de modération des tendances à la hausse des inégalités. La raison en est que les tendances à la baisse de l'imposition du revenu d'un côté, et à une plus grande progressivité de la taxation de l'autre, ont eu des effets redistributifs opposés et se sont en partie annulés. Enfin, en raison de leur structure relativement forfaitaire, les *cotisations sociales* ont eu un effet redistributif minime. Là où existaient des plafonds de contribution, elles ont même pu avoir été régressives. Malgré leur importance croissante en tant que source de revenu (passant d'une moyenne de 8 % du PIB en 1985 dans la zone OCDE à près de 11 % en 2005), les cotisations sociales n'ont donc pas eu de rôle essentiel de modification directe de la redistribution.

Quel est le pouvoir redistributif des transferts en nature assurés par les services publics ?

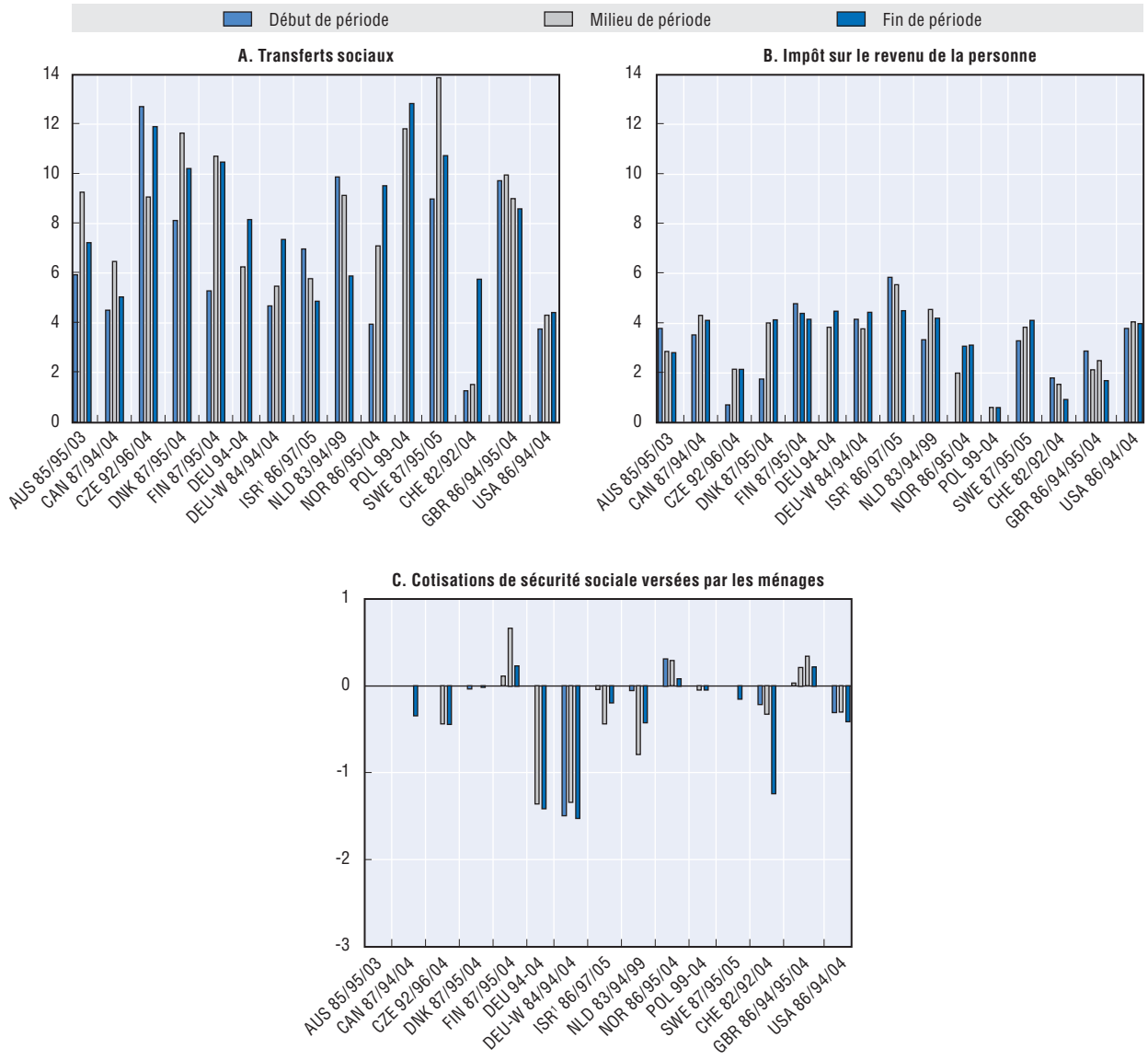
La redistribution ne se fait pas qu'en espèces. Les gouvernements dépensent autant (quelque 13 % du PIB) en *services sociaux publics* (éducation, santé, services de soins, etc.) qu'en prestations en espèces. Certains pays – pays anglophones et nordiques, Corée, Mexique – dépensent même beaucoup plus pour les premiers. Si l'objectif principal des services sociaux n'est pas de redistribuer, mais bien de fournir une instruction décente, des soins de santé de base et un niveau de vie acceptable pour tous, leur fonction est bien redistributive. Dans l'ensemble de la zone OCDE, ils ont réduit les inégalités de revenus d'un cinquième en moyenne (graphique 11), et leur part du PIB et leur impact redistributif sont restés constants tout au long des années 2000[9].

La progression de la part des revenus les plus élevés : quelles conséquences pour la politique fiscale ?

Au cours des trois décennies 1980-2010, dans tous les pays mais avec des variations nationales importantes, on a observé une hausse de la part des revenus élevés dans

Graphique 10. **Dans un contexte de hausse des inégalités de revenus marchands, la redistribution par l'impôt et les transferts est devenue moins efficace dans de nombreux pays**

Évolution de la redistribution en espèces des transferts sociaux, de l'impôt sur le revenu de la personne et des cotisations de sécurité sociale, milieu des années 80 au milieu des années 2000



Note : La redistribution est la différence entre les coefficients de Gini avant et après l'imposition, la prestation ou la cotisation respective. Les ménages sont ceux comptant un chef de famille d'âge actif.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

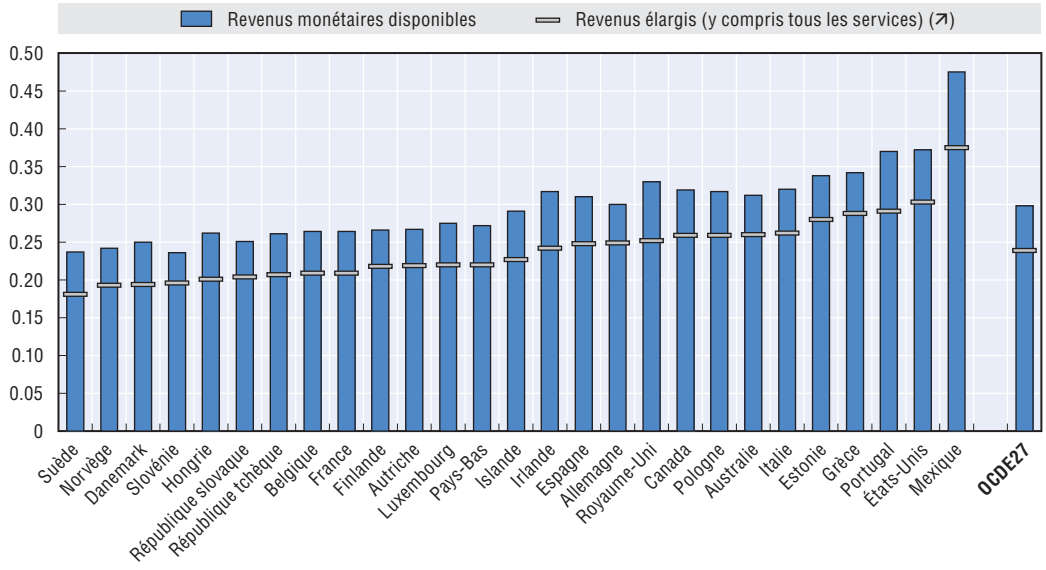
Source : Chapitre 7, graphique 7.3.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580804

l'ensemble des revenus bruts. C'est aux États-Unis que cette progression a été la plus marquée : avant la crise financière et économique de 2008, la part du centile le plus riche de l'ensemble des revenus était proche de 20 %. Elle était également importante dans un certain nombre d'autres pays anglophones (Australie, Canada, Irlande et Royaume-Uni). Ailleurs, l'augmentation est souvent plus forte dans les pays scandinaves et méditerranéens que dans ceux d'Europe continentale (graphique 12).

Graphique 11. **Les prestations en nature fournies par les services publics sont redistributives dans tous les pays de l'OCDE**

Inégalités de revenus des ménages (coefficients de Gini) avant et après prise en compte des services d'éducation, de santé, de logement social et d'accueil, 2007



Note : Les pays sont classés par ordre croissant d'inégalités de revenu étendu, c'est-à-dire de revenu disponible corrigé de la valeur monétaire des services d'éducation, de santé, de logement social et d'accueil des enfants et personnes âgées.

Source : Chapitre 8, tableau 8.2.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580823

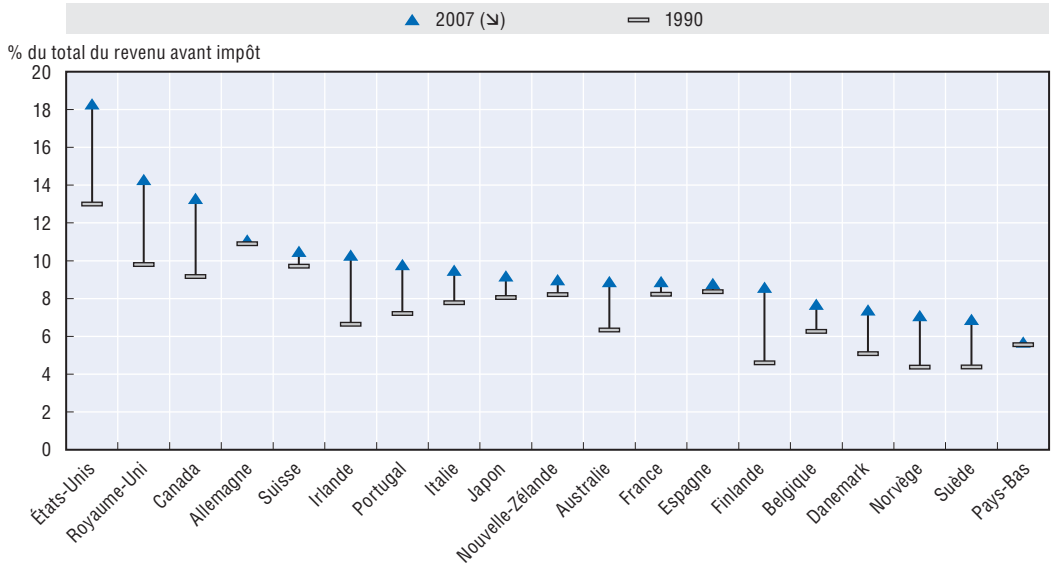
Même au sein du groupe des revenus les plus élevés (Atkinson *et al.*, 2011), les revenus ont connu un surcroît de concentration. Aux États-Unis, par exemple, la part du dixième de centile supérieur (0.1 %) dans l'ensemble des revenus avant impôt a quadruplé au cours des 30 années précédant 2008. Juste avant la récession mondiale, cette tranche représentait quelque 8 % de l'ensemble des revenus avant impôt aux États-Unis, 4 à 5 % au Canada, au Royaume-Uni et en Suisse, et près de 3 % en Australie, en France et en Nouvelle-Zélande (chapitre 9).

Plusieurs raisons expliquent que la part des revenus supérieurs ait explosé dans les années 90 et 2000. Parmi elles figurent la mondialisation du marché des compétences et le recours croissant à la rémunération à la performance, qui a tout particulièrement bénéficié aux dirigeants et aux financiers, ainsi que les évolutions des normes de rémunération. Les réactions comportementales aux diminutions des taux marginaux d'imposition ont également joué un rôle significatif. Les taux supérieurs de l'imposition du revenu des personnes physiques, qui avoisinaient 60 à 70 % dans les grands pays de l'OCDE, ont reflué aux alentours de 40 % en moyenne à la fin des années 2000.

Ces taux marginaux indiquent le montant de l'imposition du dernier dollar (euro, etc.) gagné, et donc le caractère incitatif de la fiscalité. Toutefois, les effets redistributifs de celle-ci dépendent du pourcentage du revenu total qui est effectivement acquitté en impôt, ce que l'on appelle le « taux d'imposition effectif ». Juste avant le ralentissement mondial de 2008-09, les taux d'imposition effectifs de la tranche supérieure oscillaient entre 35 et 38 % dans un groupe de pays de l'OCDE caractéristiques (Australie, Belgique, Canada, Italie, Norvège, Pays-Bas et Suède). Le fait que la part des bénéficiaires d'un revenu supérieur

Graphique 12. **La part des revenus les plus élevés a progressé, notamment dans les pays anglophones**

Parts des revenus du centile supérieur dans l'ensemble des revenus avant impôt, 1990-2007
(ou année disponible la plus proche)



Note : Les valeurs 2007 se réfèrent à l'année 2006 pour la Belgique, la France et la Suisse ; 2005 pour l'Espagne, le Japon, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, le Portugal et le Royaume-Uni ; 2004 pour la Finlande ; et 2000 pour l'Allemagne et l'Irlande. Les pays sont classés par part décroissante de la dernière année.

Source : Chapitre 9, graphique 9.A2.2.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580842

augmente dans le revenu total est un signe que leur aptitude à s'acquitter de l'impôt a augmenté et que des réformes fiscales progressives pourraient donc être efficaces. En particulier, les réformes fiscales qui augmentent le taux moyen d'imposition sans relever les taux marginaux (par exemple, en diminuant les allégements d'impôt) pourraient permettre une plus grande redistribution sans trop entamer leur caractère incitatif.

3. Enseignements à tirer pour l'action publique

La hausse des inégalités crée des défis économiques, sociaux et politiques. Elle peut casser l'ascenseur social et rendre plus difficile la juste rétribution des individus talentueux et travailleurs. La mobilité intergénérationnelle des revenus du travail est faible dans les pays très inégalitaires que sont par exemple les États-Unis, l'Italie et le Royaume-Uni, et beaucoup plus forte dans les pays nordiques, où les revenus se distribuent plus également (OCDE, 2008). Les déséquilibres qui en résultent au niveau des débouchés de chacun ne manqueront pas de peser sur la performance économique générale, même si le lien de causalité n'est pas direct. Les inégalités soulèvent aussi des défis politiques, car elles nourrissent un certain ressentiment social et engendrent une instabilité politique. Elles peuvent aussi nourrir le populisme, le protectionnisme et un courant antimondialiste. Les gens ne supporteront plus le libre-échangisme et l'ouverture des marchés s'ils estiment y perdre quand un petit groupe de gagnants ne cesse de s'enrichir.

La réforme des politiques fiscales et sociales est la manière la plus directe et la plus puissante d'accroître les effets redistributifs. Les fortes pertes durables que subissent les petits revenus en période de récession soulignent l'importance de politiques de soutien des

revenus bien ciblées. Les transferts publics – en espèces comme en nature – ont un grand rôle à jouer pour garantir que les ménages à bas revenu ne régressent pas davantage encore sur l'échelle des revenus.

À l'autre extrémité du spectre, la stabilité relative des revenus élevés et leurs tendances de plus long terme doivent rester présentes à l'esprit de ceux qui élaborent des réformes plus larges des politiques redistributives. Il peut s'avérer nécessaire de voir si les *dispositions fiscales* en vigueur restent optimales du point de vue de l'équité et des obligations de recettes courantes, en particulier lorsque la part de la charge fiscale globale supportée par les hauts revenus a reculé ces dernières années (par exemple là où les barèmes d'imposition sont devenus plus uniformes et/ou que les dépenses fiscales bénéficient essentiellement aux groupes ayant les revenus les plus élevés).

Mais des stratégies redistributives qui ne s'appuieraient que sur les transferts publics et la fiscalité ne seraient ni efficaces ni financièrement pérennes. Tout d'abord, une conception erronée des réformes des prestations et de la fiscalité peut avoir des effets désincitatifs contre-productifs. Ensuite, la plupart des pays de l'OCDE évoluent en ce moment dans un espace budgétaire restreint qui incite fortement à réduire les dépenses sociales publiques et à relever les impôts. *Faire progresser l'emploi* peut contribuer à combattre durablement les inégalités de revenus, à condition que les gains d'emploi concernent des postes offrant des perspectives de carrière. Les politiques d'*amélioration quantitative et qualitative de l'emploi* sont plus importantes que jamais.

Les autorités sont donc confrontées au grand défi qui consiste à faciliter et encourager l'*accès à l'emploi* des catégories sous-représentées : jeunes, seniors, femmes, migrants. Le besoin concerne non seulement de nouveaux emplois, mais aussi des emplois permettant d'éviter la pauvreté, ou d'en sortir. La récente tendance haussière des taux de pauvreté des personnes pourvues d'un emploi indique que la qualité de l'emploi est devenue un sujet de préoccupation pour un nombre croissant de travailleurs. Il faut, pour réduire les inégalités de revenus, mener des réformes qui s'attaquent aux inégalités du marché du travail, à l'instar de celles qui existent entre les formes d'emploi standard et non standard. Les enseignements tirés de la Stratégie pour l'emploi (OCDE, 2006) adaptés à l'expérience récente fournissent d'importantes lignes directrices à cet égard, au profit par exemple de mesures plus équilibrées entre les contrats temporaires et les contrats permanents.

Enfin, les politiques d'investissement dans le *capital humain* de la main-d'œuvre sont essentielles. Ces deux dernières décennies, la tendance à la hausse du niveau de fin d'études a été l'un des principaux éléments contrecarrant le creusement sous-jacent et de long terme des inégalités de revenus. Les politiques qui favorisent l'amélioration des qualifications de la main-d'œuvre sont par conséquent des ressorts essentiels pour inverser cette tendance inégalitaire croissante.

Les politiques relatives au capital humain comportent deux volets. Le premier consiste à améliorer la *formation professionnelle* des moins qualifiés (formation continue) pour contribuer à stimuler le potentiel de productivité et les revenus futurs du travail. Il faut pour cela des mesures propices à une amélioration des performances des marchés de la formation, mais aussi incitant suffisamment les travailleurs et les employeurs à investir davantage dans la formation continue (OCDE, 2006). Il faut aussi, pour compenser la mobilité (rotation du personnel), prévoir une taxation des entreprises incitant les employeurs à investir davantage dans le capital humain (comme le passage des frais de formation en charges).

Le second volet est un accès égal à la *formation institutionnalisée pendant la vie professionnelle*. L'accès à l'enseignement supérieur a son importance pour améliorer les perspectives et le niveau de vie des moins qualifiés, et pour donner à l'individu la possibilité d'acquérir les compétences demandées par le marché du travail. La mise en place de comptes-formation peut aller dans ce sens (OCDE, 2005), mais les incitations fiscales doivent veiller à ne pas favoriser indûment les hauts salaires se trouvant dans une tranche supérieure d'imposition marginale.

Les nouveaux travaux de l'OCDE présentés dans ce rapport montrent que la progression des inégalités n'a rien d'inéluctable. La mondialisation et le changement technologique ouvrent des débouchés, mais aussi présentent des défis que l'on peut relever à l'aide de politiques efficaces et bien ciblées. Les pouvoirs publics peuvent réformer les réglementations de manière à rendre les marchés plus efficients et à stimuler l'emploi tout en réduisant les inégalités. Il leur faut également adapter leurs politiques du marché du travail et leurs mesures sociales aux mutations structurelles des ménages, et prévoir, dans le contexte actuel, des politiques de croissance solidaire. Toute stratégie visant à réduire la fracture croissante entre les riches et les pauvres devrait reposer sur trois grands piliers : un regain d'intensité des investissements dans le capital humain ; une politique solidaire en matière d'emploi ; et l'existence de politiques redistributives fiscales et sociales de qualité.

Notes

1. Les données statistiques concernant Israël sont fournies par les autorités israéliennes compétentes et sous leur responsabilité. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.
2. Tributaire des données disponibles au moment de sa rédaction, le présent rapport envisage les tendances des inégalités de revenus jusqu'en 2008. Les éventuels effets redistributifs de la récession mondiale de 2008-09 n'ont pu être transcrits. Peu de données internationales ont paru depuis lors. Pour une première approche de l'impact redistributif de cette récession et de la reprise qui s'est ensuivie, une importante étude récente, celle de Jenkins *et al.* (2011), se sert de microdonnées disponibles jusqu'en 2009, et les associe à des agrégats macroéconomiques relevés dans 21 pays de l'OCDE sur la période 2007-11. Elle fait le constat que dans la plupart des pays, la récession n'a pas eu d'impact redistributif à court terme significatif, en partie parce que le secteur des ménages a été protégé par de nouvelles mesures publiques de soutien passant par la fiscalité et le dispositif de protection sociale. En outre, l'effet de la progression du chômage, qui a augmenté les inégalités, et celui du recul des revenus du capital, qui a eu un impact égalisateur, se sont globalement compensés.
3. Souvent associé au modèle dit de Heckscher-Ohlin-Samuelson ou à l'une de ses variantes (pour de plus amples informations, voir Freeman, 2009).
4. Bien entendu, les « inégalités » ou « l'inégalité » peut aussi s'entendre dans une acception plus large que le revenu, et concerner par exemple la consommation, ou les ressources (actifs et patrimoine compris). Le présent rapport s'intéresse toutefois aux inégalités de *revenus* et à leurs sous-ensembles.
5. Certains auteurs intègrent en outre des aspects de la mondialisation politique et sociale à leur modèle empirique en recourant à des indicateurs composites de la mondialisation (Dreher et Gaston, 2008 ; Heshmati, 2004). Nous les excluons du cadre appliqué ici.
6. Les parties du rapport qui examinent les revenus du travail et les revenus globaux des ménages emploient le concept de « revenu équivalent », lequel ajuste les données à la taille du foyer. Ainsi, le statut des autres membres du foyer (y compris les enfants et les retraités), ainsi que leurs autres sources de revenu, influent sur la position de l'individu en termes de revenu. L'unité d'observation demeure toutefois l'individu d'âge actif. À cette règle font exception les deux derniers chapitres, qui s'intéressent à l'ensemble de la population.

7. Le graphique 3 utilise la somme des avoirs et engagements transfrontières comme variable indicatrice de l'ouverture financière, et les dépenses de R-D comme variable indicatrice du changement technologique. Les travaux publiés sur ces thèmes ont pu avoir recours à des variables différentes, et d'autres variables indicatrices ont été employées dans les analyses de la première partie du rapport.
8. Le présent rapport envisage les dispositifs fiscaux et sociaux jusqu'à la fin des années 2000. Il ne retrace donc pas les mesures et initiatives que les pays ont mises en œuvre plus récemment en réaction en partie à la récession. Nombre de ces mesures ciblent les bas revenus et devraient influer sur la distribution des revenus des ménages. À titre d'exemple, le Chili a institué en 2011, en complément à d'autres programmes appliqués sous condition de ressources, un transfert en espèces dénommé « *Asignación Social* ».
9. Le chapitre 6 ne couvre que les 27 pays de l'OCDE pour lesquels on dispose de microdonnées permettant d'imputer la valeur des dépenses consacrées aux services publics. Dans les autres pays, des sources nationales, comme Engel *et al.* (1999) pour le Chili, pointent toutefois l'impact redistributif significatif de ces derniers.

Bibliographie

Atkinson, A.B. (2009), *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B., T. Piketty et E. Saez (2011), « Top Incomes in the Long Run of History », *Journal of Economic Literature*, vol. 2011, n° 49:1, pp. 3-71.

Bassanini, A. et R. Duval (2006), « Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 486, Éditions OCDE, Paris.

Blanchard, O. et F. Giavazzi (2003), « Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods And Labor Markets », *Quarterly Journal of Economics,* vol. 118, n° 3, MIT Press, Cambridge, pp. 879-907.

Cancian, M. et D. Reed (1999), « The Impact of Wives' Earnings on Income Inequality: Issues and Estimates », *Demography*, vol. 36, n° 2, mai, pp. 173-184.

Daly, M.C. et R.G. Valletta (2006), « Inequality and Poverty in United States: The Effects of Rising Dispersion of Men's Earnings and Changing Family Behaviour », *Economica*, London School of Economics and Political Science, vol. 73, n° 289, pp. 75-98.

Dreher, A. et N. Gaston (2008), « Has Globalization Increased Inequality? », *Review of International Economics*, vol. 16, n° 3, pp. 516-536.

Engel, E., A. Galetovic et C. Raddatz (1999), « Taxes and Income Distribution in Chile: Some Unpleasant Redistributive Arithmetic », *Journal of Development Economics*, vol. 59, n° 1, pp. 155-192.

Fiori, G., G. Nicoletti, S. Scarpetta et F. Schiantarelli (2007), « Employment Outcomes and the Interaction between Product and Labor Market Deregulation: Are They Substitutes or Complements? », *IZA Discussion Paper,* n° 2770, Bonn.

FMI (2007), « Mondialisation et inégalité », *Perspectives de l'économie mondiale*, FMI, Washington, pp. 31-65, octobre.

Freeman, R. (2009), « Globalization and Inequality », *in* W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding (dir. pub.), *Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, pp. 575-589.

Heshmati, A. (2004), « The Relationship Between Income Inequality, Poverty and Globalisation », *IZA Discussion Paper*, n° 1277, Bonn.

Hyslop, D.R. (2001), « Rising US Earnings Inequality and Family Labor Supply: The Covariance Structure of Intrafamily Earnings », *American Economic Review,* vol. 91, pp. 755-777.

Jaumotte, F., S. Lall et C. Papageorgiou (2008), « Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization? », *Document de travail du FMI*, n° WP/08/185, Washington.

Jenkins, S., A. Brandolini, J. Micklewright et B. Nolan (2011), « The Great Recession and the Distribution of Household Income », *Rapport pour la XIII^e conférence de la Fondation Rodolfo Debenedetti*, Palerme, 10 septembre.

Kremer, M. et E. Masking (2006), « Globalization and Inequality », *Working Paper 2008-0087*, Weatherhead Center for International Affairs, Université Harvard, Cambridge, MA.

Krugman, P. (2007), « Trade and Inequality, Revisited », *http://voxeu.org/index.php?q=node/261*.

Messina, J. (2003), « The Role of Product Market Regulations in the Process of Structural Change », *Working Paper Series*, n° 217, Banque centrale européenne.

Milanovic, B. et L. Squire (2005), « Does Tariff Liberalization Increase Wage Inequality? Some Empirical Evidence », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 3571, Banque mondiale, Washington.

OCDE (2005), *Analyse des politiques d'éducation*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2006), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE : Stimuler l'emploi et les revenus*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007), *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2010), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

Organisation internationale du travail (OIT) (2008), Labour Institutions and Inequality , *World of Work Report*, OIT, Genève, pp. 71-1140, octobre.

Scheve, K.F. et M.J. Slaughter (2007), « A New Deal for Globalization », *Foreign Affairs*, vol. 86, n° 4, pp. 34-47, New York.

Schwartz, C.R. (2010), « Earnings Inequality and the Changing Association Between Spouses' Earnings », *American Journal of Sociology*, vol. 115, pp. 1524-1557.

Spector, D. (2004), *Competition and the Capital-Labor Conflict*, *European Economic Review*, vol. 48, n° 1, Elsevier, pp. 25-38, février.

Tinbergen, J. (1975), *Income Distribution: Analysis and Policies*, North-Holland Publishing, Amsterdam.

Visser, J. et D. Cecchi (2009), « Inequality and the Labour Market: Unions », *in* W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding (dir. pub.), *Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, pp. 230-256.

Wallerstein, M. (1999), « Wage-Setting Institutions and Pay Inequality in Advanced Industrialised Societies », *American Journal of Political Science*, vol. 43, n° 3, pp. 649-680, Blackwell Publishing, Boston, MA.

ANNEXE A1

Tendances des différentes mesures relatives aux inégalités de revenus

Tableau A1.1. **Tendances des différentes mesures relatives aux inégalités de revenus**

	Niveaux fin 2000					Variation en point de pourcentage									
						Gini		S80/S20		P90/P10		SCV		MLD	
	Coefficient de Gini	Ratio interquintile (S80/S20)	Ratio interdécile (P90/P10)	Carré du coefficient de variation (SCV)	Écart à la moyenne du Log (MLD)	Milieu années 80 au milieu années 90	Milieu années 90 à fin années 2000	Milieu années 80 au milieu années 90	Milieu années 90 à fin années 2000	Milieu années 80 au milieu années 90	Milieu années 90 à fin années 2000	Milieu années 80 au milieu années 90	Milieu années 90 à fin années 2000	Milieu années 80 au milieu années 90	Milieu années 90 à fin années 2000
Allemagne	0.295	4.5	3.5	0.634	0.149	1.5	3.0	0.4	0.6	0.3	0.3	4.1	29.8	1.6	2.9
Australie	0.336	5.7	4.5	0.374	0.183	. .	2.7	. .	0.8	. .	0.5	. .	–0.9	. .	–0.6
Autriche	0.261	3.8	3.2	0.281	0.114	0.2	. .	0.1	. .	0.1	. .	1.4	. .	–0.2	. .
Belgique	0.259	3.8	3.3	0.285	0.114	1.3	. .	0.0	. .	0.0	. .	7.5	. .	0.4	. .
Canada	0.324	5.4	4.2	0.754	0.193	–0.4	3.5	–0.2	0.8	–0.1	0.4	0.8	34.8	–1.1	4.0
Chili	0.494	12.8	8.5	1.751	0.449	. .	–3.3	. .	–2.6	. .	–1.7	. .	–30.4	. .	–5.5
Corée	0.315	5.7	4.8	0.374	0.190	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
Danemark	0.248	3.5	2.8	0.671	0.122	–0.6	3.3	–0.1	0.5	–0.2	0.2	3.0	39.0	–0.7	3.9
Espagne	0.317	5.7	4.6	0.340	0.188	–2.8	. .	–1.3	. .	–0.9	. .	–65.6	. .	–6.0	. .
Estonie	0.315	5.1	4.3	0.384	0.171	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
États-Unis	0.378	7.7	5.9	0.752	0.286	2.3	1.8	0.5	0.8	0.0	0.5	30.2	2.7	2.9	3.7
Finlande	0.259	3.8	3.2	0.318	0.114	2.1	3.2	0.0	0.8	0.1	0.4	7.8	7.5	1.2	2.4
France	0.293	4.3	3.4	0.525	0.148	–2.3	1.6	–0.4	0.3	0.0	0.0	–77.7	20.2	–3.0	1.8
Grèce	0.307	4.8	4.0	0.473	0.162	0.0	–2.8	–0.1	–1.0	–0.2	–0.7	1.1	–9.3	–0.4	–3.7
Hongrie	0.272	3.9	3.1	0.398	0.128	2.1	–2.1	0.4	–0.4	0.3	–0.4	12.1	–6.6	1.7	–1.6
Irlande	0.293	4.4	3.7	0.376	0.144	–0.6	. .	–0.4	. .	–0.1	. .	32.0	. .	–3.0	. .
Islande	0.301	4.4	3.2	0.571	0.155	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
Israël[1]	0.371	7.7	6.2	0.911	0.270	1.2	3.3	0.3	2.1	0.5	1.4	17.5	1.0	0.9	7.7
Italie	0.337	5.6	4.3	0.595	0.221	3.9	–1.1	1.4	–0.7	0.8	–0.5	20.0	–5.3	6.8	–1.8
Japon	0.329	6.0	5.0	0.453	0.202	1.9	0.6	0.7	0.3	0.5	0.5	4.6	–6.5	3.0	0.0
Luxembourg	0.288	4.2	3.4	0.405	0.138	1.2	2.9	0.2	0.6	0.2	0.3	2.6	13.2	1.0	2.7
Mexique	0.476	13.0	9.7	2.827	0.417	6.6	–4.3	4.1	–2.5	2.1	–1.1	150.2	20.2	11.3	–7.2
Norvège	0.250	3.7	3.0	0.096	0.132	2.1	0.7	0.4	0.2	0.0	0.1	2.8	–20.2	2.9	1.3
Nouvelle-Zélande	0.330	5.3	4.2	. .	. .	6.4	–0.5	1.3	0.0	0.7	0.1	. .	. .	. .	. .
Pays-Bas	0.294	4.4	3.3	. .	. .	2.5	–0.3	0.6	0.0	0.5	–0.1	. .	. .	. .	. .
Pologne	0.305	4.8	4.0	0.418	0.158	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
Portugal	0.353	6.1	4.9	0.620	0.211	3.0	. .	0.8	. .	0.4	. .	14.5	. .	3.6	. .
Rép. slovaque	0.257	3.7	3.1	0.255	0.113	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
Rép. tchèque	0.256	3.6	2.9	0.360	0.111	2.6	–0.1	0.4	0.0	0.3	0.0	5.3	0.1	1.9	0.1
Royaume-Uni	0.345	5.8	4.6	0.861	0.252	2.7	0.9	0.8	0.2	0.5	0.2	18.7	–6.8	3.9	3.2
Slovénie	0.236	3.4	3.0	0.204	0.095	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
Suède	0.259	3.9	3.2	1.074	0.125	1.4	4.8	0.2	0.9	0.1	0.7	7.9	87.1	1.5	4.2
Suisse	0.303	4.7	3.7	0.527	0.164	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
Turquie	0.409	8.1	6.2	1.130	0.291	5.6	–8.1	2.0	–3.1	0.3	–0.7	. .	. .	. .	. .
OCDE20	0.316	5.5	4.3	0.735	0.192	2.1	0.5	0.6	0.0	0.3	0.1	12.4	11.8	2.1	1.4
OCDE34	0.314	5.4	4.3	0.625	0.185	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .

Note : Le revenu désigne le revenu disponible des ménages corrigé de la taille du foyer et déflaté de l'indice des prix à la consommation (IPC). L'année la plus ancienne est 1985, sauf pour l'Autriche, la Belgique et la Suède (1983) ; les États-Unis, la France, l'Italie et le Mexique (1984) ; la Finlande, le Luxembourg et la Norvège (1986) ; l'Irlande (1987) ; la Grèce (1988) ; le Portugal (1990) ; la Hongrie (1991) ; et la République tchèque (1992). L'année la plus récente est 2008, sauf pour le Chili (2009) ; le Danemark, la Hongrie et la Turquie (2007) ; et le Japon (2006). OCDE20 exclut les pays pour lesquels on ne disposait pas de tendances à plus long terme.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582856

© OCDE 2012

Gros plan sur les inégalités dans les économies émergentes

Les pays émergents jouent dans l'économie mondiale un rôle grandissant qui est appelé à croître dans les années à venir. Il est donc important de prendre en compte les économies de ces pays dans toute évaluation globale de l'évolution des inégalités dans le monde. Le présent chapitre examine les schémas des inégalités et les problèmes qui s'y rattachent dans les principales économies émergentes. Il commence par un bref aperçu de ces schémas dans une sélection de pays, avant d'examiner plus en détail les principaux facteurs à l'origine des inégalités, puis d'exposer dans la section suivante les principales caractéristiques et difficultés des cadres institutionnels sous-jacents. Il énonce enfin quelques-uns des grands défis que doivent relever les pouvoirs publics des économies émergentes pour améliorer la distribution des revenus et réduire les inégalités tout en favorisant des emplois plus nombreux et meilleurs.

1. Introduction

Les pays émergents jouent dans l'économie mondiale un rôle grandissant qui est appelé à croître dans les années à venir. Il est donc important de prendre en compte les économies de ces pays dans toute évaluation globale de l'évolution des inégalités dans le monde.

Le présent chapitre examine les schémas de l'inégalité et les principaux problèmes qui en découlent pour les responsables publics d'un groupe de pays (Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chine, Fédération de Russie, Inde et Indonésie) constitué par les plus grandes économies émergentes du monde. Ces pays, que nous appellerons collectivement les économies émergentes, représentent environ un cinquième du PIB mondial et près de la moitié de la population de la planète. À un moment où la restauration d'une croissance durable après la Grande Récession est une priorité de premier plan, ils jouent un rôle absolument crucial de soutien de l'activité économique mondiale. En tant que membres actifs du groupe des 20 (G20), les économies émergentes sont également activement engagées dans la refonte de l'architecture de la gouvernance mondiale post-crise.

Les économies émergentes constituent un groupe extrêmement hétérogène en termes de poids économique, de population, de niveaux de revenu par habitant et de croissance sur les dix dernières années (OCDE, 2010a ; OCDE, 2010b). La Chine et l'Inde, par exemple, sont les deux pays les plus peuplés de la planète et comptent parmi les plus grandes puissances économiques du monde, tandis que l'Afrique du Sud et l'Argentine ont une économie nettement moins importante. De surcroît, les économies émergentes en sont à des stades de développement différents et la disparité de leurs revenus est analogue à celle observée parmi les 34 pays de l'OCDE. Leurs schémas de développement à long terme diffèrent également.

En dépit de cette diversité, les économies émergentes ont en commun plusieurs caractéristiques économiques importantes :

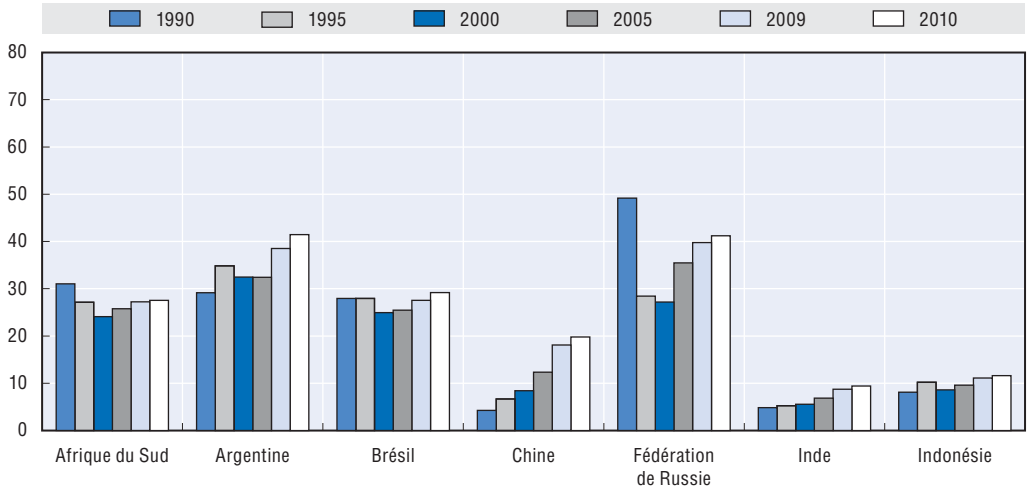
- Premièrement, avant que n'éclate la Grande Récession, pratiquement toutes ont connu une longue période de croissance relativement robuste avec des taux de croissance généralement supérieurs à la moyenne de l'OCDE. Elles ont en outre montré une résilience supérieure à celle des pays membres de l'OCDE pendant la crise mondiale de 2008-09. Leur intégration croissante à l'économie mondiale, soutenue par des réformes de politique intérieure, a été un facteur déterminant sur la voie d'une croissance plus forte et plus durable.
- Deuxièmement, la croissance économique a permis aux économies émergentes d'enregistrer des progrès considérables dans leur lutte contre la pauvreté. Durant les deux décennies qui ont précédé 2008, la pauvreté absolue a reculé de façon particulièrement spectaculaire au Brésil, en Chine et en Indonésie, tandis qu'en Afrique du Sud et en Inde le recul a été plus modeste[1]. À ce jour, on continue toutefois d'observer des différences importantes de pauvreté absolue d'un pays à l'autre. À une extrémité, avec environ 42 % de sa population qui continue de vivre avec moins de 1.25 USD par jour, l'Inde est des sept pays étudiés celui qui compte le plus grand nombre de pauvres.

À l'autre extrémité, toujours selon le même critère, l'Argentine et la Fédération de Russie ont pratiquement éradiqué la pauvreté absolue.

- Troisièmement, il est indéniable que les économies émergentes ont un important potentiel de rattrapage des niveaux de revenus des pays de l'OCDE (graphique 0.1).

Graphique 0.1. **PIB par habitant**

En PPA constantes de 2005
Comparé à la médiane de la moitié supérieure des pays de l'OCDE



Source : Banque mondiale, *Base de données du Programme de comparaison internationale.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580861

Le présent chapitre est consacré aux inégalités nationales des économies émergentes. Les principaux constats effectués et les grands enjeux en termes de politiques publiques sont les suivants :

- *Toutes les économies émergentes ont des niveaux d'inégalité des revenus sensiblement supérieurs à la moyenne de l'OCDE.*
- *Sur les 20 dernières années, le Brésil, l'Indonésie et, pour certains indicateurs, l'Argentine, ont considérablement progressé en matière de réduction des inégalités.* En revanche, l'Afrique du Sud, la Chine, la Fédération de Russie et l'Inde sont devenues moins égalitaires au fil des années et, en Argentine et au Brésil, les inégalités demeurent importantes. Enfin, les inégalités ont également atteint des niveaux élevés en Afrique du Sud et en Fédération de Russie.
- *Si s'attaquer aux inégalités est une nécessité pour les économies émergentes comme pour les pays de l'OCDE, les facteurs sous-jacents de l'inégalité ne sont pas les mêmes.* Les principales sources de l'inégalité sont la persistance d'un secteur informel important et de grandes fractures régionales (par exemple entre urbain et rural), des différences d'accès à l'éducation et des barrières à l'emploi et au déroulement de carrière des femmes.
- *Dans les économies émergentes, la fiscalité et le système de prestations ont un rôle d'atténuation des inégalités induites par le marché moindre que dans les pays de l'OCDE.* La couverture et la générosité des systèmes de protection sociale y sont généralement plus faibles que dans la plupart des pays de l'OCDE. C'est au Brésil et en Fédération de Russie que les dépenses sociales sont les plus élevées, représentant environ les trois quarts de la moyenne de l'OCDE, tandis qu'en Chine et en Inde elles sont trois à quatre fois inférieures à la moyenne de l'OCDE. Parallèlement, l'impact redistributif modeste du système fiscal reflète des

problèmes d'évasion fiscale et de goulots d'étranglement administratifs dans la collecte de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Dans des pays où les travailleurs indépendants sont nombreux et le secteur informel très développé, la capacité de vérification des déclarations de revenus des contribuables par le fisc est limitée.

- *Pour réduire les inégalités dans les économies émergentes tout en favorisant l'emploi sur le plan quantitatif et qualitatif, il faut procéder sur plusieurs fronts.* Cette démarche doit porter sur les quatre points suivants : 1) améliorer les incitations au développement de l'emploi formel ; 2) centrer l'aide sociale sur ceux qui en ont le plus besoin ; 3) diffuser les bénéfices de l'éducation ; et 4) se préparer à financer dans l'avenir des dépenses sociales plus importantes. Si ces domaines sont ceux que nous avons choisi d'examiner dans le présent chapitre, il est important de souligner que s'attaquer aux inégalités suppose d'aller au-delà du mandat des politiques menées en matière de travail, de protection sociale et de fiscalité. D'autres mesures, comme celles visant à améliorer l'environnement des entreprises, la réglementation des marchés de produits, le développement des infrastructures, et les réformes du secteur de la santé et de l'administration publique, ont également un rôle à jouer dans la réduction des inégalités. Le coût de ces mesures n'est pas nécessairement élevé pour les pouvoirs publics et elles peuvent aider à réduire les inégalités en facilitant la création et le développement d'entreprises, et donc d'emplois, dans le secteur formel. Cela étant, les principales conclusions de l'analyse des domaines couverts par le présent chapitre sont les suivantes :
  - Le déplacement du curseur de la protection de l'emploi vers l'amélioration de l'employabilité pourrait amener le secteur formel à recruter davantage et à créer des emplois de meilleure qualité. Les politiques du marché du travail pourraient ainsi compléter les mesures prises dans d'autres domaines, par exemple dans le domaine fiscal, pour développer le secteur formel, et accompagner les réformes de la réglementation des marchés de produits visant à renforcer la concurrence.
  - Les programmes de protection sociale pourraient être encore renforcés par un meilleur ciblage des personnes qui en ont le plus besoin, et les mécanismes de prestations subordonnées à l'exercice d'un emploi pourraient être encouragés. Étant donné l'importance du secteur informel dans toutes les économies émergentes, l'utilisation de la fiscalité à des fins de redistribution est plus difficile et il convient de s'intéresser davantage aux systèmes de prestations.
  - Pour réduire les inégalités et favoriser la mobilité sociale dans les économies émergentes, les transferts en espèces conditionnels peuvent être des outils particulièrement adaptés. Associant la garantie de revenu et l'obligation de maintien de l'investissement dans le capital humain et la santé infantile, ces outils peuvent être non seulement utiles pour s'attaquer au problème de la pauvreté des ménages, mais aussi pour encourager la scolarisation des enfants et améliorer les soins qu'ils reçoivent. Cette approche aura des effets bénéfiques à plus long terme sur les revenus tirés du travail dans les économies émergentes.
  - S'attaquer aux inégalités tant en termes d'accès que de qualité de l'éducation peut également contribuer à une réduction significative des inégalités de revenus du travail.
  - Accroître la capacité redistributive de la fiscalité supposerait de mettre l'accent sur l'amélioration des procédures de collecte de l'impôt et sur le renforcement du degré d'exécution volontaire de leurs obligations par les contribuables. Axer les efforts sur la lutte contre la corruption contribuerait également à améliorer le recouvrement de l'impôt.

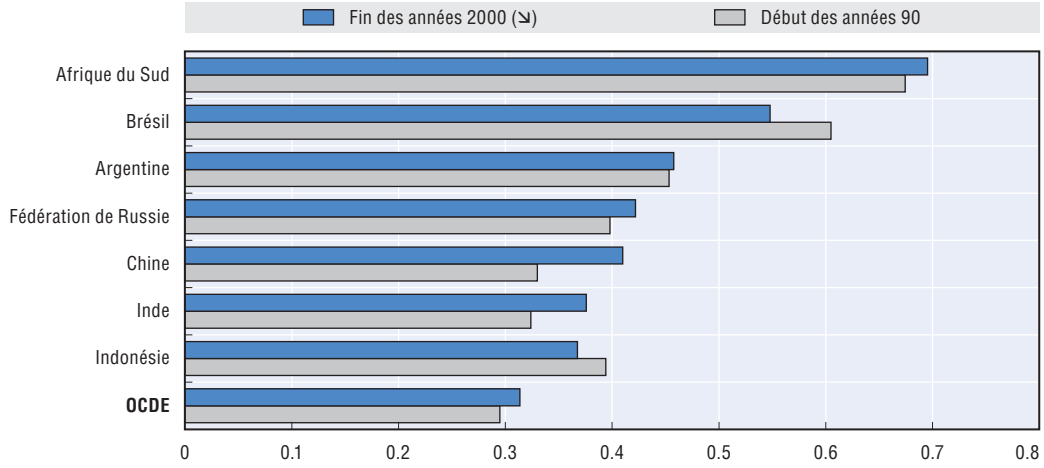
La suite de ce chapitre se décompose en quatre parties. La section 2 donne un rapide aperçu des schémas de l'inégalité dans les économies émergentes. La section 3 discute des principaux facteurs d'inégalité, tandis que la section 4 présente les caractéristiques essentielles des cadres institutionnels sous-jacents. La section 5 énonce les principaux enjeux en termes de politiques publiques si l'on veut améliorer la redistribution et réduire les inégalités tout en favorisant l'emploi sur le plan quantitatif et qualitatif dans ce groupe de pays. Bien que l'analyse porte principalement sur les économies émergentes, l'expérience de quelques pays de l'OCDE, comme le Chili, le Mexique et la Turquie, qui se prêtent mieux à une comparaison avec les économies émergentes, peut être également intéressante pour tirer des enseignements précieux sur la manière de s'attaquer aux inégalités. Lorsque cela est nécessaire pour donner plus de poids à la discussion des mécanismes institutionnels et des défis de l'action publique, le chapitre fait référence aux pratiques et aux réformes qui ont fait leurs preuves dans ces pays de l'OCDE.

2. Schémas de l'inégalité dans les économies émergentes

L'évaluation de l'ampleur de l'inégalité des revenus et de son évolution au fil des ans dans les économies émergentes est particulièrement complexe du fait que ces économies utilisent des mesures statistiques différentes pour évaluer le bien-être des ménages. Certains pays tendent à se fonder sur la collecte de données sur le revenu des ménages et d'autres sur les dépenses de consommation, les estimations de l'inégalité fondées sur la consommation des ménages montrent habituellement un niveau moindre d'inégalité que celles fondées sur les mesures du revenu. En outre, l'évaluation de l'inégalité pose des problèmes de mesure spécifiques au sein de chaque source statistique d'information[2].

Graphique 0.2. **Évolution des niveaux d'inégalité entre le début des années 90 et la fin des années 2000**[1]

Coefficient de Gini du revenu des ménages[2]



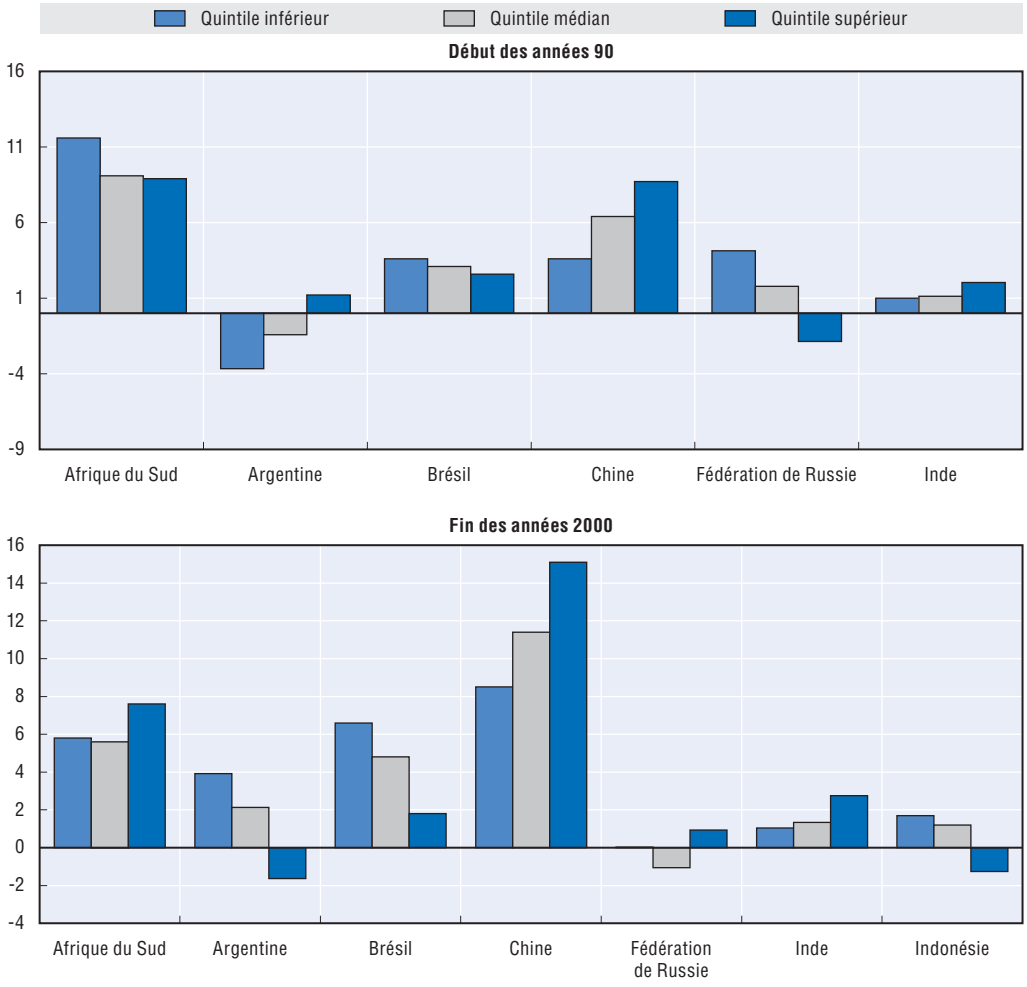
1. Pour le début des années 90, les chiffres font généralement référence à 1993 tandis que, pour la fin des années 2000, ils font généralement référence à 2008.
2. Les coefficients de Gini sont établis sur la base du revenu équivalent pour les pays de l'OCDE et du revenu *par habitant* pour toutes les économies émergentes, à l'exception de l'Inde et de l'Indonésie, pour lesquelles on a pris les chiffres de la consommation par habitant.

Source : Base de données OCDE-UE sur les économies émergentes et Banque mondiale, *Indicateurs du développement mondial*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580880

Graphique 0.3. **Variation du revenu réel des ménages par quintile**[1, 2]

Variation annuelle moyenne en %



1. Pour le début des années 90, les chiffres font généralement référence aux années 1992-93 et 1999-2000. Pour la fin des années 2000, ils font généralement référence à la période 2000-08.
2. Pour la Chine, les données portent exclusivement sur les zones urbaines et pour l'Inde, à la consommation réelle des ménages.

Source : Base de données OCDE-UE sur les économies émergentes et Banque mondiale, *Indicateurs du développement mondial*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580899

En gardant à l'esprit les différences liées à la mesure, deux points essentiels ressortent du graphique 0.2, qui présente les coefficients de Gini des économies émergentes établis sur la base des statistiques disponibles concernant les ménages. Premièrement, dans les pays émergents l'inégalité des revenus est supérieure à la moyenne de l'OCDE ; ainsi, le coefficient de Gini du Brésil est près de deux fois supérieur et l'écart est encore plus grand pour l'Afrique du Sud.

Deuxièmement, l'évolution de l'inégalité montre de grandes disparités entre économies émergentes. À une extrémité on trouve deux pays (Brésil et Indonésie) dans lesquels une forte croissance de la production au cours de la dernière décennie est allée de pair avec une baisse de l'inégalité des revenus. À l'autre extrémité, on trouve quatre pays (Afrique du Sud, Chine, Inde et Fédération de Russie) qui, bien qu'ayant eux aussi une économie en forte croissance, ont enregistré sur la même période un accroissement

important des inégalités. L'Argentine est le seul pays dans lequel les inégalités ont été globalement stables[3].

Une autre manière de décrire l'inégalité est d'examiner les variations du revenu des ménages pour différents groupes de population notamment pour ceux situés au bas, au milieu et au sommet de la distribution (graphique 0.3). Des hausses de revenu plus fortes pour les groupes situés au bas et au milieu de la distribution peuvent, en particulier, signaler un accroissement des opportunités mais aussi de l'égalisation. Cette analyse est également importante pour évaluer une possible dynamique d'émergence d'une classe moyenne importante dans les économies émergentes[4].

Le graphique 0.3 laisse penser qu'en Argentine, au Brésil et en Indonésie, pays dans lesquels le coefficient de Gini a décliné ou est demeuré globalement stable sur la période observée, les principaux bénéficiaires ont été les ménages situés au bas et au milieu de la distribution des revenus. Dans ces trois pays, on observe en effet un accroissement du revenu réel des ménages appartenant aux quintiles inférieurs et intermédiaires qui, dans les années 2000, ont affiché des performances largement supérieures à celles du quintile supérieur. Pour l'Argentine et l'Indonésie, les revenus réels des ménages du quintile supérieur ont décliné en moyenne sur la période. Inversement, lorsque l'inégalité s'est accrue, selon le coefficient de Gini, la distribution des revenus est devenue de plus en plus concentrée : en particulier, en Afrique du Sud, en Chine, en Inde et en Fédération de Russie les plus fortes progressions du revenu réel des ménages ont été systématiquement observées dans le quintile supérieur.

En Argentine et au Brésil, si la croissance du revenu réel au cours de la dernière décennie a largement bénéficié aux revenus intermédiaires et aux revenus les plus bas, le quintile supérieur représentait encore environ 55 % du revenu total au milieu des années 2000 en Argentine et 60 % au Brésil. Ces niveaux placent les deux pays entre l'Afrique du Sud où la part du revenu total du quintile supérieur était de 75 % et les économies émergentes d'Asie. Dans ces dernières, la part du quintile supérieur se situe en effet entre 40 et 45 %, ce qui est plus conforme à la moyenne de l'OCDE (de l'ordre de 40 % ; voir OCDE, 2010a)[5].

3. Facteurs économiques d'inégalité

Dans les économies émergentes, les facteurs économiques qui sous-tendent une inégalité des revenus importante et souvent grandissante tendent à être différents des facteurs à l'œuvre dans la plupart des pays de l'OCDE. L'importance de l'économie informelle, conjuguée à la persistance de grandes disparités géographiques dans les performances économiques, est un facteur particulièrement important d'inégalité des revenus dans toutes les économies émergentes. À leur tour, l'économie informelle et les disparités géographiques sont étroitement liées à d'autres facteurs d'inégalité comme le sexe, les différences ethniques, les disparités de résultats dans le domaine éducatif et les conditions de travail (type de contrat, productivité, etc.). Cette section examine chacun de ces facteurs d'inégalité.

Inégalité spatiale

Les forces qui sous-tendent les inégalités régionales sont difficiles à démêler et se recouvrent bien souvent. Elles impliquent généralement l'interaction de facteurs géographiques, historiques et institutionnels tels qu'une faible dotation en ressources et un éloignement par rapport aux marchés qui sont un frein au développement dans les régions

reculées. Parallèlement, les différences spatiales de résultats économiques peuvent provenir de déséquilibres de pouvoir de longue date entre régions favorisées et régions à la traîne, associés à des faiblesses institutionnelles et à des handicaps ethniques et raciaux.

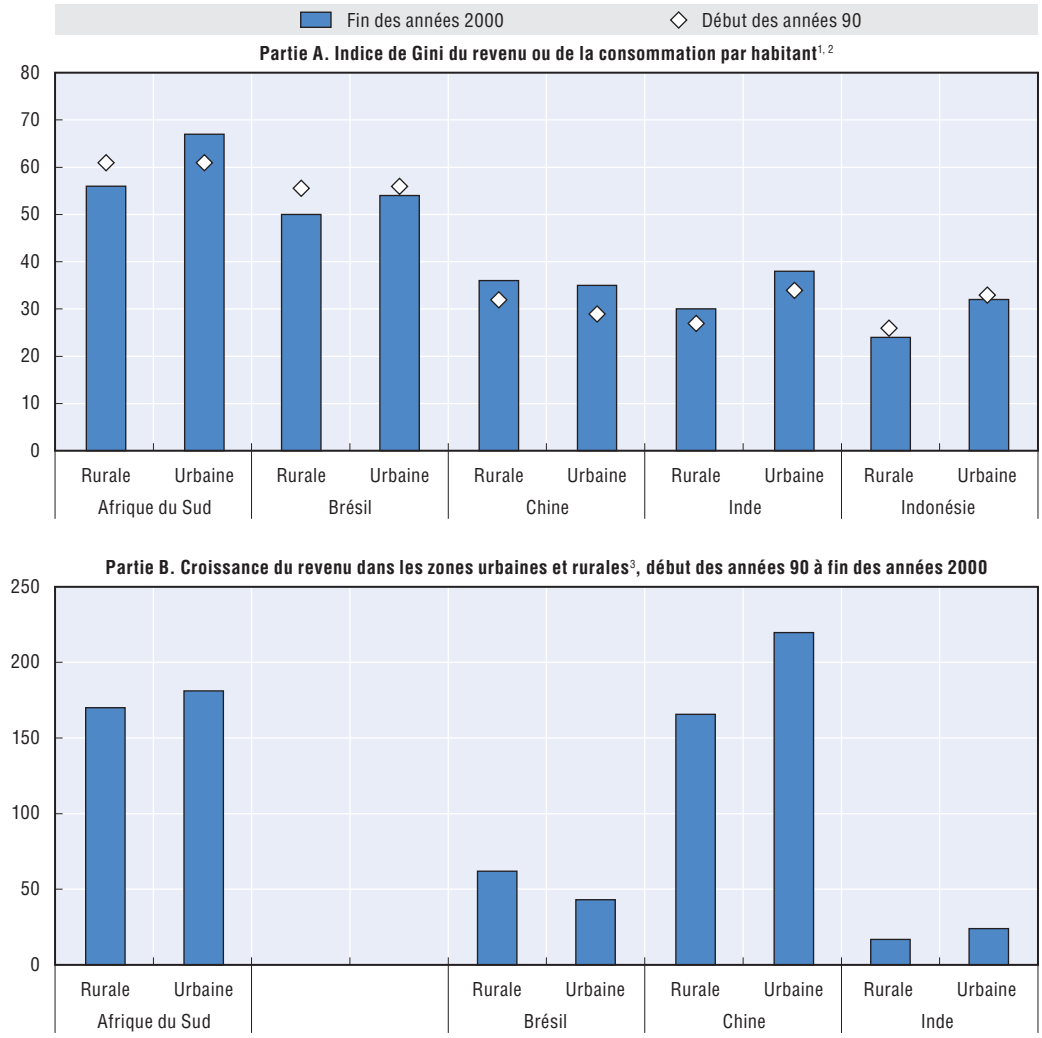
Pour ce qui concerne les économies émergentes, l'inégalité *à l'intérieur* des zones rurales et des zones urbaines est plus grande en Afrique du Sud et au Brésil, qu'en Chine, en Inde et en Indonésie. Cela étant, les tendances diffèrent entre les pays. La Chine et l'Inde ont enregistré un certain accroissement des inégalités de revenus tant à l'intérieur des zones rurales que des zones urbaines depuis le début des années 90 (graphique 0.4, partie A). Au Brésil et en Indonésie, en revanche, les inégalités de revenus ont régressé dans le temps à la fois en milieu urbain et (plus particulièrement) en milieu rural. Pour l'Afrique du Sud, les indications sont plus mitigées : les inégalités en milieu urbain se sont creusées au fil des ans mais, parallèlement, la fracture rurale s'est atténuée.

Il est également intéressant de comparer l'évolution des revenus réels *entre* milieu rural et milieu urbain. La Chine et l'Inde et, dans une moindre mesure, l'Afrique du Sud, ont enregistré des progressions de leur revenu *par habitant* plus élevées en milieu urbain qu'en milieu rural, ce qui suggère un accroissement des inégalités en faveur des populations urbaines (graphique 0.4, partie B). De tous les pays observés, le Brésil est le seul dans lequel les régions rurales ont fait mieux que les zones urbaines en termes de croissance du revenu *par habitant* (dans des proportions allant jusqu'à 40 %) depuis les années 90. Une partie de ces gains de redistribution est imputable au régime rural de retraite (*previdência rural*), qui verse des prestations égales au salaire minimum à 8.4 millions de travailleurs ruraux au Brésil (OCDE-OIT, 2011d).

Les forces qui sous-tendent les schémas observés de l'inégalité spatiale varient. Pour la Chine, un nombre croissant d'éléments indique que le creusement de l'inégalité spatiale provient principalement de différences à l'intérieur des provinces plutôt que d'une fracture entre les provinces. Comme l'établit l'étude de l'OCDE sur la politique rurale en Chine (OCDE, 2009b), il existe à l'intérieur des provinces de grandes disparités dans l'accès aux services de base des populations rurales et urbaines. Le fait que la population urbaine permanente (qui exclut la plupart des migrants) soit couverte par l'assurance médicale alors que l'immense majorité de la population rurale ne l'est pas illustre bien cette inégalité de l'accès. L'accès à l'éducation demeure lui aussi très inégalitaire (Herd, 2010). Au contraire, les tendances observées en Inde tendent à refléter l'accentuation des déséquilibres entre les différents États. De fait, on semble craindre de plus en plus que les bénéfices de la croissance se concentrent dans les États qui sont déjà les plus riches, contribuant *in fine* à creuser l'écart avec les États les plus pauvres et les plus peuplés (Bihar, Madhya, Pradesh, Uttar Pradesh et Kerala).

Lorsque des groupes ethniques, raciaux et sociaux historiquement défavorisés se concentrent dans des régions particulières, l'inégalité née de l'appartenance à un groupe se reflète dans les inégalités régionales (Banque mondiale, 2006). Ce problème se pose avec une acuité particulière en Afrique du Sud, pays dans lequel les clivages géographiques reflètent l'inégalité entre les races. Bien que les revenus réels de tous les groupes socio-économiques aient augmenté depuis la fin de l'apartheid, un grand nombre d'Africains continuent de vivre dans la pauvreté. Quel que soit le critère de pauvreté considéré, les Africains sont beaucoup plus pauvres que les *Coloured*, qui sont eux-mêmes beaucoup plus pauvres que les Indiens et les Asiatiques, lesquels sont beaucoup plus pauvres que les Blancs. Selon Leibbrandt *et al.*

Graphique 0.4. **L'inégalité en milieu urbain et en milieu rural**



1. Les chiffres se rapportent aux années 1993 et 2005 pour la Chine, et 1994 et 2005 pour l'Inde ; pour l'Indonésie, les chifrres portent sur 1993 et 1999, et sur 1993 et 2008 pour l'Afrique du Sud.
2. Les données pour l'Inde se rapportent à la consommation des ménages.
3. Les données se rapportent au revenu réel, excepté pour l'Afrique du Sud où elles se rapportent au revenu nominal.

Source : Base de données OCDE-UE sur les économies émergentes et Banque mondiale, *Indicateurs du développement mondial*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580918

(2010), ces facteurs expliquent dans une large mesure l'évolution des schémas de l'inégalité selon les « géotypes » ruraux et urbains de l'Afrique du Sud.

Gustafsson *et al.* (2011) se penchent de plus près sur la comparaison entre la Chine et la Fédération de Russie : la première est le plus grand pays du monde en termes de population, la seconde en termes de territoire ; les deux ont en commun d'avoir connu la centralisation économique. Se fondant sur un nouvel ensemble de microdonnées plus exhaustives sur les niveaux de revenu des ménages, les auteurs rapportent un écart de revenu moyen entre ménages urbains et ménages ruraux plus important dans ce pays encore essentiellement rural qu'est la Chine que dans la Fédération de Russie plus urbanisée. Pendant longtemps, la Chine a restreint les migrations des campagnes vers les villes à l'aide par exemple du système *hukou*. En outre, alors qu'en Fédération de Russie l'assurance sociale a eu tendance

à réduire les inégalités de revenus entre population urbaine et population rurale, en Chine, où pendant longtemps elle a presque exclusivement ciblé la population urbaine, elle a eu l'effet inverse. Toutefois, comme l'étude se rapporte au début des années 2000, elle ne prend pas en compte les progrès considérables réalisés du fait de l'extension de la protection sociale aux régions rurales de la Chine dans la deuxième moitié de la décennie.

Économie informelle

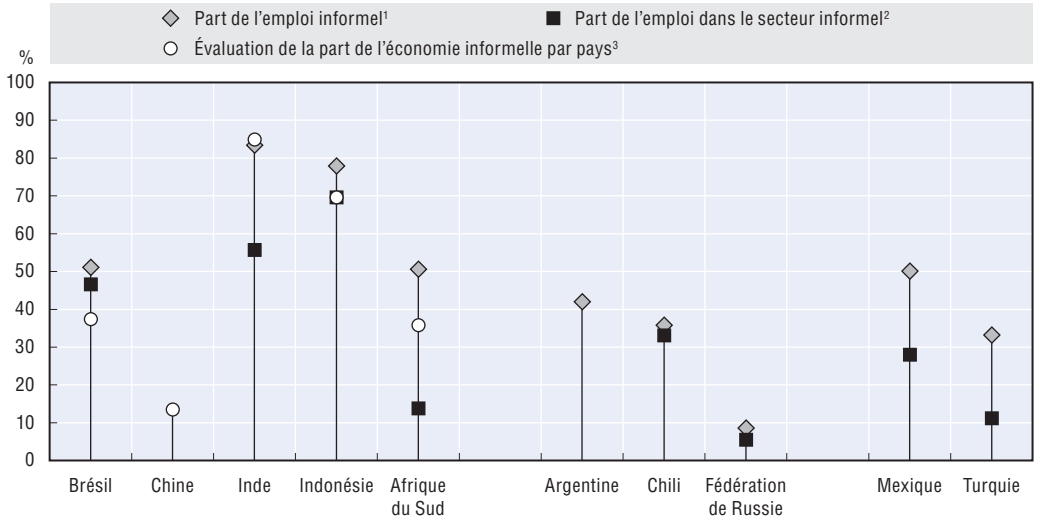
Bien qu'il soit difficile d'évaluer l'étendue de l'économie informelle, différents indicateurs laissent penser que les relations économiques informelles sont particulièrement répandues en Inde et en Indonésie et, dans une mesure moindre mais assez importante, en Afrique du Sud, au Brésil, en Chine et en Fédération de Russie (graphique 0.5). Au Brésil, les emplois informels se concentrent principalement dans les secteurs à faible intensité de compétences comme l'agriculture, la construction, l'hôtellerie et la restauration, les services domestiques et le commerce de gros et de détail. En Chine, les migrants ruraux non déclarés et les travailleurs licenciés par des entreprises urbaines d'État et collectives représentent l'essentiel de l'emploi informel. En Inde et en Indonésie, on trouve dans l'emploi informel un nombre disproportionné de femmes, de travailleurs à domicile, de vendeurs des rues et de sous-traitants des entreprises du secteur formel.

À première vue, l'activité informelle ne se traduit pas nécessairement par une inégalité plus grande des revenus. Cela tient au fait que le travail informel favorise les augmentations de revenu des ménages, principalement dans le bas de la distribution des revenus. Néanmoins, des éléments confortent le point de vue selon lequel la persistance de relations économiques informelles conduit à une inégalité plus grande des revenus (Jutting et Laigesia, 2009). Dans les économies émergentes, ce résultat reflète l'interaction de plusieurs forces. Premièrement, l'emploi informel comporte une pénalité de salaire assez importante. Deuxièmement, il est sensiblement plus instable que l'emploi formel. Troisièmement, il limite considérablement les possibilités de constitution de capital humain et la progression de carrière. De surcroît, il peut également être préjudiciable aux perspectives ultérieures d'emploi formel d'un travailleur, piégeant ainsi la main-d'œuvre peu qualifiée et contribuant à la persistance d'une inégalité des revenus.

S'il existe peut-être parmi les travailleurs informels un groupe de volontaires dans le haut de la distribution des revenus, la plupart d'entre eux se retrouvent involontairement dans le secteur informel. L'activité informelle affecte les plus défavorisés, par exemple les jeunes et les travailleurs peu qualifiés qui, pour des raisons démographiques et de niveau d'études, représentent une part relativement importante de l'offre de main-d'œuvre dans les économies émergentes (OCDE, 2010b). Le secteur informel compte, en outre, un grand nombre de travailleurs indépendants ayant de faibles niveaux de capital physique, ce que reflètent une productivité et des niveaux de revenu faibles.

Il est important de noter qu'en raison du travail informel un grand nombre de travailleurs n'entrent pas dans le champ d'application des réglementations du marché du travail et de la protection sociale. Seuls les mieux lotis, qui travaillent généralement dans le secteur formel, sont protégés en cas de licenciement. Et même pour eux, la perte de l'emploi est susceptible de signifier une dégradation des conditions de travail, souvent dans le secteur informel. Un redéploiement de la main-d'œuvre impose aux travailleurs des coûts économiques élevés et une inadéquation de l'offre et de la demande qui affecte négativement les gains salariaux et la productivité du travail.

Graphique 0.5. **L'emploi informel dans les économies émergentes**



1. La part de l'emploi informel est établie sur la base d'une définition standardisée qui ne prend pas en compte l'agriculture. Les dernières informations disponibles se rapportent aux périodes 2000-07 (Afrique du Sud et Brésil) et 1995-99 (Inde et Indonésie) ; aucune donnée disponible pour la Chine. Pour plus de détails, voir Jutting et Laigesia (2009).
2. La part de l'emploi dans le secteur informel est tirée de la base de données KLIM du BIT. Définition pour l'Argentine (2001) : population urbaine uniquement ; Brésil : entreprises urbaines non constituées en sociétés employant au maximum cinq salariés et produisant des biens et services destinés à la vente (exclut l'agriculture). Inde (2000) : toutes les entreprises pour compte propre et sociétés de personnes n'ayant pas la personnalité morale dont tout ou partie des produits ou services sont destinés à la vente. Indonésie (2004) : tous les travailleurs indépendants, les travailleurs et employés familiaux non rémunérés travaillant dans l'agriculture et tous les travailleurs indépendants (non professionnels, administratifs ou de bureau) n'ayant aucun assistant. Afrique du Sud (2004) : activités commerciales qui ne sont pas enregistrées à des fins fiscales, professionnelles (exigences réglementaires de groupes professionnels) ou similaires.
3. Les mesures de la part de l'économie informelle propres aux pays ont été établies sur la base des *Études économiques de l'OCDE* (OCDE, 2007a, 2008a, 2008b, 2009a) et des *Perspectives de l'emploi de l'OCDE* (2007b). Définition pour le Brésil (2009) : travailleurs indépendants et salariés non soumis à un système de cotisations sociales. Chine (2008) : travailleurs indépendants. Inde (2004) : travailleurs non couverts par le fonds de prévoyance des salariés. Indonésie (2004) : travailleurs indépendants et travailleurs non rémunérés. Afrique du Sud (2008) : travailleurs non couverts par des régimes de santé et de retraite.

Source : OCDE (2010), *Réformes économiques 2010 : Objectif croissance*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580937

Éducation

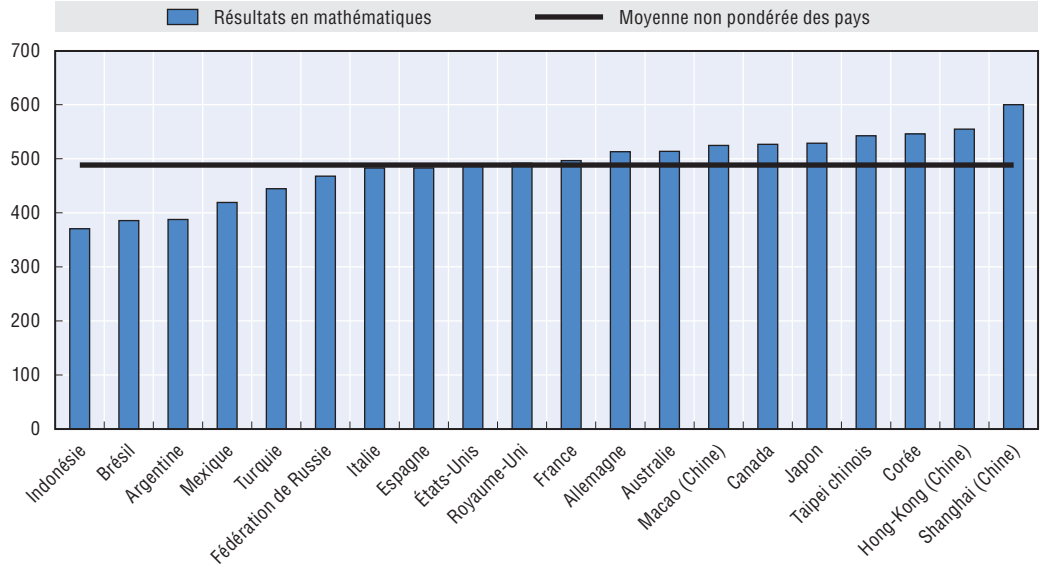
L'éducation est un facteur d'une grande importance intrinsèque lorsqu'on évalue l'inégalité des chances. Les établissements d'enseignement qui donnent à des enfants issus de milieux différents les mêmes chances de bénéficier d'un enseignement de qualité sont généralement associés à de meilleures perspectives d'emploi et à un salaire moyen plus élevé. En outre, l'éducation tend à être positivement associée au bien-être et à des retombées sociales telles que l'état de santé et la disposition à participer et à s'impliquer dans des activités sociales. En encourageant la cohésion sociale, des possibilités éducatives accrues ont des effets bénéfiques pour l'ensemble de la société.

Les niveaux scolaires ont nettement progressé dans les économies émergentes. Excepté pour l'Afrique du Sud et l'Inde, ils sont aujourd'hui analogues dans le primaire à la moyenne observée dans l'OCDE pour des cohortes plus jeunes, même s'ils demeurent inférieurs pour l'enseignement secondaire et supérieur (OCDE-OIT, 2011a ; OCDE, 2010b). Nonobstant les améliorations obtenues, les effectifs varient nettement tant entre régions géographiques qu'entre groupes de population ; autrement dit, ils sont sensiblement

inférieurs en milieu rural et plus faibles pour les filles que pour les garçons. Alors que dans la plupart des économies émergentes, chaque municipalité propose généralement un enseignement primaire, l'accès à l'enseignement secondaire peut imposer de se rendre dans des centres urbains plus importants, ce qui rend l'accès plus difficile pour les enfants des ménages défavorisés en milieu rural, en particulier pour les filles qui passent encore un certain temps à travailler ou à participer aux tâches ménagères. Dans plusieurs économies émergentes, l'absence de modèle pour les filles et les rôles sociaux profondément enracinés continuent d'empêcher le comblement des disparités hommes-femmes dans l'éducation.

La fréquentation accrue de l'école ne peut être une fin en soi. Elle devrait plutôt être un moyen d'améliorer les résultats en termes d'apprentissage, d'employabilité et de compétences de la main-d'œuvre. À cet égard, les indicateurs du Programme international pour le suivi des acquis des élèves (PISA) de l'OCDE quant au niveau de compétences cognitives des jeunes de 15 ans dans les économies émergentes montrent une évolution considérable des résultats (graphique 0.6). En Argentine, au Brésil et en Indonésie, les élèves de 15 ans ont des résultats relativement médiocres en mathématiques et dans deux autres domaines cognitifs du PISA, la lecture et les sciences. La faiblesse de ces résultats peut être en partie associée à un investissement insuffisant car le montant total des dépenses publiques d'éducation rapporté au PIB est généralement faible dans les économies émergentes.

Graphique 0.6. **Scores PISA en mathématiques, 2009 (niveaux de compétence)**



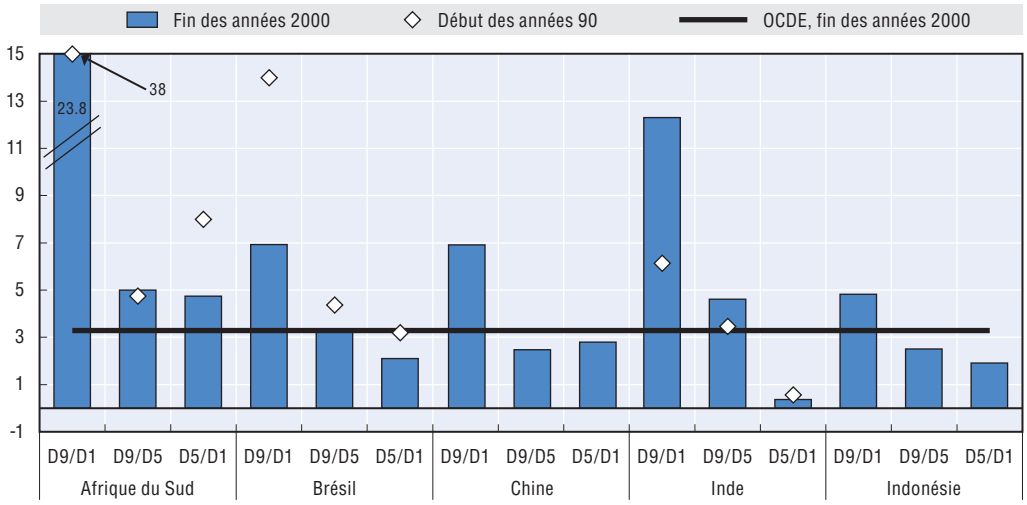
Source : OCDE, *Programme international pour le suivi des acquis des élèves* (PISA).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580956

Impact sur les salaires

La très grande disparité des revenus du travail dans les économies émergentes est imputable pour une large part à des fractures spatiales marquées, à la persistance d'une proportion élevée d'emplois dans le secteur informel et aux disparités d'accès à l'éducation. En Indonésie, au Brésil et en Chine, par exemple, les salaires du décile supérieur (désigné par

Graphique 0.7. **Inégalité des salaires, ratios interdéciles**[1, 2]



Note : D9/D1 : ratio des salaires des 10 % de travailleurs les mieux rémunérés et des salaires des 10 % les moins bien rémunérés calculé comme le ratio des valeurs de la limite supérieure du 9e décile à la limite supérieure du 1er décile. D9/D5 (D5/D1) : ratio des salaires des 10 % de travailleurs les mieux rémunérés et de la valeur médiane de la distribution des revenus. D5/D1 : ratio des salaires des travailleurs à la valeur médiane de la distribution des revenus à ceux des 10 % des travailleurs les moins bien rémunérés. La moyenne de l'OCDE fait référence au rapport interdécile D9/D1 des salariés à plein-temps pour 23 pays de l'OCDE. Les chiffres pour le début des années 90 portent généralement sur 1993 et, pour la fin des années 2000, sur 2008.

1. Pour l'Inde, la distribution des salaires hebdomadaires a été calculée sans prendre en compte le nombre de jours effectivement travaillés dans la semaine. Pour la Chine, on ne dispose que des revenus moyens par décile, et pas des valeurs de la limite supérieure. Néanmoins, la comparaison des valeurs de la limite supérieure et des revenus moyens dans d'autres pays (l'Inde et l'Indonésie, par exemple) montre que les différences ne sont pas significatives, tandis qu'elles sont relativement stables sur la distribution des revenus. Ainsi pour la Chine, les revenus moyens ont été utilisés plutôt que la valeur de la limite supérieure.
2. Le groupe d'âge étudié pour les calculs de rémunération est celui des 15-64 ans pour l'Afrique du Sud et le Brésil, et des 15-59 ans pour l'Inde.

Source : Base de données OCDE-UE sur les économies émergentes pour l'Afrique du Sud, le Brésil et l'Inde, et Banque mondiale, *Indicateurs du développement mondial* pour la Chine et l'Indonésie.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580975

convention par l'appellation D9) étaient, à la fin des années 2000, cinq à six fois supérieurs à ceux du décile inférieur (D1, graphique 0.7). En Afrique du Sud, l'écart était beaucoup plus important – plus de vingt fois supérieur. En Inde, il était douze fois plus grand.

Un pays a connu un creusement important de l'inégalité des salaires au fil des ans : l'Inde, où le rapport interdécile de la distribution des salaires a doublé depuis le début des années 90. Cette situation s'explique principalement par un accroissement des inégalités entre salariés réguliers, c'est-à-dire entre travailleurs contractuels embauchés pour une durée déterminée. En revanche, dans le secteur des salariés occasionnels, c'est-à-dire employés au jour le jour, l'inégalité est restée plus stable.

Contrairement à l'Inde, l'Afrique du Sud et le Brésil ont connu une forte compression du rapport interdécile (D9/D1) de la distribution des revenus du travail, qui a été pratiquement divisé par deux entre le début des années 90 et la fin des années 2000. Toutefois, les chiffres de l'Afrique du Sud masquent le fait que le pays a réalisé l'essentiel de ses progrès à la fin des années 90. Par la suite, les hauts revenus ont augmenté plus vite que les revenus du bas de la distribution, ce qui reflète une érosion partielle des progrès accomplis.

Des études empiriques soulignent le fait que, sur le marché du travail, la discrimination fondée sur le sexe et celle fondée sur la race sont des facteurs importants d'explication des

niveaux souvent élevés d'inégalité des revenus dans les économies émergentes, encore qu'il importe de ne pas attribuer à la seule discrimination l'écart de salaire lié au sexe. Les autres facteurs qui concourent à expliquer cette inégalité sont les différences de compétences et d'expérience professionnelle et la composition sectorielle de la main-d'œuvre. En gardant à l'esprit ces mises en garde, les données pour le Brésil montrent qu'en 1993, le salaire réel à plein-temps des femmes était inférieur de moitié à celui des hommes, même si depuis l'écart s'est progressivement resserré. En conséquence, les Brésiliennes gagnaient en 2008 les deux tiers du salaire réel des hommes. Même si l'écart varie de façon significative selon l'année considérée, en Afrique du Sud, les femmes gagnaient, en valeur réelle, 60 % du salaire réel masculin pour les deux années observées (1993 et 2008). À partir du début des années 90, on peut constater une certaine amélioration de la ventilation par race des inégalités de salaires. Ainsi, en 2008, les Africains gagnaient en moyenne quatre fois moins (en salaire réel) que les Blancs, contre cinq fois moins en 1993 (Leibbrandt *et al.*, 2010).

4. Dispositifs institutionnels agissant sur la redistribution

Dans un contexte d'écarts économiques spatiaux importants, de vaste économie informelle et parfois d'accès très inégal à l'éducation, une stratégie d'action globale s'impose pour s'attaquer aux défis que constituent des inégalités de gains et de revenus considérables. Une telle stratégie devrait associer aux politiques éducative et fiscale un ensemble de mesures sociales et d'actions sur les marchés du travail se renforçant mutuellement. La tâche sera sans conteste délicate dans tous les pays, y compris dans les pays membres de l'OCDE. En ce qui concerne les économies émergentes, une croissance économique forte constitue assurément une bonne base de lancement pour une stratégie aussi globale. En revanche, la tâche est plus délicate lorsque des institutions peu structurées du marché du travail et de la protection sociale vont de pair avec une infrastructure fiscale dont l'aptitude à générer des recettes et la capacité administrative sont relativement limitées. Ces faiblesses institutionnelles sont un frein au développement des dépenses publiques en faveur des programmes sociaux.

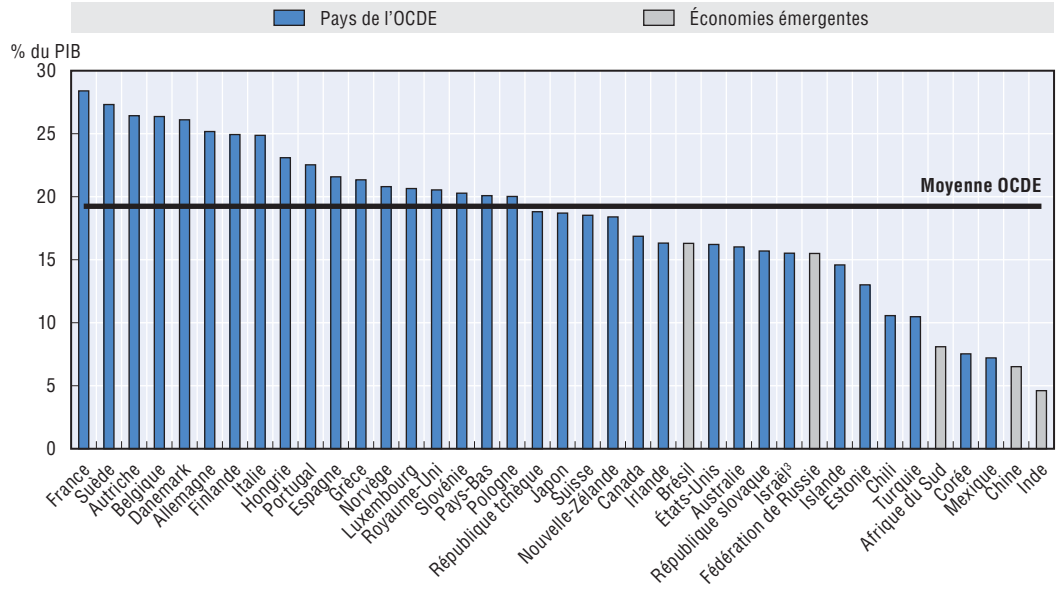
Structuration de la protection sociale dans les économies émergentes

Dans les économies émergentes, la couverture et la générosité de la protection sociale sont généralement plus faibles que dans la plupart des pays de l'OCDE. Le montant total des dépenses publiques sociales est bien inférieur à la moyenne de l'OCDE qui atteint presque 20 % du PIB (graphique 0.8). On observe toutefois des disparités importantes entre économies émergentes. C'est au Brésil et en Fédération de Russie que les dépenses sociales, en pourcentage du PIB, sont les plus élevées : dans ces deux pays, elles représentent environ les trois quarts de la moyenne de l'OCDE. La Chine et l'Inde, en revanche, dépensent trois ou quatre fois moins au titre de la protection sociale que la moyenne de l'OCDE.

Dans la plupart des économies émergentes, en particulier en Chine, en Inde et en Indonésie, les programmes contributifs d'assurance sociale représentent l'essentiel des dépenses publiques sociales (OCDE, 2010a). Bien qu'elle varie d'un pays à l'autre, la couverture de ces programmes est généralement limitée et les dépenses sociales sont relativement faibles. La plupart des programmes contributifs d'assurance sociale prennent la forme de régimes de retraite, couvrant principalement les travailleurs du secteur formel et laissant les autres sans protection. La proportion de la main-d'œuvre qui cotise à un régime de retraite et/ou à un régime d'assurance maladie est de l'ordre de 10 % en Inde et

Graphique 0.8. **Dépenses publiques sociales dans les pays de l'OCDE et les économies émergentes**

Total des dépenses publiques sociales, dernière année disponible[1, 2]



1. Les données se rapportent à 2007 pour les pays membres de l'OCDE, à 2005 pour le Brésil, à 2006-07 pour l'Afrique du Sud et l'Inde et à 2008 pour la Chine.
2. Les domaines de l'action publique couverts sont la vieillesse, la survie, l'incapacité, la famille, la santé, les politiques actives du marché du travail, le chômage, le logement.
3. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : OCDE (2011), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932580994

en Indonésie ; elle est de 50 à 60 % en Afrique du Sud et au Brésil (OCDE, 2011). Cette faible couverture reflète dans une large mesure la forte incidence de l'économie informelle et du travail indépendant.

Concernant l'indemnisation du chômage, les deux grands instruments mis en place dans les économies émergentes pour protéger les travailleurs contre la perte de revenu induite par la perte de l'emploi sont l'indemnité de licenciement et l'assurance chômage. Dans la plupart des cas, c'est l'indemnité de licenciement qui est la principale forme de garantie de revenu pour les travailleurs du secteur formel perdant leur emploi. Deux exceptions sont toutefois à signaler : la Fédération de Russie où l'indemnité de licenciement et l'assurance chômage sont d'importance comparable, et l'Afrique du Sud où le montant de l'indemnité de licenciement est supérieur à celui de l'assurance chômage. À titre de comparaison, dans la plupart des pays de l'OCDE, la valeur des prestations perçues par les travailleurs pendant leur première année de chômage est supérieure à celle de l'indemnité de licenciement. En outre, la plupart d'entre eux ont mis en place des régimes universels d'assurance chômage alors qu'ils sont nombreux à n'avoir aucune obligation en matière d'indemnité de licenciement. Parmi les membres de l'OCDE plus comparables aux pays émergents, le montant de l'indemnité de licenciement pour les travailleurs sans emploi pendant un an est supérieur à celui de l'assurance chômage au Chili et en Turquie, par exemple. Le Mexique, en revanche, a mis en place un système d'indemnité de licenciement mais n'a pas d'assurance chômage.

Le montant de la garantie de revenu de droit dont bénéficient pendant leur première année de chômage les personnes ayant perdu leur emploi et pouvant prétendre à cette prestation diffère sensiblement d'une économie émergente à l'autre. Au Brésil, par exemple, la garantie de revenu est nettement plus généreuse que la moyenne de l'OCDE, ce qui reflète un niveau élevé d'indemnité de licenciement combiné avec des niveaux modérés d'assurance chômage. En Inde, la garantie de revenu est sensiblement inférieure à la moyenne de l'OCDE et l'indemnisation du chômage faible, voire nulle.

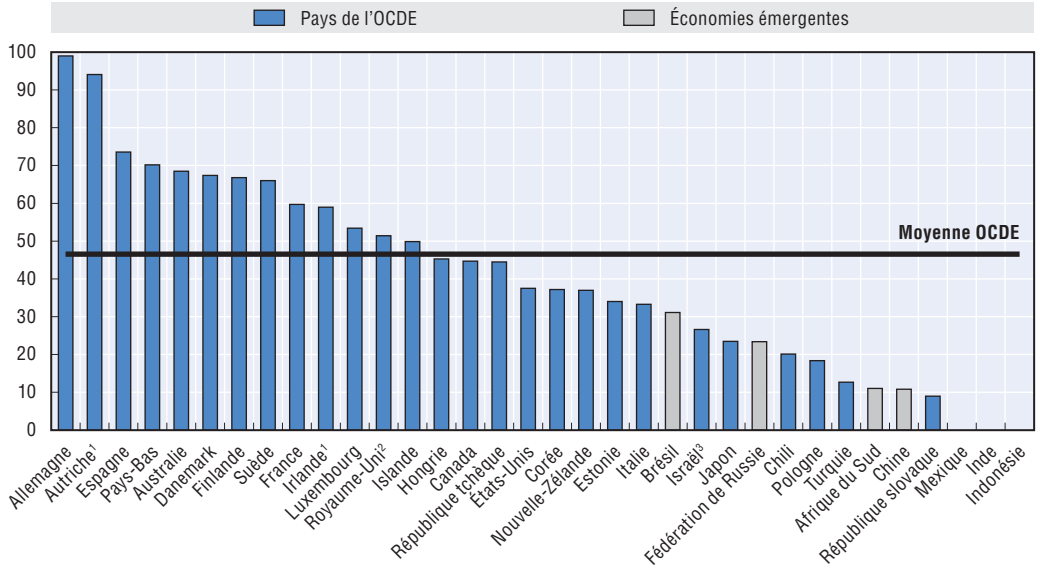
En pratique, toutefois, le niveau moyen de la garantie de revenu dont bénéficient dans les économies émergentes les personnes ayant perdu leur emploi est bien inférieur à celui des pays de l'OCDE, car la plupart de ces individus n'ont droit à aucune forme de garantie de revenu. Les travailleurs des entreprises qui n'acquittent pas leurs cotisations sociales sont nécessairement exclus de l'indemnité de licenciement car ils ne satisfont pas aux exigences minimales de cotisation. De surcroît, il arrive bien souvent que les personnes perdant leur emploi et ayant droit à l'indemnité de licenciement ne perçoivent pas, ou perçoivent partiellement seulement, l'indemnité qui leur est due du fait de « l'inexécution » généralisée, c'est-à-dire de l'incapacité des entreprises ou de leur refus d'honorer leurs engagements en la matière. En Indonésie, par exemple, seulement 34 % des travailleurs ayant droit à l'indemnité de licenciement ayant perdu leur emploi en 2008 ont effectivement perçu cette indemnité, et la plupart d'entre eux ont reçu moins que le montant dû (Banque mondiale, 2010)[6]. Bien souvent, les travailleurs du secteur formel qui perdent leur emploi ne satisfont pas aux conditions requises, car du fait de conditions d'admissibilité très strictes ou d'une durée maximum d'indemnisation trop courte, ils épuisent leurs droits à prestations avant de trouver un nouvel emploi (OCDE, 2010a). Les conditions d'admissibilité sont particulièrement strictes en Inde où les travailleurs doivent avoir cotisé pendant un minimum de cinq ans, et en Turquie où ils doivent avoir cotisé pendant au moins 20 des 36 derniers mois. En Chine et au Chili, les durées de cotisation exigées d'au minimum un an pourraient également exclure de l'indemnisation du chômage un grand nombre de personnes ayant perdu leur emploi, une fois pris en compte les taux de rotation de la main-d'œuvre (voir ci-après pour une discussion sur le cas du Chili). La courte durée maximum de l'indemnité de licenciement limite la couverture globale au Brésil et au Chili, où elle n'excède pas cinq mois.

Le graphique 0.9 indique la couverture de l'indemnisation du chômage obtenue en divisant le nombre de bénéficiaires par le nombre de chômeurs. Il montre que dans les économies émergentes, les taux d'indemnisation du chômage sont bien inférieurs à la moyenne de l'OCDE. Ce taux est à peine supérieur à 30 % au Brésil, pays où il est le plus élevé ; il est de 25 % en Fédération de Russie et d'environ 10 % en Chine et en Afrique du Sud. Dans les économies émergentes, le faible taux de couverture limite grandement la capacité des systèmes d'assurance chômage à empêcher les chômeurs de tomber dans la pauvreté et l'inégalité, et accroît l'importance des mécanismes d'ajustement informels. Il peut également imposer des coûts d'ajustement plus élevés aux personnes reprenant un emploi, et représenter une utilisation inefficace de ressources lorsque les individus sont soumis à des restrictions en matière de crédit.

Si l'aide sociale non contributive, qui vise principalement à s'attaquer à la pauvreté, demeure limitée, elle a néanmoins augmenté sur les 10 dernières années. Cette dynamique reflète, entre autres choses, le développement des programmes de transferts en espèces conditionnels et des programmes d'assistance sanitaire. La conditionnalité attachée à ces programmes implique qu'en plus de s'attaquer directement à la pauvreté, ils

Graphique 0.9. **Taux d'indemnisation du chômage dans les pays de l'OCDE et dans les économies émergentes**

Pourcentage du total des chômeurs, 2007/08



1. Ces données n'incluent pas l'assistance chômage qui existe lorsque les chômeurs ne satisfont pas aux conditions minimales d'octroi à l'assurance chômage ou lorsqu'ils sont en fin de droits.
2. Inclut l'allocation de demandeur d'emploi (assurance sociale et aide sociale).
3. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Enquête du BIT sur la sécurité sociale et sources nationales pour le Brésil et le Mexique ; OCDE (2011), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*.

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932581013*

visent également à améliorer la scolarisation et l'état de santé des mères et des enfants. Là encore, la couverture et l'incidence de ces programmes variant selon l'économie émergente. Ils représentent 58 % des revenus des ménages du quintile inférieur en Afrique du Sud, environ 20 % dans les pays de l'OCDE comparables (Chili et Mexique) et quelque 15 % au Brésil (OCDE, 2011a).

Outre les transferts en espèces conditionnels, l'aide sociale non contributive est fournie à travers d'autres mécanismes. En Inde et en Indonésie, le rôle des programmes d'aide alimentaire est important ; en Chine et en Indonésie, les pauvres bénéficient de transferts en espèces soumis à conditions de ressources, tandis que l'Afrique du Sud et la Fédération de Russie accordent une pension alimentaire pour enfants soumise à conditions de ressources (OCDE, 2010c). En outre, les économies émergentes dépensent infiniment plus au titre des programmes de travaux publics que la moyenne des pays de l'OCDE et le niveau des dépenses est relativement plus élevé en Afrique du Sud et en Inde. Le programme de loin le plus important est la *Indian Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee* (anciennement *Maharashtra Employment Guarantee Scheme*/NREGA), qui a dépensé environ 0.52 % du PIB et couvert quelque 10 % de la population active en 2008-09, contre 0.05 % du PIB et 0.6 % de la population active en moyenne en 2007 dans les pays de l'OCDE. L'Afrique du Sud, elle aussi, dépense au titre de ces programmes un montant bien supérieur à la moyenne de l'OCDE : son programme de travaux publics étendu (EPWP) couvrait environ 3.5 % de la population active en 2008-09. Le Chili et l'Indonésie dépensent au titre des programmes de création directe d'emplois une part de leur PIB légèrement supérieure à la moyenne de l'OCDE. Alors qu'au début des

années 2000, la couverture de ces programmes était faible au Chili et en Turquie, elle atteignait 5 % de la population active en Indonésie, soit un chiffre bien supérieur à celui de pays de l'OCDE comme la Belgique, la France et l'Irlande, dont les programmes d'emplois directs couvraient en 2007 entre 1.1 et 2.7 % de la population active. En Argentine, le programme spécial et à grande échelle d'aide aux chefs de famille au chômage (*Jefes y Jefas de Hogar*), lancé après la crise économique de 2002, est devenu au fil des ans l'un des principaux outils de réduction des inégalités dans le pays.

Mode de financement des besoins en dépenses sociales

Mesurées en pourcentage du PIB, les recettes fiscales de l'Afrique du Sud, de l'Argentine, du Brésil et de la Fédération de Russie sont en gros similaires à celles des pays de l'OCDE (tableau 0.1). En principe donc, ces pays disposent des recettes nécessaires au financement des programmes sociaux publics en faveur des plus démunis. En Chine, la part des recettes fiscales dans le PIB a augmenté de façon significative. L'Afrique du Sud, l'Argentine, le Brésil et l'Inde ont eux aussi enregistré une hausse des prélèvements fiscaux, même si celle-ci a été moins prononcée.

Tableau 0.1. **Total des recettes fiscales en pourcentage du PIB pour les principales économies non OCDE**

	1995	2000	2007	2008	2009 provisoire
Afrique du Sud	25.0	26.5	30.8	29.8	27.6
Argentine	20.0	21.5	29.1	30.7	31.4
Brésil	26.8	30.0	33.4	33.6	32.6
Chine[1]	9.8	14.5	20.7	22.0	n.d.
Fédération de Russie[3]	n.d.	n.d.	36.5	37.0	n.d.
Inde	14.6	14.5	18.9	17.3	15.7
Indonésie[2]	17.0	11.9[5]	12.8[6]	n.d.	n.d.
Moyenne non pondérée					
OCDE total[4]	**34.4**	**35.5**	**35.4**	**34.8**	**n.d.**

n.d. = non disponible.
1. Chiffres concernant uniquement la Chine continentale à l'exclusion de Hong-Kong (Chine) et de Macao (Chine).
2. Chiffres concernant uniquement le gouvernement central.
3. Les chiffres relatifs aux recettes et au PIB ont été tirés des comptes nationaux russes.
4. L'Estonie n'est pas prise en compte car le pays n'était pas membre de l'OCDE à l'époque de la compilation de ces données annuelles.
5. 2001.
6. 2004.

Source : Brys *et al.* (à paraître).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582875

Toutefois, les recettes fiscales des économies émergentes diffèrent sensiblement de celles des pays de l'OCDE en ce sens qu'elles proviennent principalement des taxes à la consommation (tableau 0.2). La plupart des pays de l'OCDE tendent à compenser les effets régressifs des taxes à la consommation par la progressivité de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP), des prestations fondées sur une assurance et liées au niveau de revenu, ou des crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi. Cette redistribution par le biais des budgets publics rend la répartition des revenus après impôts et prestations moins inégalitaire que celle des revenus bruts.

À l'exception de l'Afrique du Sud, aucune économie émergente ne tire de l'IRPP un montant important de recettes. Cet impôt représente entre 1 et 3 % du PIB de ces pays, alors

Tableau 0.2. **Comparaison des régimes fiscaux d'une sélection de pays émergents**

	Ratio impôts/PIB		% du total des recettes fiscales[1]				Taux supérieur légal d'IRPP[2]	Taux supérieur de l'impôt sur les sociétés[3] au 1er janvier	Taux normal de TVA
			IRPP	Impôt sur les sociétés	Charges sociales	Taxes à la consommation			
	2009 (provisoire)	2008	2008	2008	2008	2008	2010	2011	2010
Argentine	31.4	30.7	6.0	11.0	15.0	54.0	35.0		21.0
Brésil	32.6	33.6	n.d.	n.d.	24.0	46.0	27.5	34.0	20.0[7]
Chine[4]	n.d.	22.0	5.0	16.0	15.0	51.0	45.0	25.0	17.0[8]
Inde	15.7	17.3	12.0	21.0	0.0	58.0	30.0	30.0	10.0[9]
Fédération de Russie[5]	n.d.	37.0	10.0	18.0	15.0	51.0	13.0	20.0[10]	18.0
Afrique du Sud	27.6	29.8	29.0	28.0	2.0	34.0	40.0[11]	28.0[11]	14.0
Moyenne OCDE[6]	***n.d.***	***34.8***	***25***	***10***	***25***	***32***	***41.7***	***25.4***	***18.0***

n.d. = non disponible.

1. Catégories d'impôts définies dans le *Guide d'interprétation des Statistiques des recettes publiques :* impôt sur le revenu des personnes physiques = 1100 ; impôt sur les sociétés = 1200 ; cotisations de sécurité sociale = 2000 ; impôts sur la consommation = 5000.
2. Ces chiffres correspondent au taux légal supérieur de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (regroupé au niveau central et sous-central (mesuré sur une base moyenne ou sur une base représentative selon le pays). Lorsque des changements de taux d'imposition sont intervenus au cours de l'exercice fiscal, le chiffre représente une moyenne annuelle (*source : Base de données fiscales de l'OCDE*).
3. Cette colonne indique le taux (légal) de base regroupé au niveau central et sous-central de l'impôt sur les sociétés obtenu en ajoutant le taux ajusté de l'administration centrale et le taux sous-central (*source : Base de données fiscales de l'OCDE*).
4. Ces chiffres concernent uniquement la Chine continentale à l'exclusion de Hong-Kong (Chine) et de Macao (Chine).
5. Les chiffres des recettes et du PIB on été tirés des comptes nationaux de la Fédération de Russie.
6. Moyennes non pondérées. L'Estonie n'est pas prise en compte, car le pays n'était pas encore membre de l'OCDE à l'époque de la compilation de ces données annuelles.
7. Le gouvernement fédéral lève une taxe sur la valeur ajoutée des produits industriels (TPI) fabriqués ou importés. Le taux de cette taxe dépend du type de produit.
8. Le gouvernement central prélève une TVA au taux de 17 % sur les fournitures de biens et de services directement liés à la production et à la fourniture de biens. Les autres services non assujettis à la TVA sont assujettis à la taxe sur les entreprises au niveau des provinces.
9. Le gouvernement central prélève une TVA centrale sur la fabrication/la production de produits au taux normal de 10 %, et une taxe sur les services.
10. Données 2010 pour le taux de l'impôt sur les sociétés.
11. Données 2008 pour le taux maximum de l'IRPP et le taux de l'impôt sur les sociétés.

Source : Brys *et al.* (à paraître).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582894

que la moyenne de l'OCDE est d'environ 9 %. Cette faiblesse de la part de l'IRPP reflète pour partie des seuils élevés comparés aux revenus. Il en résulte que seuls les plus nantis payent l'IRPP ; dans le cas de l'Inde, par exemple, seul l'acquittait jusqu'à une époque récente le groupe du quintile supérieur. Toutefois, cette faiblesse est également due à l'existence de goulots d'étranglement administratifs dans le recouvrement de l'impôt et à l'évasion fiscale qui résulte des niveaux élevés d'emploi indépendant et de travail informel, qui limitent la capacité des autorités fiscales à contrôler les déclarations de revenus des contribuables. Ainsi, les estimations de « l'écart fiscal », c'est-à-dire de la différence entre le montant effectif de recettes et le montant qu'on serait en droit d'attendre au vu des revenus et du barème de l'impôt, sont souvent de l'ordre de 50 % en Amérique latine (Jimenez *et al.*, 2010).

Contrairement à l'IRPP, l'impôt sur les sociétés (IS) génère une proportion des recettes plus grande dans les économies émergentes que dans les pays de l'OCDE, grâce en partie aux royalties et à l'impôt sur les bénéfices tirés de l'exploitation du pétrole et des minerais dans des pays comme l'Afrique du Sud et la Fédération de Russie. De plus, la part élevée de l'IS reflète le fait que les profits audités des entreprises publiques facilitent probablement la levée de cet impôt. Si l'on peut penser qu'un relèvement du taux d'imposition des bénéfices des sociétés aurait des effets redistributifs car les entreprises appartiennent souvent à des

personnes plus riches, l'incidence de l'imposition des revenus du capital n'est pas nette. Lorsque l'impôt conduit à réduire les investissements (par exemple, parce que les multinationales font le choix d'investir ailleurs), la population active peut s'en trouver en partie affectée *via* une baisse des salaires réels et de l'emploi. Avec des taux d'impôt sur les bénéfices de 35 et 34 % respectivement, l'Argentine et le Brésil se classent immédiatement derrière les États-Unis dans les pays de l'OCDE, ce qui laisse penser que ces deux pays peuvent être plus vulnérables à la concurrence fiscale et au transfert de profits.

La part des charges sociales dans les recettes totales est comparable à la moyenne des pays de l'OCDE dans un seul pays émergent, le Brésil. Dans tous les autres, elle est nettement moindre, s'échelonnant entre 2 % des recettes totales pour l'Afrique du Sud et 15 % pour l'Argentine, la Chine et la Fédération de Russie. Le système de sécurité sociale de l'Inde est structuré de telle sorte que le pays ne collecte aucune cotisation de sécurité sociale répondant à la définition internationale de ces cotisations.

5. Mettre en place des politiques publiques pour relever le défi de l'inégalité tout en favorisant l'emploi sur le plan quantitatif et qualitatif

La réduction progressive des inégalités dans les économies émergentes est un vaste défi à long terme qui peut s'inscrire dans le contexte d'une approche multiple portant sur les quatre points suivants :

1. Améliorer les incitations au développement de l'emploi formel.
2. Cibler l'aide sociale sur ceux qui en ont besoin.
3. Diffuser les bénéfices de l'éducation.
4. Se préparer à financer dans l'avenir des dépenses sociales plus importantes.

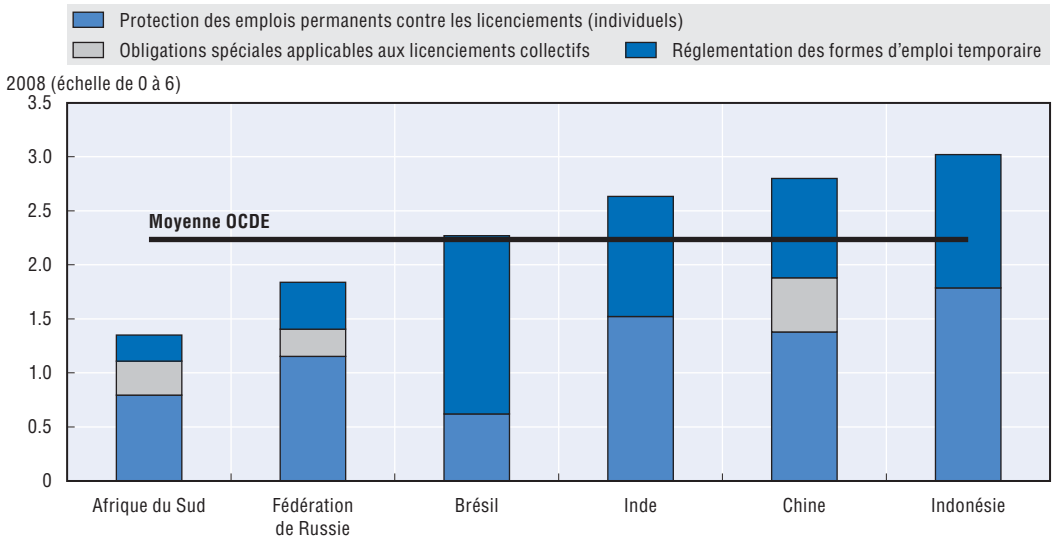
Les économies émergentes peuvent modifier la distribution des revenus en ajustant leurs systèmes de prestations et de transferts sociaux et en améliorant leur fiscalité. Une fois évaluées de manière appropriée pour refléter le contexte et les priorités nationales, ces politiques redistributives peuvent être des outils puissants de réduction des inégalités. En effet, l'un des dénominateurs communs frappants des actions possibles examinées ci-après est de contribuer à promouvoir l'égalité, tout en jouant un rôle catalyseur pour la création d'emplois de qualité. Cette dernière section analyse le rôle des principaux volets des politiques sociales, fiscales et du marché du travail dans la réduction des inégalités ; elle traite en particulier des difficultés de mise en œuvre et des arbitrages possibles.

Mieux inciter au développement de l'emploi formel

Législation en matière de protection de l'emploi

On considère généralement que lorsque l'embauche et le licenciement des travailleurs sont régis par des réglementations excessivement strictes, les entreprises sont plus réticentes à employer des travailleurs sur une base officielle. Parallèlement, des réglementations trop rigides accroissent les disparités salariales. La rigueur globale de la protection de l'emploi varie largement d'une économie émergente à l'autre (graphique 0.10). L'Afrique du Sud et la Fédération de Russie ont des niveaux de réglementation peu élevés. En Chine, en Inde et en Indonésie, la rigueur des réglementations est au contraire bien supérieure à la moyenne de l'OCDE. Le Brésil se situe entre ces deux extrêmes, avec une réglementation globalement conforme à la moyenne de l'OCDE.

Graphique 0.10. **La législation en matière de protection de l'emploi**



Note : La moyenne de l'OCDE est la moyenne non pondérée pour les 30 pays qui étaient membres de l'OCDE en 2008.
Source : Venn (2009) et *Indicateurs de l'OCDE sur la protection de l'emploi* accessibles à partir du site *www.oecd.org/emploi/protection*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581032

En dépit de grandes disparités entre économies émergentes en matière de protection de l'emploi, on observe que le coût du licenciement individuel y est presque toujours supérieur à la moyenne de l'OCDE. C'est la conséquence de réglementations et d'exigences longues et complexes de notification dans le secteur formel qui rendent difficile, sinon impossible, le licenciement pour raison économique. La réglementation du licenciement individuel est particulièrement stricte en Chine, en Inde et en Indonésie. En Inde et en Indonésie, où il n'y a pas de coûts ni d'exigences supplémentaires de notification pour les licenciements collectifs, le coût effectif de ces licenciements, c'est-à-dire la somme des coûts du licenciement individuel et d'éventuels coûts supplémentaires pour licenciement collectif, place ces deux pays dans le tiers supérieur des pays de l'OCDE, tandis que la Chine dépasse tous les pays de l'OCDE pour ce critère (Venn, 2009). En Inde, la législation en matière de protection de l'emploi (LPE) rend les licenciements essentiellement impossibles pour les entreprises de plus de 50 salariés et *a fortiori* pour les entreprises de plus de 100 salariés. Au-delà de ces seuils, en fait, la LPE décourage fortement la création d'entreprises formelles et le développement des entreprises (OCDE, 2007b).

Pour les économies émergentes, une manière de remédier à ces problèmes serait d'assouplir la législation de protection de l'emploi lorsqu'elle est trop stricte, tout en assignant au filet de sécurité un rôle plus fort pour l'emploi (voir ci-après). En mettant moins l'accent sur la sécurité de l'emploi et plus sur des politiques davantage orientées vers la recherche d'emploi et une meilleure employabilité des travailleurs, cette approche pourrait améliorer la qualité de l'emploi en soutenant le développement de l'emploi formel. Elle pourrait également contribuer à la réduction des inégalités salariales globales.

Régimes d'indemnisation du chômage

Accroître la couverture des régimes d'indemnisation du chômage constitue pour les économies émergentes un défi majeur. Or une simple transposition des régimes en vigueur

dans les pays de l'OCDE ne serait pas viable, car elle ne permettrait pas d'atteindre les objectifs de couverture accrue, d'amélioration des incitations à l'emploi et de réduction des inégalités sur le marché du travail. La raison en est notamment que l'offre publique d'indemnisation du chômage tend à être plus onéreuse dans les économies émergentes du fait de l'importance du travail informel qui accroît les problèmes d'*antisélection* et d'*aléa moral*. Cette vaste économie informelle fait que les travailleurs en savent davantage sur leur propre risque de perte d'emploi que les assureurs (*antisélection*), tandis que dans les économies émergentes, les exigences sont rarement suffisantes pour empêcher les problèmes d'antisélection lorsque des pans importants de la population active travaillent en dehors de tout cadre réglementaire. En outre, il est difficile de contrôler l'utilisation de l'assurance chômage lorsque les bénéficiaires peuvent travailler dans le secteur informel tout en demandant à en bénéficier (*aléa moral*).

Dans ce contexte, deux pays (le Brésil et le Chili) sont des exemples particulièrement instructifs pour les responsables publics. Le Brésil est un cas intéressant du fait de la relative générosité de son système d'indemnisation du chômage, du taux élevé de couverture selon les normes des économies émergentes et de la multitude de dispositifs institutionnels associant des comptes individuels d'indemnités de licenciement détenus dans le Fonds de garantie pour temps de service (*Fundo de Garantia po Tempo de Servico,* FGTS) et un système public d'assurance chômage (*Seguro Desemprego*). Le cas du Chili est remarquable par le caractère hybride de ses comptes individuels d'épargne-chômage qui combinent assurance chômage et indemnité de licenciement. La conception du système associe les caractéristiques des comptes individuels obligatoires pour le chômage (auxquels les travailleurs peuvent avoir accès après leur licenciement, comme dans le cas de l'indemnité de licenciement) et une indemnisation du chômage pour garantir un soutien limité dans le temps aux chômeurs disposant d'une épargne insuffisante. Le montant épargné en compte lors du départ en retraite peut être converti en pension ou retiré intégralement. L'encadré 0.1 présente les principaux dispositifs institutionnels des deux approches.

Encadré 0.1. **Systèmes d'indemnisation du chômage au Brésil et au Chili**

Brésil

Au Brésil, seuls bénéficient de la garantie de revenu les travailleurs du secteur formel licenciés sans cause réelle et sérieuse et les travailleurs ayant perdu leur emploi à la suite de la fermeture de leur entreprise. L'accès aux allocations de chômage est donc refusé à l'immense majorité des chômeurs, parmi lesquels figurent ceux qui travaillaient auparavant dans le secteur informel, les primo-entrants sur le marché du travail et les personnes quittant leur emploi de leur plein gré. Le système d'indemnisation du chômage comporte deux dispositifs :

- Le Fonds de garantie pour temps de service (*Fundo de Garantia po Tempo de Servico*, FGTS), qui associe des comptes d'épargne obligatoires et une pénalité de licenciement en cas de licenciement abusif. Créé en 1967, le FGTS peut être utilisé dans des circonstances particulières, notamment en cas de licenciement sans motif valable, d'acquisition d'un domicile et de départ à la retraite. Les retraits en cas de licenciement abusif représentent les deux tiers des dépenses du FGTS (Caixa Economia Federal, 2009). Tout travailleur brésilien ayant un contrat de travail officiel régi par le Code brésilien du travail (*Consolidação das Leis do Trabalho,* CLT) a droit au FGTS. Pour constituer ce fonds, l'employeur verse 8 % du salaire mensuel du travailleur sur un compte d'épargne ouvert

Encadré 0.1. **Systèmes d'indemnisation du chômage au Brésil et au Chili** *(suite)*

à son nom (2 % pour les titulaires de contrats à durée déterminée). En outre, les travailleurs ayant plus de trois mois d'ancienneté sont en droit de percevoir une indemnité calculée sur la base du montant total versé par l'employeur sur leur compte FGTS. Fixée initialement à 10 % du montant déposé, cette indemnité ou pénalité de licenciement a été portée à 40 % en 1988. En 2001, elle a été à nouveau augmentée, passant à 50 %, mais l'indemnité versée aux travailleurs est demeurée inchangée, les 10 % supplémentaires devant être versés à l'État et non au salarié.

- L'assurance chômage universelle (*Seguro Desemprego,* SD), qui a été créée dans le cadre du plan Cruzado de stabilisation macro-économique et fonctionne dans la structure institutionnelle actuelle depuis 1994. Seuls sont admis à en bénéficier les travailleurs déclarés du secteur privé ayant perdu leur emploi, sous réserve d'avoir cotisé un minimum de six mois au cours des trois années précédentes. Les allocations de chômage sont soumises à conditions de ressources. Les travailleurs assurés ne doivent pas avoir d'autres ressources pour eux ou leur famille, ni percevoir d'autres prestations de l'assurance sociale. Le montant des prestations est de 1 à 1.87 fois le salaire minimum, selon le niveau de gain antérieur. La durée maximum des prestations est de trois mois pour les personnes ayant eu un emploi formel pendant 6 à 12 mois au cours des trois années précédentes, de quatre mois pour celles ayant eu un emploi formel pendant 12 à 24 mois, et de cinq mois pour celles ayant travaillé plus de 24 mois. Dans certaines conditions particulières, la prestation peut être prolongée de deux mois. L'assurance chômage universelle est financée par l'État *via* un système d'impôts spécifiques sur les entreprises. La loi portant création de l'assurance chômage universelle a également chargé le service public de l'emploi d'aider les chômeurs à se réinsérer.

Chili

Le Chili a mis en place son régime d'assurance contre la perte d'emploi en octobre 2002. Ce régime diffère de l'assurance chômage traditionnelle en ce sens qu'il combine un système de comptes d'épargne individuels à gestion privée (*Régimen de Seguro de Cesantía*) et un fonds de prévoyance financé sur les deniers publics (*Fondo de Cesantía Solidario*), sur lequel les travailleurs peuvent faire des retraits d'argent dans certaines conditions si leur épargne est insuffisante. Les travailleurs ne peuvent avoir accès au fonds de solidarité que lorsqu'ils ont épuisé leur propre compte. Le régime couvre tous les travailleurs de plus de 18 ans salariés dans le secteur privé. La participation à ce fonds est obligatoire pour toutes les personnes ayant pris un emploi après la mise en place du dispositif et facultative pour celles qui, à cette date, étaient déjà employées.

- Un pourcentage fixe du salaire d'un travailleur (0.6 % pour le salarié et 1.6 % pour l'employeur) est déposé sur le compte individuel de chaque travailleur. Ces cotisations et leur rendement peuvent être retirés selon un calendrier préétabli au terme de la relation employeur-salarié. Le fonds de prévoyance est financé par une cotisation supplémentaire de l'employeur de 0.8 % du salaire des travailleurs et une subvention de l'État.
- Pour bénéficier du régime d'indemnisation du chômage, le travailleur doit : *i)* avoir à son actif 12 mois de cotisations (pas nécessairement en continu) pour un travailleur permanent ou 6 mois pour les titulaires de contrats à durée déterminée ; et *ii)* être au chômage depuis un minimum de 30 jours. Si l'épargne accumulée représente plus de deux mois de salaire (ce qui supposerait environ cinq années de cotisation), la somme est mise à la disposition du travailleur en cinq versements mensuels dégressifs.

Encadré 0.1. **Systèmes d'indemnisation du chômage au Brésil et au Chili** *(suite)*

- Les travailleurs auparavant titulaires d'un contrat à durée déterminée ou ayant à leur actif moins de 18 mois de cotisations peuvent retirer le montant en une seule fois. Si le chômeur a été licencié pour un motif non valable et qu'il a accumulé moins de deux mois de salaires, il est en droit de percevoir un complément du fonds de prévoyance et recevra cinq versements mensuels passant progressivement de 50 à 30 % du salaire moyen antérieur. Des travailleurs qui changent d'emploi peuvent retirer les fonds accumulés ou les laisser sur leur compte. Il en va de même pour le reliquat si un chômeur trouve un emploi dans les cinq mois.

De récents travaux de l'OCDE identifient et abordent les principaux défis des programmes brésilien et chilien d'assurance sociale (OCDE, 2008c ; OCDE, 2011a ; Hijzen, 2011). Ils suggèrent des possibilités d'actions spécifiques dont certaines pourraient bien fonctionner dans d'autres économies émergentes. Premièrement, l'incidence de l'indemnisation du chômage est plus grande pour les travailleurs vivant dans des ménages ne disposant guère de liquidités. Cela conduit à penser que dans certaines économies émergentes, il pourrait être justifié de réduire les inégalités en veillant à ce que l'indemnisation du chômage cible spécifiquement les personnes ayant perdu leur emploi qui en ont le plus besoin. En premier lieu, l'élargissement de la couverture est important dans une perspective de croissance car il donne aux travailleurs une capacité accrue qui atténue l'impact de la perte d'emploi sur la consommation durant les épisodes de chômage. Ensuite, il est important pour l'équité sociale car il reflète la possibilité pour les personnes ayant perdu leur emploi de recevoir des ressources adéquates lorsqu'elles concentrent leurs efforts sur la recherche d'un emploi approprié.

Au-delà de la couverture, qui demeure faible au Brésil, le ciblage requiert également une indemnisation du chômage suffisamment redistributive pour les personnes ayant droit à la garantie de revenu. Actuellement, le FGTS brésilien n'est pas redistributif en ce sens qu'il ne comporte pas de mécanisme de mutualisation des risques. Dans la plupart des pays de l'OCDE, où une forte mise en commun des risques est essentielle à un déplacement de la redistribution des travailleurs à faible risque vers les travailleurs à haut risque, l'assurance chômage est fortement redistributive. Dans le cas du Brésil, il est probable que la mise en œuvre d'un système plus ciblé d'indemnisation du chômage nécessitera une réorientation du FGTS vers l'assurance chômage. C'est là que l'approche hybride du Chili pourrait être pertinente pour le Brésil et pour d'autres économies émergentes. Le régime chilien IUSA repose en effet sur l'association de comptes d'épargne individuels gérés par une entreprise privée et d'un fonds de solidarité ou de prévoyance sur lequel les travailleurs peuvent, dans certaines conditions, retirer de l'argent si leur épargne personnelle est insuffisante. L'auto-assurance est pour les travailleurs une bonne incitation à rester dans l'emploi ou à reprendre un travail lorsqu'ils sont au chômage, augmentant vraisemblablement les incitations à travailler dans le secteur formel. Elle libère des ressources qui pourraient être retirées du fonds de solidarité par les personnes disposant d'une épargne insuffisante.

Le modèle IUSA chilien montre également l'importance d'un ajustement des conditions de l'accès aux prestations. Si ces conditions sont excessivement restrictives, la capacité du système à encourager les travailleurs à passer du système informel au système

formel peut être limitée. Au Chili, plus de deux ans après l'introduction des IUSA, environ 80 % des salariés y étaient affiliés parce qu'ils avaient pris un nouvel emploi. En regard du taux très élevé de rotation du personnel que ces chiffres suggèrent, imposer aux personnes ayant perdu leur emploi d'avoir cotisé 12 mois avant de pouvoir bénéficier du système d'indemnisation du chômage constitue une condition restrictive. Les travailleurs informels ont un niveau d'études et des revenus faibles, et sont plus susceptibles de ne trouver que des emplois précaires mal rémunérés. Le dispositif pourrait donc être perçu davantage comme un outil d'épargne forcée que comme un encouragement à passer dans le secteur formel. Ces considérations soulignent l'importance d'exigences bien équilibrées en matière de droits à prestations, lesquelles devraient reposer sur une évaluation du taux de rotation des emplois dans le pays.

En outre, une étroite coordination entre les différentes composantes de l'indemnisation du chômage pourrait également contribuer à l'obtention d'un système dûment ciblé. À l'heure actuelle, par exemple, le système brésilien ne permet guère de coordonner la conception et la mise en œuvre du FGTS et de l'assurance chômage universelle. Des programmes plus étroitement intégrés réduisent les coûts administratifs et, dans le cas de l'assurance sociale, augmentent la capacité des pouvoirs publics à mutualiser les risques, rendant la protection sociale plus abordable et soutenant la réduction des inégalités. De plus, une meilleure intégration libère des ressources supplémentaires qui pourraient être utilisées pour faire mieux que simplement soulager la misère. Elles pourraient par exemple être orientées vers un renforcement des complémentarités entre les systèmes de garantie de revenu et les mécanismes d'aide aux bénéficiaires dans leur recherche d'emploi, ou être utilisées pour les aider à surmonter leurs problèmes sociaux (à l'instar du programme *Chile Solidario* de lutte contre la pauvreté).

Afin de limiter les effets possibles de l'*aléa moral* dans les systèmes d'assurance chômage, les économies émergentes pourraient également envisager d'accompagner les investissements en la matière d'efforts accrus de renforcement de leurs mesures d'activation et d'administration des prestations. L'activation repose sur le principe de « l'obligation mutuelle » dans laquelle, en échange du versement des prestations et de l'offre de services de retour à l'emploi, les pouvoirs publics imposent aux bénéficiaires de s'inscrire auprès du service public de l'emploi (SPE), de rechercher activement un nouvel emploi ou de participer aux programmes actifs du marché du travail afin d'améliorer leur employabilité. Dans le cas particulier du Brésil, les personnes ayant perdu leur emploi pourraient devoir s'inscrire auprès du SPE brésilien (SINE) pour pouvoir prétendre à ces prestations.

Politiques de salaire minimum

Le salaire minimum est un outil intéressant pour faire en sorte que les salaires soient équitables et, ce faisant, contribuer à éviter aux travailleurs de tomber dans la pauvreté, ce qui englobe un soutien du niveau de vie des travailleurs peu qualifiés, dont beaucoup sont des jeunes (OCDE-OIT, 2011a). En outre, une redistribution des revenus au profit des travailleurs situés tout en bas de l'échelle des rémunérations diminue la dispersion des salaires et dope probablement la demande globale *via* un effet multiplicateur. L'un des avantages du salaire minimum d'un point de vue administratif est de ne nécessiter que peu de suivi.

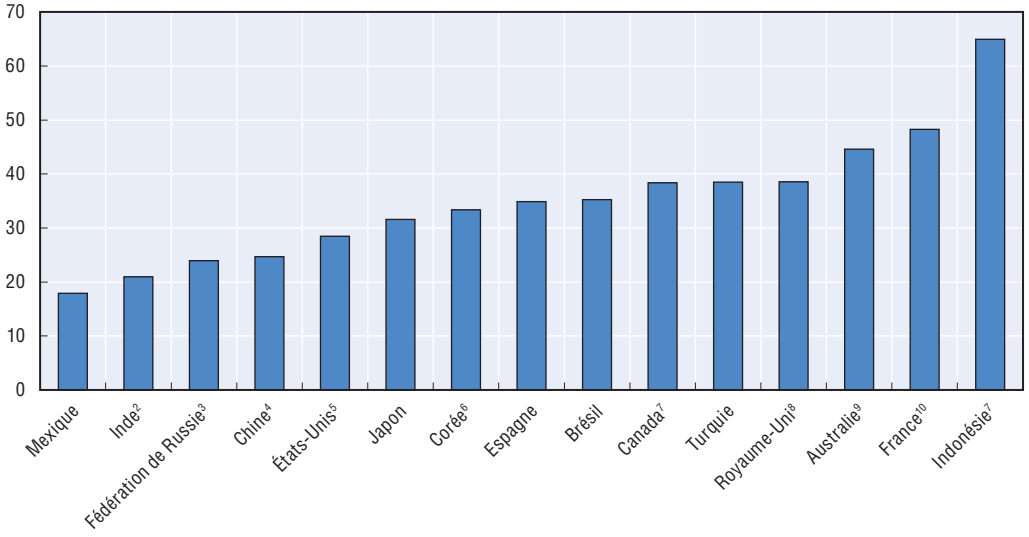
Des données en provenance de certaines économies émergentes (Argentine, Brésil et Mexique, par exemple) indiquent que le salaire minimum influence la fixation des salaires dans l'économie formelle comme dans l'économie informelle, même si l'on peut penser, en principe du moins, qu'une politique de salaire minimum sera moins pertinente dans les

pays où un grand nombre de travailleurs ne sont pas déclarés. En même temps, il convient d'être prudent dans l'utilisation du salaire minimum comme instrument de lutte contre la pauvreté, dans la mesure où son impact dépend de la répartition de l'emploi entre les membres du ménage. En conséquence, il est peu probable qu'il se substitue à d'autres mesures de soutien du revenu de groupes cibles spécifiques.

Lorsqu'on fixe un salaire minimum, il faut trouver un juste équilibre car si le salaire est trop faible, il risque de ne pas atteindre ses objectifs, et s'il est trop élevé par rapport au salaire moyen, il peut dissuader l'embauche de travailleurs peu qualifiés ou encourager le travail informel. Ces mises en garde étant faites, le graphique 0.11 présente le ratio salaire

Graphique 0.11. **Salaires minimums dans les pays du G20, 2009**[1]

Pourcentage du salaire moyen



1. Tous les ratios se rapportent à 2009, excepté pour le Brésil (2010), la Chine (2008) et l'Inde (2008). Ces ratios sont des approximations, car la plupart des pays se caractérisent par des exceptions nationales, régionales ou étatiques. Néanmoins, ces cas spéciaux ne devraient guère affecter le ratio.
2. État fédéral ; il existe des taux propres aux États mais ils ne devraient pas être supérieurs au taux fédéral ; des taux spécifiques peuvent être fixés pour les adolescents (14-18 ans) et les enfants (moins de 14 ans).
3. Taux national ; il existe des taux régionaux.
4. Moyenne de 286 villes.
5. Taux fédéral ; des taux des États supérieurs au minimum fédéral sont autorisés. Des taux minima minorés pour les jeunes peuvent être appliqués au niveau fédéral, mais ils doivent être supérieurs au minimum fédéral (en 2009, seul l'Illinois avait un taux minimum minoré obligatoire pour les jeunes). Un minimum minoré fédéral pour les moins de 20 ans pendant leurs 90 premiers jours de travail chez un nouvel employeur a également été institué ; il est équivalent à 65 % du salaire des adultes.
6. Jusqu'en 2006, les travailleurs de moins de 18 ans étaient en droit de percevoir 90 % du salaire minimum des adultes pendant leurs six premiers mois de travail. En 2007, le critère de l'âge a été aboli pour cause de discrimination et tous les travailleurs ayant moins de trois ans d'ancienneté (période probatoire) sont désormais autorisés à percevoir 90 % du salaire moyen.
7. Moyenne des taux provinciaux.
8. Le salaire minimum minoré s'applique aux jeunes de moins de 21 ans. Il se situe autour de 83 % du taux adulte pour les jeunes de 18 à 20 ans et autour de 61 % de ce taux pour les jeunes de 16-17 ans.
9. Les jeunes perçoivent un salaire minimum réduit qui devra être fixé dans le cadre de conventions collectives.
10. Les jeunes de 17 et 18 ans ayant moins de six mois d'expérience professionnelle perçoivent 90 % du salaire moyen des adultes et les jeunes de 16 ans, et moins 80 % du salaire moyen des adultes.

Source : OCDE, Base de données du salaire minimum pour l'Australie, le Canada, la Corée l'Espagne, les États-Unis, la France, le Japon, le Mexique, le Royaume-Uni et la Turquie ; *Base de données du BIT sur le salaire minimum* pour le Brésil et la Fédération de Russie ; OCDE (2007) pour l'Inde ; OCDE (2010f) pour la Chine ; et *http://dds.bps.go.id/booklet/boklet_mei_2010.pdf?* pour l'Indonésie.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581051

minimum/salaire moyen pour les pays du G20 qui ont un salaire minimum légal et pour lesquels ce ratio est disponible. Dans la plupart des économies émergentes, ce ratio s'établit entre 18 et 25 %, ce qui les place tout en bas de la liste des pays observés. À l'autre extrémité du spectre, c'est en Indonésie qu'on observe le ratio le plus élevé avec un salaire minimum égal à 65 % du salaire moyen. Néanmoins, la législation indonésienne contient des clauses autorisant les entreprises à faire le choix de ne pas avoir de salaire minimum si elles démontrent qu'elles ne peuvent pas se le permettre. Apparemment, ces exemptions sont relativement faciles à obtenir (Saget, 2008 ; OCDE-OIT, 2011a). Avec un ratio salaire minimum/salaire moyen comparable à celui de nombreux pays de l'OCDE, le Brésil se classe dans la moitié supérieure du spectre.

Outre un ratio de salaire minimum faible selon les standards internationaux, l'Inde autorise l'application de taux encore plus bas aux jeunes de certains secteurs comme l'agriculture et les plantations de thé. De bonnes pratiques internationales laissent toutefois penser qu'il peut être plus justifié d'appliquer des salaires minima minorés aux travailleurs jeunes lorsque le travail requiert un investissement en formation (OCDE-OIT, 2011a). La raison en est qu'une détermination du salaire minimum plus différenciée présente l'avantage d'encourager un plus grand nombre d'entreprises à investir dans le recrutement et la formation de jeunes travailleurs, tout en leur permettant de partager les coûts correspondants avec les jeunes travailleurs. Les pays de l'OCDE qui ont opté pour cette pratique sont l'Allemagne et le Royaume-Uni, deux pays dans lesquels les salaires et les allocations de formation sont fixés dans un premier temps à des niveaux relativement bas pour prendre en compte une productivité moindre de la main-d'œuvre pendant la période de formation.

Parmi les économies émergentes, la pratique du salaire minimum minoré pourrait être particulièrement attractive pour le Brésil, pays dans lequel les charges sociales sont relativement élevées, ce qui est une incitation au travail informel et à la sous-déclaration des gains. Jusqu'à une époque récente, les effets globaux observés du salaire minimum au Brésil ont été positifs. Ils ont encouragé par exemple l'augmentation des salaires dans la partie inférieure de la distribution, ce qui a contribué à comprimer la distribution des salaires. Mais tout indique que ces effets positifs s'estompent (OCDE, 2010a). Les partenaires sociaux ont un rôle important à jouer dans la détermination d'un niveau souhaitable pour le salaire minimum minoré. Lorsqu'on prévoit d'inclure une clause de formation, il faut mettre en place un suivi régulier pour éviter les abus.

Cibler l'aide sociale sur ceux qui en ont le plus besoin

Transferts en espèces

Les programmes de transferts en espèces assurent aux groupes de population les plus vulnérables une garantie de revenu sous la forme de prestations soumises à conditions de ressources. Bien que dans la plupart des économies émergentes les systèmes de transferts en espèces soient permanents, on trouve également des exemples de transferts ponctuels ou temporaires destinés à atténuer les effets d'un choc spécifique. Les transferts en espèces conditionnels semblent avoir été particulièrement efficaces tant pour la réduction des inégalités que pour la réalisation d'autres objectifs de développement à long terme comme l'accroissement des effectifs scolaires et l'amélioration des résultats au plan de l'éducation et de la santé. L'efficacité de ces transferts vient de ce qu'ils sont généralement subordonnés aux ressources et à certains comportements (par exemple l'utilisation de services spécifiques de santé et d'éducation pour les enfants). L'encadré 0.2 aborde trois programmes

Encadré 0.2. **Exemples de programmes de transferts en espèces : *Bolsa Família*, *Dibao* et *Child Support Grant***

***Dibao* (Chine)**

Mis en place à titre expérimental à Shanghai en 1993, le programme *Dibao* a été étendu à l'ensemble des villes chinoises en 1997 et mis en œuvre progressivement dans l'ensemble du pays jusqu'en 2007. L'objectif initial était d'apporter un soutien aux travailleurs qui avaient été licenciés des entreprises d'État dans le cadre du processus de restructuration et d'éviter les troubles sociaux liés à la transformation économique rapide du pays (Chen et Barriento, 2006). Le montant de la prestation est obtenu en multipliant la taille du ménage par l'écart entre le revenu par tête du ménage et un niveau de vie minimum déterminé localement. Le *Dibao* est financé par l'administration centrale et les municipalités dont la part varie en fonction de leur capacité financière (dans les riches régions côtières, les municipalités, prennent en charge la plupart des dépenses, tandis que les municipalités pauvres de l'ouest du pays, par exemple, n'assument pratiquement aucune dépense ; Solinger, 2008).

Bien que l'augmentation très rapide de la couverture soit un acquis important, une majorité de ménages pauvres n'est toujours pas couverte. Les migrants des zones rurales en sont explicitement exclus en raison du système de permis de résidence (*hukou* rural ou urbain). Les contraintes budgétaires tendent à abaisser le montant utilisé par les administrations locales pour déterminer les seuils de pauvreté locaux, ce qui implique que les droits à prestations ne reflètent pas de manière adéquate l'étendue de l'écart de pauvreté. Qui plus est, bien souvent, la prestation ne couvre pas les besoins élémentaires des pauvres. Les méthodes intrusives utilisées pour déterminer les droits à prestations et administrer les prestations peuvent également dissuader certaines personnes d'en faire la demande (Cai *et al*., 2010). Par exemple, les parents et les voisins des candidats aux prestations sont interrogés. Les résultats de l'enquête sont affichés dans un lieu public de manière à solliciter le point de vue sur le droit aux prestations non seulement des voisins immédiats, mais de toute personne connaissant la situation réelle de la famille candidate et à même d'observer leurs allées et venues quotidiennes (Solinger, 2008). Certains aspects du programme *Dibao* peuvent également être perçus comme empêchant les bénéficiaires de sortir de la pauvreté. Dans certaines villes, les ménages qui ont un ordinateur ou une voiture, utilisent un téléphone cellulaire et inscrivent leurs enfants dans des établissements d'enseignement spéciaux n'ont pas droit aux prestations (Solinger, 2008). En outre, la prestation est calculée de manière à être réduite en cas d'augmentation des revenus, ce qui entraîne dans les faits un taux marginal d'imposition des revenus du travail de 100 %.

***Bolsa Família* (Brésil)**

Le programme brésilien *Bolsa Família,* mis en place en 2003, regroupe quatre dispositifs fédéraux existants pour encourager la scolarisation, améliorer la nutrition des mères, lutter contre le travail des enfants et subventionner le prix du gaz de cuisine. Le programme cible deux groupes de population sur la base de leurs revenus autodéclarés : les pauvres et les très pauvres. Ces deux groupes ont droit à des paiements mensuels pour chaque enfant de moins de 15 ans jusqu'à un maximum de cinq. Les très pauvres perçoivent également une prestation uniforme indépendante de la composition du ménage. Le versement de la prestation est conditionné à la scolarisation des enfants, à l'obligation de visites médicales et au suivi médical des femmes enceintes. Ces conditions visent effectivement à encourager les bénéficiaires à faire usage de leurs droits à la gratuité de l'enseignement et des soins ; et leur non-respect est perçu comme une forme d'obstacle à l'accès au service plutôt que comme un refus de s'y conformer (Fizbein et Schady, 2009). En conséquence, le versement de la prestation n'est suspendu provisoirement qu'après trois avertissements et, éventuellement, la visite d'un travailleur social.

Encadré 0.2. **Exemples de programmes de transferts en espèces : *Bolsa Família*, *Dibao* et *Child Support Grant*** *(suite)*

Globalement, on s'accorde à considérer que le programme a réussi à augmenter la consommation, à réduire la pauvreté et à développer la scolarisation des enfants pauvres (voir ci-après). Toutefois, la méthode de sélection a été souvent critiquée car elle peut conduire à certaines distorsions comme le népotisme et la déperdition. Hall (2008) rapporte des cas de clientélisme et de manipulation à des fins électoralistes. Par ailleurs, le programme est sujet à un nombre relativement élevé d'erreurs d'attribution en comparaison, par exemple, avec le programme d'inclusion mexicain.

Des éléments semblent également indiquer que le programme *Bolsa Família* influence l'affectation des dépenses à la nourriture, aux fournitures scolaires et à l'habillement des enfants (Soares *et al.*, 2007). Si le programme est parvenu à accroître les taux de scolarisation, un plus grand nombre d'enfants ont des difficultés à l'école. L'impact du programme sur la vaccination des enfants n'a pas non plus été significatif. Ces éléments soulignent qu'il est important de s'attaquer aux contraintes de l'offre dans la fourniture de services publics. La capacité de *Bolsa Família* à atteindre ses objectifs est limitée par la capacité du pays à répondre à la demande de politiques sociales. Le manque d'investissements dans la qualité de l'enseignement délivré aux enfants défavorisés (Soares *et al.*, 2007) et le manque d'accès à un ensemble de services publics de base (Paes Souza et Pacheco Santos, 2009) ne permettent pas de rompre le cercle vicieux de la transmission intergénérationnelle de la pauvreté.

Programme d'allocation pour enfant à charge (*Child Support Grant*, Afrique du Sud)

Créée en 1998, l'allocation pour enfant à charge (CSG) a été établie initialement sur la base d'un critère de revenu du ménage et assortie de différentes exigences dont l'obligation de produire des documents et de faire la preuve des efforts déployés pour obtenir d'autres sources de revenus. La faible utilisation qui en a résulté a incité les pouvoirs publics à réviser les conditions d'octroi de l'allocation et les exigences connexes. L'approche a donc été modifiée et désormais la prestation n'est plus versée à l'enfant, mais à la personne qui s'en occupe. Une certaine liberté dans l'utilisation et l'affectation des fonds a été accordée aux femmes, qui représentent la majorité des dispensateurs de soins primaires. En outre, alors que dans un premier temps le critère de ressources a été appliqué au revenu du ménage, les pouvoirs publics ont ensuite limité le revenu de référence aux seuls revenus de la personne assumant les enfants et de son conjoint. En 2008, de nouveaux amendements ont multiplié par dix le seuil de revenu imposé pour pouvoir prétendre à la CSG. De surcroît, le test d'acceptabilité a été multiplié par deux pour les couples mariés biactifs, ce qui a accru la générosité de l'allocation et donc la probabilité que les ménages pauvres remplissent les conditions voulues. En outre, le montant de la prestation a été sensiblement relevé, passant de 100 ZAR en 1998 à 250 ZAR en 2010/11, soit 2 % du salaire moyen.

L'utilisation de la CSG a progressé de manière spectaculaire entre 2000 et 2010. À cette date, elle était versée tous les mois à des personnes s'occupant au total de 10.4 millions d'enfants, représentant environ 68 % de l'ensemble des bénéficiaires de la sécurité sociale (OCDE-OIT, 2011f). On a également observé une forte augmentation du nombre des bénéficiaires de la CSG parmi les mères de nouveau-nés qui ont commencé à demander de plus en plus à en bénéficier à mesure que le programme prenait de l'ampleur et que les ménages les plus pauvres avaient connaissance de son existence. L'accroissement de la couverture reflète, dans une large mesure, une plus grande confiance dans le système.

Encadré 0.2. **Exemples de programmes de transferts en espèces : *Bolsa Família*, *Dibao* et *Child Support Grant*** *(suite)*

Toutefois, cette progression résulte pour l'essentiel de l'extension progressive de l'âge d'octroi au fil des ans. Initialement, les enfants n'avaient accès à la CSG que jusqu'à leur septième anniversaire. L'âge plafond de l'enfant a été relevé progressivement, en trois temps. À partir d'avril 2005, il a été porté à 14 ans, c'est-à-dire que les enfants devaient avoir moins de 14 ans pour toucher l'allocation. Entre juin 2005 et juillet 2006, on a enregistré plus de 1 500 000 nouveaux bénéficiaires de la CSG, après quoi le rythme s'est ralenti. Enfin, en 2008, les conditions d'octroi ont été à nouveau modifiées dans le but d'arriver progressivement à l'horizon 2012 à une couverture de tous les enfants jusqu'à l'âge de 18 ans. On estime que ce relèvement en trois temps de l'âge plafond devrait encore accroître le nombre des bénéficiaires de quelque 2.4 millions à l'horizon 2013. Des discussions récentes ont porté sur l'assujettissement du versement de la CSG à la scolarisation des enfants et à leur assiduité.

particuliers de transferts en espèces : le programme brésilien *Bolsa Família*, le programme chinois *Dibao* et l'allocation sud-africaine pour enfant à charge (*Child Support Grant*).

Un exemple de ces résultats positifs a trait à la dimension de genre des transferts en espèces conditionnels. Premièrement, les programmes eux-mêmes sont souvent ciblés principalement sur les femmes, dont le rôle dans l'affectation des ressources du ménage est encore accru par le fait que c'est à elles que sont effectués les transferts en espèces[7]. Deuxièmement, les transferts en espèces conditionnels élargissent le champ du « double dividende » en ce sens qu'ils réduisent les coûts d'éducation, encourageant la scolarisation des enfants, et qu'ils libèrent du temps pour les mères, leur permettant d'avoir un emploi salarié. Ce deuxième salaire peut être particulièrement bienvenu pour les ménages du bas de la distribution des revenus et ayant de jeunes enfants. Enfin, les gains en termes d'équité hommes-femmes peuvent provenir du fait que parmi les bénéficiaires de cette scolarisation accrue se trouvent les petites filles, ce qui contribue à améliorer leur taux généralement bas d'assiduité scolaire et à réduire leur taux plus élevé d'abandon scolaire et de redoublement. Il va sans dire, toutefois, que ces bénéfices demeurent subordonnés à la disponibilité et à la qualité des infrastructures de santé et d'éducation. Ce facteur est essentiel, en particulier dans les régions et les ghettos urbains où se concentrent les populations pauvres. Cela étant, les programmes de transferts en espèces conditionnels ont contribué à réduire la pauvreté dans la plupart des économies émergentes (OCDE, 2010c). On a constaté également que tous les programmes réduisaient les inégalités[8].

L'établissement d'un critère de ressources est très important pour un bon ciblage. Il doit être bien pensé de manière à trouver un juste équilibre entre une protection adéquate et des incitations à participer au marché du travail. Ce qu'il faut éviter, c'est de créer parmi les travailleurs peu qualifiés une dépendance pouvant aboutir *in fine* à diminuer leur incitation à travailler. L'une des solutions possibles pour cet arbitrage délicat est l'établissement de seuils différents à l'entrée et à la sortie des programmes d'aide sociale et la suppression progressive des prestations (OCDE, 2011a). Il est important de noter que l'effet de réduction des inégalités de programmes tels que *Bolsa Família* est attribué principalement aux contacts et aux résultats en matière de services, plutôt qu'au montant du transfert en espèces associé (OCDE, 2010a). Globalement, les éléments disponibles montrent que les effets négatifs des transferts conditionnels sur l'offre de main-d'œuvre sont négligeables.

Qu'ils soient ou non soumis au principe de la conditionnalité, tous les programmes de transferts en espèces doivent correctement cibler les pauvres et veiller à une mise en œuvre efficace qui appuie *in fine* la réduction des inégalités. En pratique toutefois, il peut être difficile de bien identifier les populations dans le besoin. La Fédération de Russie est un bon exemple de pays dans lequel il y a encore beaucoup à faire pour améliorer le ciblage des allocations de logement et des allocations pour enfant (OCDE, à paraître). Si, en principe, les allocations sont soumises à conditions de ressources, une part relativement importante de celles-ci va en pratique aux personnes à revenus intermédiaires.

En outre, il faut bien souvent arbitrer entre la réduction d'une couverture insuffisante, ou des erreurs d'exclusion, et une plus grande efficience. Un exemple caractéristique est celui de l'Afrique du Sud, où environ 55 % des ménages du quintile inférieur reçoivent l'allocation pour enfant, contre moins de 10 % des ménages du quintile supérieur (OCDE, 2010a). À première vue, ces résultats donnent à penser que les mécanismes de ciblage fonctionnent et qu'ils sont de fait bien conçus (encadré 0.2). Pourtant, ces marges de progression masquent le fait que le système demeure incapable de toucher les 2.9 millions d'enfants qui n'en bénéficient pas, alors qu'ils en ont besoin. Pour être pleinement efficace, la mise en œuvre de ces systèmes de transferts en espèces suppose un adossement à une structure administrative complète associant informations d'évaluation et capacité institutionnelle.

La mise en place d'une telle structure s'accompagne de coûts administratifs (UNRISD, 2007). Certains pays comme l'Indonésie se fondent sur des variables indicatives des critères de ressources qui utilisent des caractéristiques des ménages, alors que l'Afrique du Sud et le Brésil utilisent les déclarations de revenus, qui peuvent être moins efficaces car elles sont plus sujettes aux erreurs ou aux sous-déclarations. Un suivi adéquat et l'application de sanctions en cas de non-respect doivent être mis en place pour que les critères de ciblage fonctionnent. Bien que la fréquence du suivi de la conditionnalité varie selon le pays, des éléments donnent également à penser que des vérifications limitées peuvent être suffisantes pour inciter les participants à s'y conformer (Grosh *et al.*, 2008).

Programmes de travaux publics (PTP)

Par comparaison avec les systèmes de transferts en espèces, les programmes de travaux publics peuvent être plus faciles à mettre en place pour assurer une garantie de revenu aux travailleurs au chômage depuis peu qui ne sont pas couverts par les mécanismes d'indemnisation. Leurs principaux objectifs sont doubles, à savoir assurer un filet de sécurité aux populations pauvres par des programmes de travaux publics à forte intensité de main-d'œuvre et contribuer au développement local *via* des investissements infrastructurels. Ce double objectif se distingue de ceux des programmes de travaux publics généralement à l'œuvre dans les économies avancées. Tout d'abord, ils sont utilisés davantage comme des outils de politique sociale offrant une garantie de revenu temporaire aux groupes défavorisés que comme des mesures actives du marché du travail améliorant l'employabilité des participants. Deuxièmement, non seulement les projets entrepris créent des emplois, mais ils profitent aux collectivités locales, par exemple *via* la construction de routes et leur entretien, des projets de drainage et la maintenance des bâtiments publics (Grosh *et al.*, 2008). En temps de crise économique, les économies émergentes ont souvent lancé ou revu à la hausse des programmes de travaux publics pour lutter notamment contre le chômage et la pauvreté des groupes les plus défavorisés (par

exemple, les femmes, les jeunes et les personnes handicapées). L'encadré 0.3 analyse deux programmes de travaux publics : le *National Rural Employment Guarantee Scheme* indien et l'*Expanded Public Works Programme* sud-africain.

Là encore, la conception et la structure institutionnelle sont des éléments importants. Le fait de fixer les salaires des programmes de travaux publics à un niveau relativement bas (par exemple le salaire minimum, comme en Inde) garantit le libre choix des participants. Dans certaines circonstances, par exemple en cas de ralentissement conjoncturel de l'activité économique, ce libre choix est important car il accélère la mise en œuvre à un coût relativement bas. En effet, les PTP peuvent être rapidement transposés à une échelle supérieure en temps de crise pour assurer une garantie de revenu aux chômeurs de fraîche date qui ne sont pas couverts par un régime d'indemnisation. Ils peuvent ainsi offrir plusieurs avantages par rapport aux régimes de transferts en espèces lorsqu'il faut neutraliser l'impact d'une conjoncture défavorable. En revanche, leur efficacité en termes de

Encadré 0.3. **Deux exemples de programmes de travaux publics en Inde et en Afrique du Sud**

Inde

Le *National Rural Employment Guarantee Scheme* (Programme national de garantie de l'emploi rural, NREGA) est le programme de travaux publics le plus important d'Inde, et peut-être le plus vaste au monde en termes de couverture (10 % de la population active en 2008/09). Mis en place initiaIement (en 1978) dans l'État de Maharashtra, il a été progressivement étendu de sorte qu'en 2009 il couvrait l'ensemble du pays. Le programme vise à garantir à tous les ménages ruraux jusqu'à 100 jours d'emploi manuel salarié non qualifié par an (principalement dans les secteurs de la conservation de l'eau, de l'aménagement des terrains et de la lutte contre la sécheresse) payés au salaire minimum pour les travailleurs agricoles de l'État. Si aucun travail ne leur est proposé dans les 15 jours suivant leur demande, les candidats sont en droit de percevoir une prestation de chômage représentant entre 30 et 50 % du salaire minimum. Certes le programme a été revu à la hausse en 2009, mais il pourrait l'avoir été pour des raisons électorales plutôt qu'à cause du ralentissement de l'activité économique mondiale.

Bien que le NREGA puisse contribuer dans une mesure importante à réduire la pauvreté à court terme et à lisser l'emploi et les revenus des travailleurs ruraux tout au long de l'année, son potentiel énorme n'a pas encore été totalement exploité (Chhibber *et al.*, 2009). Il demeure peu utilisé, en particulier dans les États les plus pauvres, vraisemblablement à cause de la conception de son financement. L'affectation des fonds n'est pas établie à l'avance en fonction des revenus de l'État mais sur la base du plan de travail annuel et de la proposition de budget que chaque État soumet au ministère du Développement rural. En conséquence, les États à faible revenu, qui comptent davantage de ménages sous le seuil de pauvreté et, qui ont une capacité inférieure à la moyenne à planifier, gérer et prévoir la demande de main-d'œuvre, ont tendance à recevoir moins de ressources en moyenne (Chakraborty, 2007). En outre, les faibles capacités de mise en œuvre à l'échelon local limitent les avantages que les communautés rurales pauvres peuvent retirer du programme. La durée moyenne des emplois ne dépasse pas 50 jours, peut-être parce que les travailleurs ruraux ne participent au programme qu'à la basse saison et en période de sécheresse exceptionnelle.

Encadré 0.3. **Deux exemples de programmes de travaux publics en Inde et en Afrique du Sud** *(suite)*

Afrique du Sud

L'*Expanded Public Works Programme* (Programme de travaux publics étendu, ou EPWP) a été lancé en 2004 pour réorganiser le Programme national de travaux publics (*National Public Works Programme*, NPWP) et le Programme communautaire de travaux publics (*Community Based Public Works Programme*, CBPWP). L'EPWP est, par son importance, le troisième programme de dépenses infrastructurelles au monde et constitue une composante clé de la stratégie de protection sociale de l'Afrique du Sud. Il propose des travaux de courte durée aux chômeurs et aux catégories marginalisées, principalement les personnes non qualifiées, les pauvres et les jeunes, dans quatre secteurs (infrastructure, économie, environnement et domaine social, dont le plus important est celui des infrastructures). Le programme vise non seulement à fournir un travail temporaire aux pauvres et aux jeunes, mais également à renforcer leurs qualifications par le biais de la formation et en leur proposant des stratégies « de sortie » à l'issue de leur participation au programme.

Toutefois, l'EPWP a été critiqué pour sa capacité limitée à poursuivre deux objectifs simultanés (Hemson, 2007). En conséquence, la deuxième phase du programme annoncée en avril 2009 met davantage l'accent sur la création d'emplois que sur la formation, de manière à maximiser les avantages de la création immédiate d'emplois. La qualité des emplois proposés par l'EPWP est relativement faible en termes de durée et de salaire. Comme dans le cas indien, la durée moyenne des emplois est plus courte que ce qui était prévu initialement, tout particulièrement dans les régions à chômage élevé, en raison des pressions qui poussent à la rotation des emplois (Lieuw-Kie-Song, 2009), et les salaires sont bas (Hemson, 2008). En outre, un faible niveau de dépenses effectives et une faible capacité de mise en œuvre limitent encore l'efficacité du régime. L'objectif de la deuxième phase du programme est de remédier à ces défauts par une meilleure coordination des organismes gouvernementaux et par des incitations à favoriser une extension du programme et à allonger la durée des emplois.

réduction des inégalités et de la pauvreté endémique sur le long terme fait davantage débat. Au fil du temps, leur utilisation abusive est susceptible de se multiplier (OCDE, 2010a).

Pour accroître l'efficacité des PTP, il est important de leur intégrer un élément de formation. En améliorant les compétences des bénéficiaires, on augmente leurs possibilités d'emploi et on réduit l'utilisation répétée des PTP par les mêmes personnes. Le programme *Jefes y Jefas de Hogar* en Argentine et le programme EPWP en Afrique du Sud sont à cet égard des exemples intéressants[9]. Le programme argentin donne aux participants la possibilité de travailler ou de suivre un enseignement ou une formation en échange de prestations. L'offre de formation du programme sud-africain EPWP inclut la possibilité d'acquérir des qualifications nationales dans le but de se préparer à l'éventualité d'un emploi à plus long terme. Toutefois, le pourcentage de participants optant pour une formation ou auxquels une formation est proposée a été faible jusqu'ici, ce qui a limité la valeur ajoutée sur le marché du travail en termes de compétences nouvellement acquises (encadré 0.3).

Interactions avec les inégalités régionales

Aspect important des politiques sociales, leurs effets peuvent contribuer à réduire les inégalités régionales. En effet, un grand nombre de transferts en espèces ciblés peuvent

participer à la réduction des disparités régionales pour la bonne et simple raison qu'ils sont alloués aux pauvres et donc principalement aux régions qui comptent la plus forte proportion (et même le plus gros effectif absolu) d'individus et de ménages pauvres. Les travaux de Silveira-Neto et d'Azzoni (2008) montrent qu'au Brésil environ 40 % de la réduction des inégalités régionales de revenu observée depuis 1995 sont imputables aux transferts monétaires (*Bolsa Família*) et à la revalorisation du salaire minimum. Il arrive parfois que des PTP, comme le NREGA en Inde, soient spécifiquement utilisés pour remédier aux inégalités régionales dans les États à la traîne. Certes, les domaines d'action des politiques sociales et des politiques régionales diffèrent, mais les premières peuvent appuyer les secondes.

Diffuser les bénéfices de l'éducation

Un autre défi de taille pour les pouvoirs publics est l'investissement dans des politiques qui favorisent le relèvement des qualifications de la main-d'œuvre. En soi, des niveaux d'instruction plus élevés ne contribuent pas nécessairement à la réduction des inégalités, car ils peuvent profiter principalement aux travailleurs très qualifiés. Mais lorsque ces progrès sont plus largement partagés, contribuant ainsi à l'amélioration des compétences de la main-d'œuvre dans son ensemble, ils sont également associés à des taux d'emploi et des salaires moyens plus élevés. Dans les régions où l'accès à l'éducation est freiné par le grand éloignement de l'école, il est important d'éliminer les carences possibles des infrastructures de transport ou des services si l'on veut améliorer les choses. Avec le temps, la suppression de ces goulots d'étranglement permettra une utilisation accrue des transferts en espèces conditionnels.

L'Argentine et le Brésil sont des exemples intéressants de pays ayant réussi au cours des deux dernières décennies à promouvoir l'égalité de l'accès à l'éducation tout en élargissant la distribution des niveaux d'instruction (Lopez-Calva et Lustig, 2010). Dans ces deux pays, le développement de l'enseignement de base – encouragé par des politiques de la famille ne privilégiant pas l'école et visant à améliorer les programmes de santé et de nutrition à destination de la petite enfance, et par les progrès des infrastructures des services – a contribué à resserrer l'écart de salaire entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. Ces initiatives dans le domaine éducatif ont probablement contribué à la réduction des inégalités de revenus du travail observée récemment dans ces deux pays. En Inde et en Indonésie également, les investissements dans l'éducation ont amélioré l'accès à l'éducation, même si les progrès réalisés jusqu'ici en matière de réduction des écarts de revenus ont été moins tangibles, notamment parmi les populations les plus défavorisées.

De récents travaux de l'OCDE semblent indiquer qu'un accès plus large aux filières de formation professionnelle dans l'enseignement secondaire peut aider les jeunes en froid avec les études générales à poursuivre leur instruction (Quintini et Manfredi, 2009). Pour les économies émergentes, développer la formation professionnelle pourrait être une option particulièrement intéressante, dans la mesure où elle pourrait non seulement améliorer les taux d'obtention de diplômes au niveau national, mais aussi contribuer grandement à faciliter la transition école-travail. Précision intéressante, les éléments dont nous disposons laissent penser que lorsque la formation professionnelle théorique est associée à un apprentissage sur le terrain, la transition école-travail s'en trouve facilitée même pour les jeunes que l'entreprise proposant la formation ne gardera pas par la suite. Les jeunes peuvent, à leur sortie du programme, avoir des compétences immédiatement utilisables dans le travail, sans formation complémentaire ou presque. Ces formes duales de

formation professionnelle pourraient être séduisantes pour les économies émergentes dans lesquelles seul un faible pourcentage d'élèves fréquente généralement l'enseignement professionnel. Au Brésil, en Inde et au Mexique, par exemple, ce sont au maximum 10 % des élèves de l'enseignement secondaire de deuxième cycle qui suivent un enseignement professionnel (OCDE-OIT, 2011a). La politique nationale de l'Inde en matière de valorisation des compétences est intéressante à cet égard : elle englobe la création d'un partenariat public-privé pour renforcer l'engagement de l'industrie dans la valorisation des compétences et encourager une plus grande implication des employeurs dans les instituts de formation industrielle du pays. Cette initiative des pouvoirs publics contribue à réduire l'inadéquation entre l'offre et la demande de compétences, et a visiblement amélioré les taux de placement des diplômés (OCDE-OIT, 2011e).

Se préparer à financer des dépenses sociales plus importantes à l'avenir

Le développement d'un système complet de protection sociale pourrait grever lourdement les dépenses publiques. L'une des principales difficultés des économies émergentes serait donc de répondre à la nécessité de disposer à long terme de revenus supplémentaires accrus pour financer les dépenses de protection sociale tout en soutenant la croissance. La question est de savoir comment le faire pour favoriser la redistribution sans freiner cette dernière.

Face à l'importance du travail informel, l'une des grandes priorités sera d'élargir la couverture du secteur formel pour accroître la capacité redistributive du système fiscal. Pour ce faire, il faudra s'attacher en particulier à améliorer les procédures de perception des recettes par des mesures de soutien de la capacité de l'administration fiscale à faire respecter les obligations en la matière[10]. Il faudra également prendre des mesures de simplification fiscale pour encourager les contribuables à s'acquitter spontanément de leurs obligations. La simplification fiscale est réputée avoir contribué au développement considérable de l'emploi formel enregistré au Brésil depuis le début des années 2000 (OCDE-OIT, 2011d). Mettre la lutte contre la corruption au coeur des préoccupations permettrait également d'améliorer le recouvrement de l'impôt. Au fil des ans, les fruits de ces efforts seront visibles en termes d'amélioration tant de l'équité horizontale (individus ayant le même revenu brut et payant le même montant d'impôt) que de l'équité verticale car les riches, qui sont généralement plus susceptibles de pratiquer l'évasion fiscale, doivent acquitter leur juste part d'impôt.

Un élargissement de l'assiette fiscale pourrait également aider à atteindre les objectifs d'efficience, de croissance et de redistribution. Pour ce faire, il devrait s'appuyer sur un réexamen approfondi des systèmes de dégrèvements fiscaux. Bien souvent, l'existence de dégrèvements et d'exemptions d'impôts est due à l'interférence des riches et des puissants dans la rédaction du code des impôts. Une plus grande transparence, en particulier quant au montant du manque à gagner et aux bénéficiaires, constitue souvent le premier pas dans la bonne direction, à savoir la suppression des dispositifs d'allègement fiscal.

Une approche reposant sur une assiette élargie et un faible taux d'IRPP est un bon point de départ pour une politique fiscale visant à minimiser les distorsions. Une pression fiscale faible a également des effets positifs sur la croissance économique car elle encourage l'esprit d'entreprise et les incitations à l'investissement direct étranger et à l'éducation.

Pour l'avenir, toutefois, une plus grande redistribution dans les économies émergentes suppose la refonte de la fiscalité. Il faut veiller en particulier à trouver un meilleur équilibre

entre les recettes fiscales provenant de l'IRPP et les taxes foncières d'une part, et les taxes à la consommation d'autre part. De fait, la recherche de cet équilibre est une caractéristique de longue date des efforts que font les pays émergents et les pays en développement pour promouvoir l'égalité des revenus. Une réorientation de la fiscalité de la consommation vers les revenus accroîtrait le potentiel redistributif du dispositif fiscal en le rendant plus progressif. La lutte contre les inégalités et la pauvreté relative s'en trouverait facilitée.

Toutefois, la mise en œuvre d'une telle approche n'est pas simple. En principe, les pays qui connaissent une croissance rapide ont la possibilité de tirer des recettes supplémentaires de l'IRPP et d'accroître la progressivité de l'impôt en maintenant les seuils inchangés, ce qui permet de faire jouer le « freinage fiscal ». En pratique, cette option n'est peut-être pas la meilleure, du moins tant qu'on n'a pas de signaux forts indiquant que la taille du secteur informel a commencé à diminuer. Parallèlement, les économies émergentes ont des attitudes différentes à l'égard de l'utilisation du « freinage fiscal ». Sous l'effet d'une croissance rapide et d'un barème d'imposition sous-indexé, la proportion de la population chinoise assujettie à l'impôt sur le revenu est passée de moins de 0.1 % en 1986 à environ 20 % en 2008 (PIKE TTY et Qian, 2009). Si l'effet mécanique du « freinage fiscal » a probablement contribué à ce résultat, la dernière réforme opérée en Chine a choisi de compenser l'impact de ce freinage par des augmentations importantes des abattements personnels d'impôt. Par comparaison, l'Inde a fait un usage bien moindre du « freinage fiscal » dans le temps. Reflétant l'adaptation constante des niveaux d'exemption et des tranches de revenus, la proportion de la population indienne payant l'impôt sur le revenu est demeurée stable, autour de 2 à 3 %, ce qui est peu.

Globalement, dans les conditions actuelles de travail informel et d'évasion fiscale à grande échelle, le rôle redistributif de la fiscalité reste limité. Changer cette situation prendra probablement du temps, à moins que les pays ne mettent rapidement en place les moyens d'élargir la base d'imposition et de réformer l'administration fiscale. Jusqu'ici, des programmes de protection sociale bien ciblés et le recours aux prestations liées à l'exercice d'un emploi ont été la manière la plus efficace de s'attaquer à la réduction des inégalités. Les prestations liées à l'exercice d'un emploi peuvent prendre la forme de crédits d'impôt, de transferts liés au salaire ou de montants forfaitaires. Lorsque les disparités de gains ou de revenus sont importantes dans la partie inférieure de la distribution, il a été démontré qu'elles réduisent les inégalités et augmentent l'emploi dans les pays de l'OCDE si elles fournissent des revenus réguliers aux travailleurs à revenu modeste (Immervoll et Pearson, 2009). À ce titre, elles pourraient être une option supplémentaire intéressante pour les pouvoirs publics des économies émergentes.

Notes

1. Par convention, l'extrême pauvreté est mesurée par la proportion de la population totale vivant avec moins de 1.25 ou 2 USD par jour (en parités de pouvoir d'achat).
2. Les facteurs importants qui limitent la comparabilité des coefficients de Gini établis sur la base des données d'enquêtes de consommation sont notamment les différences de définition de la consommation ; la variation du nombre d'éléments de consommation que distinguent les enquêtes ; le fait que les personnes participant aux enquêtes enregistrent leur consommation ou qu'on leur demande, dans le cadre d'un entretien, de faire appel à leur mémoire ; l'évolution de la durée de la période pour laquelle les enquêtés doivent faire appel à leur mémoire ; les différentes méthodes utilisées pour imputer le logement, les biens durables et la production maison, qui modifient l'incidence de la consommation en nature ; et la sous-déclaration de certains éléments.Les données sur les inégalités de revenus peuvent également varier selon que l'on prend

le revenu avant ou après impôt ; que l'on inclut on non (et, si oui, comment) les revenus en nature, les loyers imputés et la production maison ; et que l'on prend en compte tous les revenus, y compris les envois d'argent, transferts divers et revenus fonciers, ou seulement les gains salariaux. La Banque mondiale (2006) et le FMI (2007) fournissent des examens détaillés des questions méthodologiques.

3. Il convient toutefois de noter le fait que la comparaison entre des points dans le temps peut masquer l'existence de variations intrapériodiques. En Argentine, par exemple, la période qui va du début des années 90 à la fin des années 2000 s'est caractérisée par une forte augmentation des inégalités jusqu'au début des années 2000, suivie d'un recul. En effet, on observe sur cette période deux approches très contrastées en matière de politique économique. Après plusieurs années de protection sociale limitée dans les années 90, les politiques sociales sont devenues plus redistributives dans les années 2000, ce qui a contribué à modérer l'écart de revenu entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. Pour une discussion approfondie, voir Gasparini et Cruces (2010).
4. La question des classes moyennes a été au cœur d'un récent rapport de l'OCDE discutant de leur rôle critique pour l'amélioration de la cohésion sociale et l'encouragement du progrès économique dans les pays en développement et les pays émergents (OCDE, 2011b).
5. L'analyse des revenus au sommet de la distribution a un équivalent dans de récentes études. Banerjee et Piketty (2005), par exemple, rapportent qu'en Inde, à la fin des années 90, la part de revenus du centile supérieur de la distribution était de 9 à10 %,et que celle du dixième de centile (0.1 %) supérieur augmentait également. Bien qu'on ne dispose toujours que de peu de données comparables sur les hauts revenus, il apparaît qu'après avoir fortement chuté au fil des ans, la part du centile le plus riche était plus faible en Indonésie qu'en Argentine et en Inde (Leigh et van der Eng, 2009). La part du centile le plus riche est également élevée en Afrique du Sud, où elle représentait en 2005 près d'un cinquième du revenu imposable en prenant en compte le produit des dividendes (Alvaredo et Atkinson, 2010). Leibbrandt *et al.* (2010) constatent qu'en Afrique du Sud, le décile supérieur de la distribution des revenus représentait 58 % du revenu total du pays en 2008, contre 54 % en 1993.
6. En outre, les procédures judiciaires liées à des litiges portant sur les causes de licenciement tendent à être longues et coûteuses dans de nombreuses économies émergentes, ce qui se traduit par une insécurité financière pour les entreprises et par une indemnisation inadéquate pour les travailleurs licenciés (Venn, 2009).
7. Au Brésil et en Indonésie, les transferts en espèces conditionnels sont intégralement versés aux mères, car les femmes tendent à affecter une part plus importante des prestations aux enfants et aux dépenses du ménage que les hommes.
8. Soares *et al.* (2007) montrent qu'environ 21 % du recul des inégalités de revenus, mesuré par le coefficient de Gini, entre 1995 et 2005 au Brésil et au Mexique peut être imputé respectivement aux programmes *Bolsa Família* et *Oportunidades*. Fiszbein *et al.* (2009) ont observé des effets positifs sur les inégalités similaires pour les deux programmes, et Barros *et al.* (2006) ont fait le même constat pour le seul Brésil. En revanche, l'impact sur l'inégalité du programme *Chile Solidario* a été moindre, très probablement en raison du faible montant de prestations versé aux bénéficiaires (Soares *et al.*, 2007) et du fait que les transferts en espèces sont perçus comme un moyen d'inciter les personnes à recourir davantage aux services des travailleurs sociaux plutôt que de soutenir leur revenu.
9. Dans le cadre des réponses à la crise économique récente, les services publics mexicains de l'emploi offrent des fonds pour subventionner des formations ciblant particulièrement les jeunes.
10. Dans le même ordre d'idées, l'Argentine et le Brésil ont renforcé récemment l'inspection du travail en augmentant le nombre des inspecteurs (Argentine, voir OCDE-OIT, 2011c) ou en améliorant le système incitatif et en adoptant des méthodes d'inspection plus adaptées à la réalisation des objectifs (Brésil, voir OCDE-OIT, 2011d). Le Brésil a mis en place un système de primes qui lie un pourcentage du salaire des inspecteurs à la performance.

Bibliographie

Alvaredo, F. et A.B. Atkinson (2010), « Colonial Rule, Apartheid and Natural Resources: Top Incomes in South Africa 1903-2005 », *OxCarre Research Paper*, n° 46/201.

Banerjee, A. et T. Piketty (2005), « Top Indian Incomes, 1922-2000 », *World Bank Economic Review*, n° 19, Washington, DC.

Banque mondiale (2006), *Équité et développement – Rapport sur le développement dans le monde 2006*, Washington, DC.

Banque mondiale (2010), *Indonesia Jobs Report: Towards Better Jobs and Security for All*, Banque mondiale, Washington, DC.

Barros, R. et C.H. Corseuil (2004), « The Impact of Regulations on Brazilian Labor Market Performance », *Law and Employment: Lessons from Latin American and the Caribbean*, NBER, University of Chicago Press, Chicago, pp. 273-350.

Brys, B., S. Matthews et J. Owens (2011), « Tax Reform Trends in OECD Countries », *OECD Taxation Working Paper*, n° 1, à paraître.

Chakraborty, P. (2007), « Implementation of the National Rural Employment Guarantee Act in India: Spatial Dimensions and Fiscal Implications », *Economics Working Paper*, n° 505, Levy Economics Institute, New York.

Chen, J. et A. Barriento (2006), « Extending Social Assistance in China: Lessons from the Minimum Living Standard Scheme », *CPRC Working Paper*, n° 67, Chronic Poverty Research Centre, Manchester, novembre.

Chhibber, A., J. Ghosh et T. Palanivel (2009), *The Global Financial Crisis and the Asia-Pacific Region: A Synthesis Study Incorporating Evidence from Country Case Studies*, Centre régional du PNUD pour la région Asie-Pacifique.

Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) (2010), *Social Panorama of Latin America 2010*, Santiago.

Du, Y. (2010), « Improving Social Protection Systems in China: Key Trends and Policies », présentation effectuée à la Conférence internationale conjointe OCDE/UE sur les inégalités dans les économies émergentes : « What Role for Labour Market and Social Policies? », Éditions OCDE, Paris, mai.

FMI (2007), *Perspectives de l'économie mondiale*, Washington, DC.

Fiszbein, A. et N. Schady (2009), « Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty », *Policy Research Report*, Banque mondiale, Washington, DC.

Gasparini, L. et G. Cruces (2010), « A Distribution in Motion: The Case of Argentina », *in* L. Lopez-Calva and N. Lustig (dir. pub.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress*, Brookings Institution Press, Washington, DC.

Grosh, M. *et al.* (2008), *For Protection and Promotion: The Design and Implementation of Effective Safety Nets*, Banque mondiale, Washington, DC.

Gustafsson, B., L. Shi et L. Nivorozhkina, « Why Are Household Incomes More Unequally Distributed in China than in Russia? », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 35, pp. 897-920.

Hall, A. (2008), « Brazil's Bolsa Família: A Double-Edged Sword? », *Development and Change,* vol. 39, n° 5, La Haye.

Hemson, D. (2007), « Mid-term Review of the Expanded Public Works Programme: Component 3: Analysis and Review », commande de la Southern Africa Labour and Development Research Unit, Université du Cap, Rutgers School of Law et ITT, octobre.

Hemson, D. (2008), « Expanded Public Works Programme: Hope for the Unemployed? », *HSRC Review*, vol. 6, n° 3, HSRC Press, Le Cap.

Herd, R. (2010), « A Pause in the Growth of Inequality in China? », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 748, Éditions OCDE, Paris.

Hijzen, A. (2011), « The Labour Market Effects of Unemployment Compensation Schemes: A Case Study of Brazil » (titre provisoire), Éditions OCDE, Paris, à paraître.

Immervoll, H. et M. Pearson (2009), « A Good Time for Making Work Pay? Taking Stock of In-Work Benefits and Related Measures across the OECD », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, n° 81, Éditions OCDE, Paris.

Jimenez, J.P., J.C. Gómez Sabaini et A. Podestá (2010), « Tax Gap and Equity in Latin America and the Caribbean », *Fiscal Studies*, n° 16, publié dans Public Finance and Administrative Reform Studies, CEPALC et GTZ, Eschborn.

Jutting, J. et J. Laiglesia (dir. pub.) (2009), *L'emploi informel dans les pays en développement : Une normalité indépassable*, Études du Centre de développement, Éditions OCDE, Paris.

Leibbrandt, M. *et al.* (2010), « Trends in South African Income Distribution and Poverty Since the Fall of Apartheid », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, n° 101, Éditions OCDE, Paris.

Leigh, A. et P. van der Eng (2009), « Inequality in Indonesia: What Can We Learn from Top Incomes? », *Journal of Public Economics*, vol. 93, pp. 209-212.

Lieuw-Kie-Song, M.R. (2009), « The South African Expanded Public Works Programme 2004-2014 », présentation effectuée à la Conference on Employment Guarantee Policies, Levy Economics Institute, New York, juin.

Lopez-Calva, L. et N. Lustig (dir. pub.) (2010), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress*, Brookings Institution Press, Washington, DC.

Mazundar, D. (2010), « Decreasing Poverty and Increasing Inequality in India? », *Tackling Inequalities in Brazil, China, India and South Africa,* Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2006), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007a), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007b), *Études économiques de l'OCDE : Inde*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008a), *Études économiques de l'OCDE : Indonésie*, vol. 2008/17, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008b), *Études économiques de l'OCDE : Afrique du Sud*, vol. 2008/15, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008c), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008d), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2009a), *Études économiques de l'OCDE : Brésil,* vol. 20089/14, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2009b), *OECD Rural Policy Reviews: China*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2010a), *Tackling Inequalities in Brazil, China, India and South Africa, The Role of Labour Market and Social Policies*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2010b), *Politiques structurelles : Indicateurs, priorités et analyses*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2010c), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2010d), *Études économiques de l'OCDE : Indonésie*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2011a), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2011b), *Perspectives économiques de l'Amérique latine*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (à paraître), *OECD Reviews of Labour Market and Social Policies: Russian Federation*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE-OIT (2011a), « Giving Youth a Better Start », note d'orientation destinée à la Réunion des ministres du Travail et de l'Emploi du G20, Paris, 26-27 septembre.

OCDE-OIT (2011b), « Perspectives de l'emploi à court terme et du marché du travail dans les pays du G20 et principaux défis à relever », statistiques actualisées pour la Réunion des ministres du Travail et de l'Emploi du G20, Paris, 26-27 septembre.

OCDE-OIT (2011c), « Progrès dans la création et la formalisation de l'emploi », Fiches pays du G20 : Argentine, rapport préparé pour la Réunion des ministres du Travail et de l'Emploi du G20, Paris, 26-27 septembre.

OCDE-OIT (2011d), « La croissance de l'emploi formel se poursuit », Fiches pays du G20 : Brésil, rapport préparé pour la Réunion des ministres du Travail et de l'Emploi du G20, Paris, 26-27 septembre.

OCDE-OIT (2011e), La politique nationale de développement des qualifications , Fiches pays du G20 : Inde, rapport préparé pour la Réunion des ministres du Travail et de l'Emploi du G20, Paris, 26-27 septembre.

OCDE-OIT (2011f), « Parvenir à la croissance et à l'équité par la protection sociale et la cohérence politique », Fiches pays du G20 : Afrique du Sud, rapport préparé pour la Réunion des ministres du Travail et de l'Emploi du G20, Paris, 26-27 septembre.

Piketty, T. et N. Qian (2009), « Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India, 1986-2015 », *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 1, n° 2, pp. 53-63.

Peyre Dutrey, A. (2007), « Successful Targeting? Reporting Efficiency and Costs in Targeted Poverty Alleviation Programmes », *Social Policy and Development Programme Paper*, n° 35, novembre.

Saget, C. (2008), « Fixing Minimum Wage Levels in Developing Countries: Common Failures and Remedies », *International Labour Review*, vol. 47, n° 1, pp. 25-42.

Soares, F.B., R. Perez Ribas et R. Guerreiro Osório (2007), « Evaluating the Impact of Brazil's Bolsa Família: Cash Transfer Programmes in Comparative Perspective », *International Policy Centre for Inclusive Growth Evaluation Note*, n° 1.

Solinger, D. (2008), « The Dibao Recipients: Mollified Anti-Emblem of Urban Modernization », *China Perspectives*, vol. 2008/4.

Silveira Neto, R. et C. Azzoni (2008), « Non-Spatial Govern Policies and Regional Inequality in Brazil », Annales de la 5e réunion de la Brazilian Regional Association of Regional and Urban Studies, Recife.

Venn, D. (2009), « Legislation, Collective Bargaining and Enforcement: Updating the OECD Employment Protection Indicators », *Documents de travail de l'OCDE : Questions sociales, emploi et migrations,* n° 89, Éditions OCDE, Paris.

ANNEXE 0.A1

Principales caractéristiques des systèmes de protection sociale des économies émergentes

Les régimes de protection sociale peuvent être décrits selon trois grands axes : *i)* l'importance relative de l'assurance sociale par rapport aux dépenses publiques générales ou d'aide sociale ; *ii)* la couverture globale des régimes ; et *iii)* l'unité ou la fragmentation des régimes.

Afrique du Sud : le régime d'assurance chômage est le seul régime d'assurance sociale existant. Le système de retraite est entièrement capitalisé et géré par des fonds de pension privés. Selon une enquête sur la population active, environ 75 % des travailleurs étaient couverts par un régime de retraite ou par le régime d'assurance chômage en 2007. Les dépenses publiques de santé sont financées par la fiscalité générale. L'aide sociale est relativement bien développée, avec notamment une pension de vieillesse de base (assez généreuse), des allocations pour enfant sous conditions de ressources et des prestations d'invalidité (qui couvraient respectivement 5, 10.5 et 3 % de la population en 2008, selon une étude nationale sur la dynamique des revenus. Des programmes de travaux publics sont également accessibles aux chômeurs.

Le régime d'assurance sociale de l'*Argentine* est financé par un système de cotisations sociales qui couvre la vieillesse, la survie, l'incapacité et les soins de santé dispensés à tous les salariés du privé et du public, mais aussi aux travailleurs indépendants. Des allocations familiales contributives sont versées aux enfants des salariés du secteur formel et seuls les travailleurs de ce secteur pouvant justifier de six mois de cotisations sont en droit de percevoir l'assurance chômage. Dans le sillage de la crise économique nationale de 2001, l'Argentine a étendu les prestations de sécurité sociale et les pensions de vieillesse non contributives, mais aussi les programmes de transferts pour les chômeurs. Ces programmes de transferts englobent les régimes de services sociaux et la formation professionnelle. Un autre programme important est l'allocation universelle pour les enfants d'âge scolaire allant à l'école et inscrits pour des services de soins de santé. Il couvre plus de 46 % de la population pauvre du groupe ciblé (CEPALC, 2010). Selon OIT (2010), 75 % des enfants et adolescents perçoivent une aide sous la forme d'allocations familiales et 89 % des plus de 65 ans perçoivent des prestations ou une pension de retraite. Enfin, au moins 350 000 personnes d'âge actif sont couvertes par des programmes en lien avec le chômage, les problèmes d'entrée sur le marché du travail et le risque de perte d'emploi.

Le Brésil dispose d'un régime d'assurance sociale complet, financé par les cotisations sociales, qui couvre la vieillesse, la maternité, l'invalidité et les accidents du travail, et qui

est accessible à tous les salariés du secteur privé, les travailleurs indépendants et les personnes à leur charge. Il existe également un régime d'assurance chômage. La plupart des fonctionnaires sont couverts par des régimes de sécurité sociale spécifiques. D'après les données de la PNAD, 52 % des travailleurs étaient affiliés à la sécurité sociale en 2007. Les soins de santé publics sont accessibles à tous et sont financés par les impôts généraux. La protection sociale comporte également une pension de vieillesse de base non contributive (plutôt généreuse) et un programme de transferts en espèces pour les plus pauvres (*Bolsa Família*).

La Chine compte plusieurs régimes d'assurance sociale couvrant les soins médicaux, la vieillesse, le chômage, etc. La plupart d'entre eux sont administrés à un niveau décentralisé (par exemple cantons, municipalités) et les taux de cotisation sont souvent variables d'une province à l'autre, voire au sein d'une même province, ce qui limite la possibilité de mutualisation des risques. Jusqu'à une époque récente, les régimes d'assurance sociale ne couvraient que les zones urbaines, mais des efforts ont été engagés pour accroître la couverture dans les zones rurales au travers de divers types de régime, largement subventionnés. Selon Zhu (2009), les taux de couverture en 2008 étaient de 55 % pour la pension urbaine de base et de 85 % pour les soins médicaux urbains et ruraux. Il existe également, dans les zones urbaines et rurales, un revenu minimum de subsistance soumis à conditions de ressources (*Dibao)*.

La *Fédération de Russie* compte plusieurs régimes d'assurance sociale (vieillesse, maladie, invalidité, etc.), financés par une contribution sociale unifiée et accessibles aux salariés et aux travailleurs indépendants. L'assurance maladie ne couvre qu'une infime part des dépenses publiques de santé. On ne dispose d'aucune donnée sur la couverture du système de sécurité sociale. Celle-ci était élevée au début de la période de transition, mais elle a probablement diminué à mesure que l'emploi dans le secteur des entreprises non constituées en société – moins susceptible d'être déclaré à la sécurité sociale – s'est développé (travailleurs titulaires d'un contrat civil ou oral). L'aide sociale comprend quelques programmes sous conditions de ressources pour les familles à faible revenu (allocations pour enfant et allocations de logement), des subventions alimentaires pour les enfants scolarisés à plein-temps et une aide financière pour les enfants qui fréquentent l'école maternelle. En outre, un système de « privilèges » hérité de l'époque soviétique octroie des prestations (souvent en nature) à des catégories spécifiques, dont les handicapés, les personnes ayant un mérite spécial (anciens combattants) et aussi un groupe important de travailleurs et de retraités ayant travaillé pendant une longue période.

En *Inde,* le système de protection sociale est très fragmenté : il comporte plusieurs régimes d'assurance sociale, qui tous ont une couverture très limitée. Le régime principal sert des prestations d'assurance maladie et de maternité aux salariés très qualifiés (dont le salaire excède un certain plafond) des grandes et moyennes entreprises ; il couvrait 8.7 millions de travailleurs en 2006, contre à peu près 400 millions d'actifs occupés en 2004). Par ailleurs, les gouvernements des États administrent divers régimes contributifs (souvent financés en partie par l'État central) destinés aux travailleurs des petites entreprises, mais leur couverture est limitée à certaines zones et certains groupes de population (Mazundar, 2010). Pour les ménages les plus pauvres, les dispositifs de protection sociale non contributifs les plus importants sont le programme national d'emplois publics ruraux et les subventions aux denrées (riz et combustibles). Il existe également un grand nombre de programmes de transferts en espèces pour les ménages pauvres, mais la plupart d'entre eux ont une couverture très limitée.

En *Indonésie,* seuls les régimes contributifs d'assurance sociale sont de création récente ; ils servent des pensions de vieillesse (faibles), des prestations d'assurance vie et d'assurance maladie, et des indemnités pour maladie et handicap d'origine professionnelle. L'affiliation au régime d'assurance maladie est facultative si l'entreprise propose d'autres options d'assurance. Le régime ne couvre que les travailleurs (et leur famille) employés dans des entreprises de plus de dix salariés ou dont la masse salariale dépasse un million de roupies (OCDE, 2008a). En 2008, il couvrait environ 8 % des travailleurs (*Jakarta Post*, 19/08/2009). Les travailleurs informels peuvent adhérer à titre volontaire, mais très peu le font car les taux de cotisation sont élevés. Plusieurs filets de protection ciblant les pauvres ont été mis en place à la suite de la crise asiatique de 1997. Certains ont une couverture relativement étendue, notamment un programme de sécurité alimentaire distribuant du riz subventionné et un programme de transferts en espèces.

PARTIE I

Répercussions de la mondialisation, du changement technologique et des politiques publiques sur les inégalités de salaires et de revenus du travail

© OCDE 2012

PARTIE I

Chapitre 1

Évolutions des inégalités de salaires, de la mondialisation économique et des politiques et institutions du marché du travail*

Ce chapitre donne un aperçu des tendances récentes et à plus long terme des inégalités de salaires, examine les évolutions des différents aspects de la mondialisation économique et du changement technologique, et observe les changements intervenus dans les réglementations et les politiques des marchés du travail et des produits. Il fournit également des données concrètes sur l'association entre d'une part l'évolution dans le temps des inégalités de salaires et d'autre part la mondialisation croissante, le progrès technologique et les évolutions des politiques publiques.

* Ce chapitre a été préparé par Wen-Hao Chen et Michael Förster de la Division des politiques sociales de l'OCDE.

1.1. Introduction

Ce chapitre plante le décor de l'analyse économétrique des causes possibles de l'inégalité grandissante des salaires et des revenus du travail étudiées aux chapitres 2 et 3. Il donne un aperçu des tendances récentes et à plus long terme des inégalités de salaires, aborde plusieurs évolutions notables de différents aspects de la mondialisation économique, et observe les changements intervenus dans les réglementations et les politiques des marchés du travail et des produits. La période considérée s'étend du début des années 80 à la fin des années 2000, avant que ne se manifeste la récession économique.

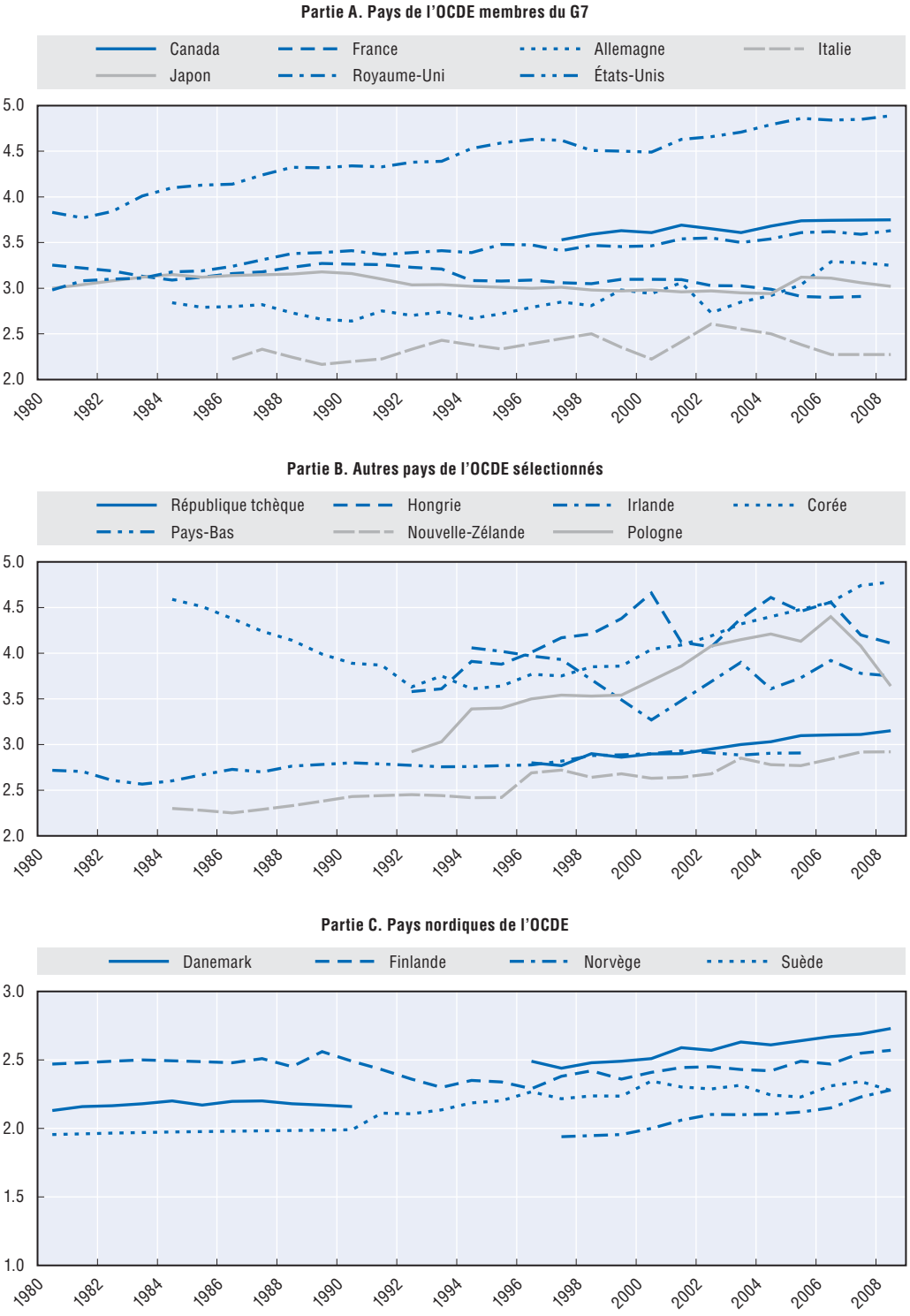
Le chapitre fournit également des données concrètes sur l'association entre, d'une part, les évolutions chronologiques des inégalités de salaires et, d'autre part, les changements intervenus dans l'intensité de la mondialisation économique, le progrès technologique et les politiques publiques. Si ces corrélations ne peuvent établir de lien effectif de cause à effet, elles nous donnent un premier éclairage utile sur l'évolution chronologique internationale des inégalités constatées et de leurs facteurs.

1.2. Évolution de la dispersion des salaires

La distribution des revenus dans les pays de l'OCDE est-elle devenue moins égalitaire ? Une mesure clé de la dispersion des salaires est le rapport interdécile des 10 % de salariés à plein-temps ou équivalent plein-temps les mieux rémunérés et des 10 % les moins bien rémunérés[1]. Le graphique 1.1 montre l'évolution de la dispersion des salaires pour une sélection de pays de l'OCDE et de groupes de pays sur la période 1980-2008. Il s'appuie sur des informations tirées de la *Base de données de l'OCDE sur les salaires* pour 23 pays de l'OCDE. Cet ensemble de données fournit, pour chaque pays, des mesures des salaires comparables et cohérentes dans le temps[2].

Le graphique 1.1 met en évidence une augmentation généralisée et significative de la dispersion des salaires dans la zone OCDE sur les trois dernières décennies, à quelques exceptions notables près, comme la France et le Japon. Les augmentations ont été particulièrement nettes aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans certains pays d'Europe centrale et orientale tels que la Hongrie et la Pologne. Aux États-Unis, par exemple, l'écart de rémunération entre les déciles des travailleurs à temps plein les plus riches et les plus pauvres s'est creusé, passant d'un multiple de 3.8 en 1980 à un multiple de presque 5 en 2008. Les chiffres comparables sont de 3.6 (1992) et de 4.6 (2006) pour la Hongrie, et de 2.9 (1992) et 4.2 (2004) pour la Pologne. L'accroissement des inégalités de salaire a été plus fort à la fin des années 90 et 2000 qu'au cours des décennies précédentes. Ce phénomène peut être observé en Allemagne, en Nouvelle-Zélande, aux Pays-Bas et au Danemark, où les ratios interdéciles ont stagné pendant toutes les années 80, mais ont commencé à progresser au milieu des années 90. En Corée, l'évolution des inégalités de salaires s'est caractérisée par une courbe en U singulière, diminuant fortement dans les années 80 et le début des années 90, avant de progresser au même rythme depuis le milieu des années 90[3]. Il convient de noter que, bien que plus modérée, la tendance à une plus

Graphique 1.1. **Évolution de la dispersion des salaires dans une sélection de pays de l'OCDE, 1980-2008**



Note : Dispersion des salaires : ratios D9/D1 des rémunérations à plein-temps, c'est-à-dire ratio entre les salaires des 10 % de travailleurs les mieux rémunérés et les salaires des 10 % de travailleurs les moins bien rémunérés, calculée comme étant le ratio de la valeur de la limite supérieure du 9e décile à la valeur de la limite supérieure du 1er décile.

Source : Base de données de l'OCDE sur les salaires.

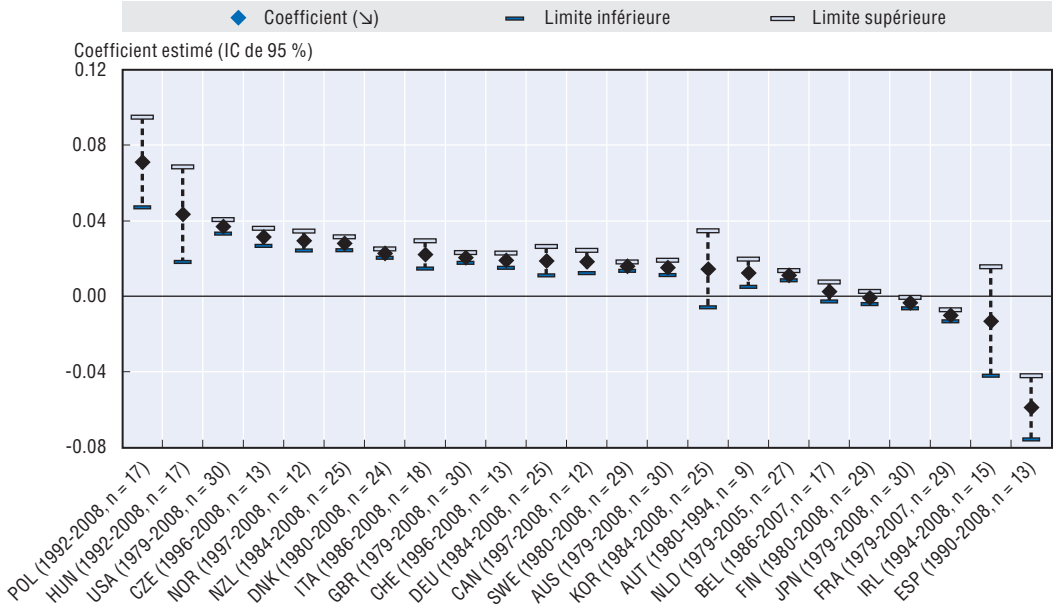
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581070

grande inégalité salariale a été également observée dans certains pays nordiques, alors que ces pays affichaient traditionnellement des inégalités de salaires plutôt faibles[4]. Globalement, de nombreux pays de l'OCDE ont enregistré au cours des 25 dernières années une augmentation du ratio D9/D1 se situant entre 20 et 25 %.

L'élargissement de la distribution des salaires a résulté à la fois de l'augmentation de la proportion de fortes rémunérations au sommet de la pyramide et de la diminution de la proportion de faibles rémunérations à la base. Mais les hauts revenus ont enregistré des progressions particulièrement fortes. La distance entre les 10 % les mieux rémunérés et les personnes à la rémunération moyenne a augmenté plus vite que la distance entre les personnes à la rémunération moyenne et les salariés les plus modestes. Ainsi, dans la plupart des pays, les disparités de salaires ont plus augmenté dans la moitié supérieure que dans la moitié inférieure de la distribution.

Pour savoir si la tendance à une plus grande dispersion des salaires dans les 23 pays de l'OCDE étudiés peut être qualifiée de « généralisée », le graphique 1.2 présente une statistique résumée qui montre les résultats de régressions dans le temps des ratios D9/D1 propres à chaque pays. Un coefficient positif et significatif indique donc une tendance à la hausse des inégalités de salaires. Globalement, l'utilisation des données chronologiques disponibles montre que la dispersion salariale s'est accrue sur la période dans une majorité de pays de l'OCDE (16 sur 23) au seuil statistiquement significatif de 5 %. Seuls deux pays, la France et l'Espagne, ont enregistré un déclin modéré et statistiquement significatif des inégalités de salaires, alors qu'aucune tendance lourde n'a été estimée pour les cinq autres pays (Corée, Belgique, Finlande, Japon et Irlande).

Graphique 1.2. **Régression propre à chaque pays des inégalités de salaires (D9/D1) sur l'évolution dans le temps (années indiquées)**



Note : Les signes de la borne inférieure et de la borne supérieure font référence à des intervalles de confiance de 95 %. IC : Intervalle de confiance.

Source : Base de données de l'OCDE sur les salaires.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581089

1.3. Mondialisation : tendances récentes des évolutions économiques mondiales

Le terme de « mondialisation » doit être clairement explicité lorsqu'on évalue son impact possible sur l'accroissement des inégalités. La mondialisation économique comporte différents aspects et il convient d'envisager ses dimensions tant commerciales que non commerciales. Cette section analyse les tendances de différentes évolutions économiques mondiales. Elle s'intéresse en particulier à différents aspects de l'intégration commerciale et financière, qui donnent de nouveaux éclairages sur les possibles mécanismes de transmission à travers lesquels les évolutions mondiales peuvent affecter les inégalités salariales.

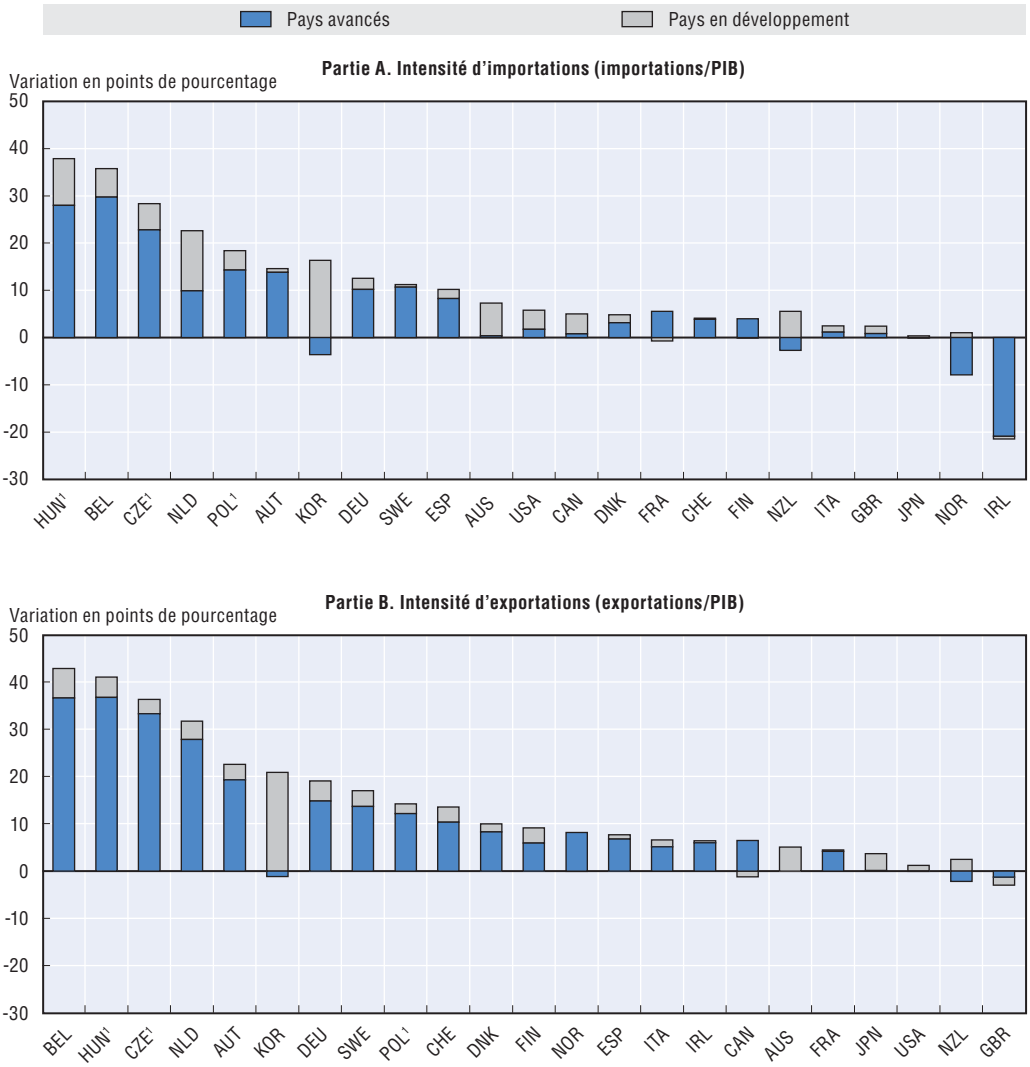
Intégration commerciale

L'intégration des échanges s'est considérablement accrue depuis les années 80. La part des échanges dans le PIB a augmenté dans pratiquement tous les pays de l'OCDE et l'essentiel de la progression s'est produit au cours des 10 à 15 dernières années[5]. Un facteur important du développement rapide des importations de marchandises dans les pays de l'OCDE sur cette période est la croissance rapide des exportations des géants économiques émergents de la zone asiatique.

Le graphique 1.3 montre que, dans la plupart des pays de l'OCDE, la contribution de l'accroissement de l'intensité des échanges en provenance des pays en développement a été inférieure au quart de l'augmentation totale des importations de marchandises. Le degré d'intégration entre les pays en développement et l'OCDE a été beaucoup plus fort dans les zones hors UE : il est frappant de constater qu'en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Corée et au Japon, la quasi-totalité de l'augmentation des importations et des exportations sur la période peut être attribuée à un accroissement des échanges avec les pays en développement. Des évolutions similaires des importations ont été également observées aux États-Unis et dans certains pays membres de l'UE comme les Pays-Bas et l'Italie[6]. Sur la période considérée, seules la France et l'Irlande ont enregistré un déclin modeste de leurs importations en provenance des pays en développement ; il en a été de même pour les exportations canadiennes et britanniques.

Pour analyser la part de l'accroissement des échanges entre les pays de l'OCDE imputable sur la période au développement du commerce avec les économies émergentes telles que la Chine ou l'Inde, le graphique 1.4[7] décompose l'analyse en deux groupes de revenus pour les pays en développement (un groupe à haut revenu et un groupe à revenu moyen et faible). Ce graphique montre une progression généralisée des importations en provenance des pays en développement à revenu moyen/faible dans les 23 pays de l'OCDE étudiés. En revanche, les relations commerciales avec les pays en développement à haut revenu ont diminué en importance dans de nombreux pays de l'OCDE. En effet, plus d'une douzaine de pays ont enregistré sur la période un déclin de leurs importations en provenance de ce groupe de pays en développement. L'augmentation des exportations à destination des pays en développement à revenu moyen/faible a été moins marquée, mais représente deux fois l'augmentation des exportations à destination des pays en développement à haut revenu. Il est intéressant de noter que désormais des pays comme l'Irlande, qui ont enregistré une baisse de leurs échanges globaux avec les économies en développement, affichent également une augmentation de leurs échanges avec les pays à revenu moyen/faible. Dans la plupart des cas, les liens accrus avec les partenaires

Graphique 1.3. **Évolution de l'intensité des échanges par région d'origine, 1980-2008**

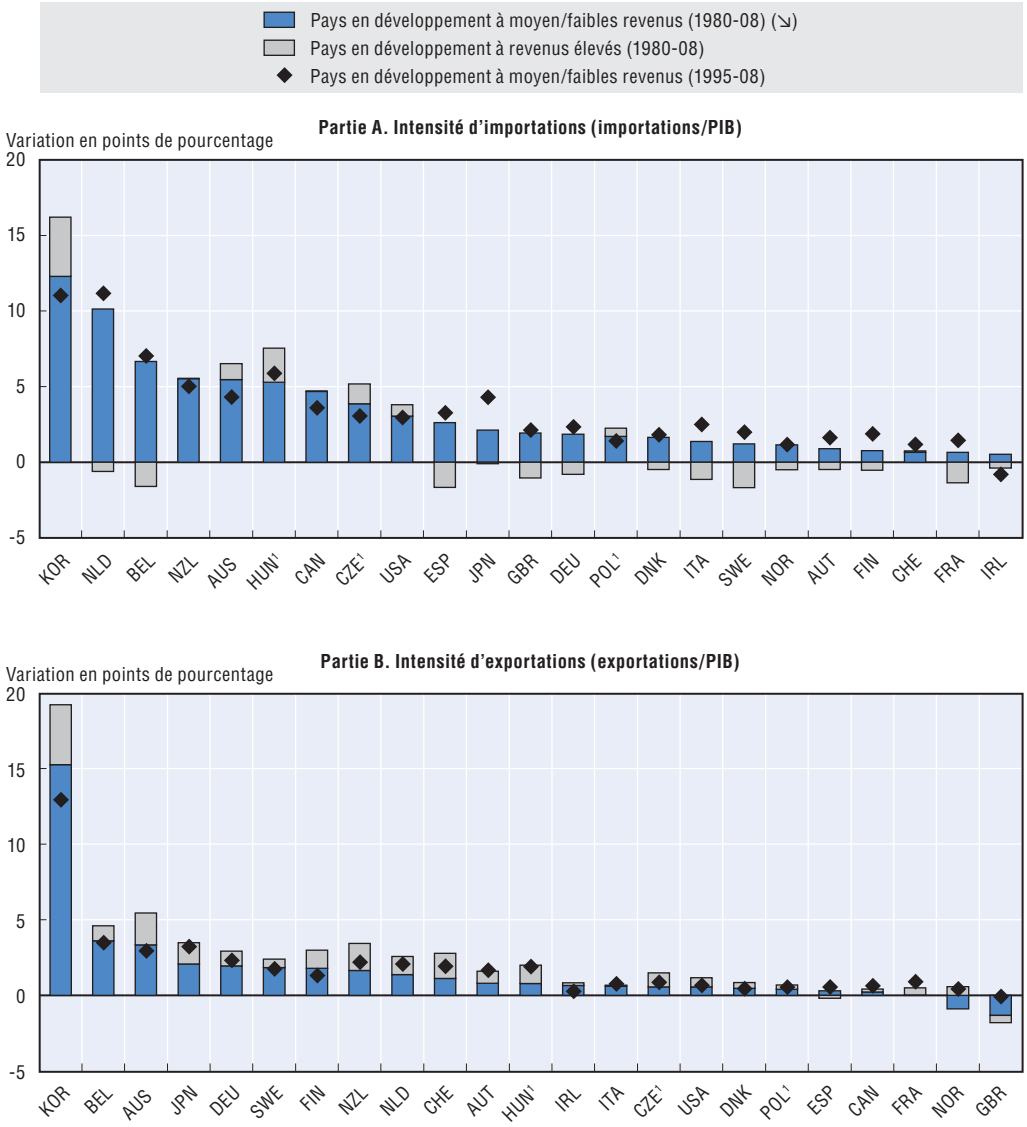


Note : Les échanges dans le secteur des services ne sont pas pris en compte.
1. Les séries démarrent au début des années 90.
Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *Manuel de statistiques*.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581108

commerciaux à revenu moyen/faible ont dominé l'ensemble de la croissance des échanges avec les pays en développement, et la plupart des évolutions se sont produites au cours des 10 à 15 dernières années.

Globalement, les évolutions de l'intensité de l'intégration commerciale et la dispersion salariale internationale peuvent-elles être rapprochées ? De simples corrélations internationales des tendances entre l'exposition aux échanges, qui est un indicateur souvent utilisé de l'intégration commerciale, et la dispersion des salaires bruts ne permettent pas de tirer des conclusions pour la zone OCDE (graphique 1.5). À première vue, on observe une corrélation positive modérée, influencée toutefois par un petit nombre de pays comme la Hongrie et la Pologne. De surcroît, cette corrélation ne nous dit rien sur la causalité et il nous faut prendre en compte un grand nombre d'autres déterminants avant

Graphique 1.4. **Évolution de l'intensité des importations avec les pays en développement par groupe de revenus de pays en développement**



Note : Les échanges dans le secteur des services ne sont pas pris en compte.
1. Les séries démarrent au début des années 90.

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *Manuel de statistiques.*

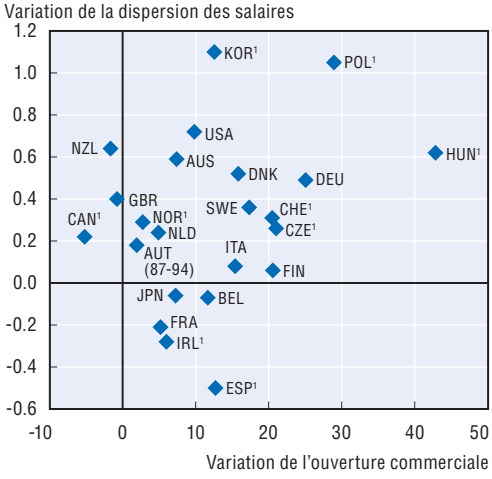
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581127

de pouvoir tirer des conclusions utiles sur l'éventuelle existence de liens entre l'ouverture commerciale et les inégalités de salaires.

Flux financiers internationaux

La croissance rapide des transactions financières au-delà des frontières nationales est une autre tendance récente de la mondialisation économique. Le graphique 1.6 montre que le total des engagements transfrontières a augmenté de façon exponentielle, passant de 50 % du PIB (moyenne pour 23 pays de l'OCDE) en 1980 à près de 300 % en 2007. Le mouvement est particulièrement marqué depuis le milieu des années 90. L'importance grandissante des flux

Graphique 1.5. **Association entre les tendances de la dispersion des salaires et l'ouverture commerciale, 1985-2007**



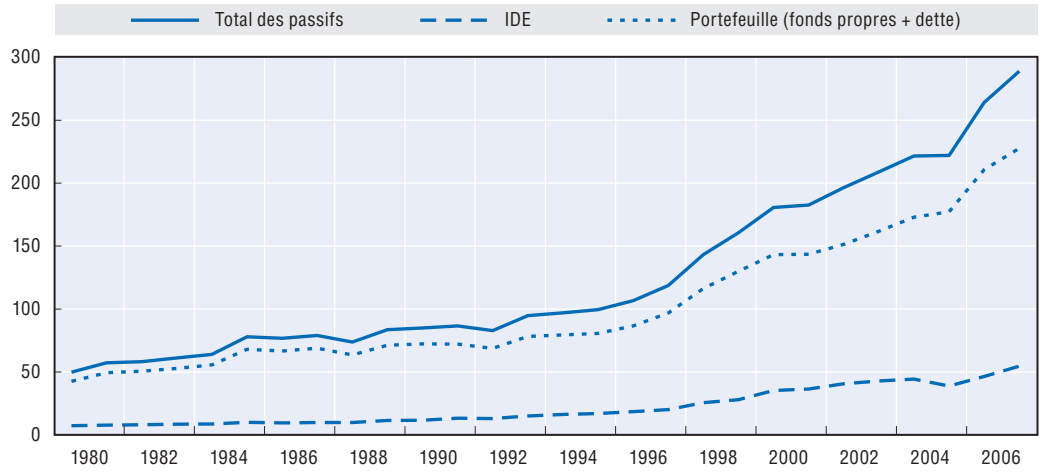
Note : L'ouverture commerciale se définit comme la moyenne pondérée de l'intensité des exportations et de l'ouverture à la pénétration des importations : somme des exportations et des importations en pourcentage du PIB. Dispersion des salaires : ratios D9/D1 de la rémunération d'un temps plein.

1. Les séries démarrent au milieu des années 90. Toutes les variations sont exprimées en points de pourcentage.

Source : Base de données de l'OCDE des indicateurs des échanges et *Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581146

Graphique 1.6. **Engagements transfrontières par composante (en % du PIB), moyenne OCDE, 1980-2007**



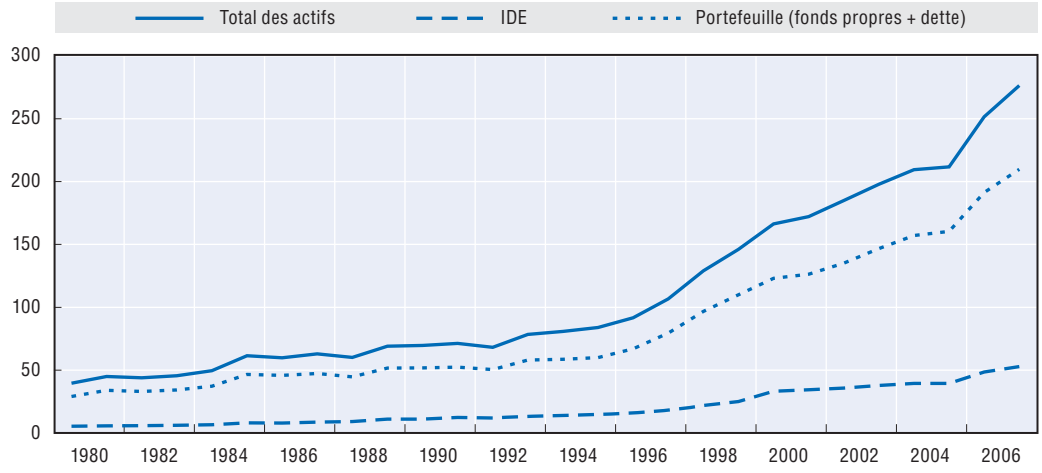
Note : Le total des engagements transfrontières englobe les engagements au titre de l'IDE, les engagements au sein de portefeuilles et les produits financiers dérivés.

Source : Base de données sur la richesse extérieure des nations, tirée de *External Wealth of Nations Mark II* ; ensemble de données du FMI ; Lane et Milesi-Ferretti (2007).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581165

de capitaux reflète probablement la tendance à la libéralisation et à l'intégration en matière d'investissement et de financement. Les investissements étrangers de portefeuille (IEP) ont représenté l'essentiel de l'accroissement des mouvements de capitaux étrangers, tandis que l'investissement direct étranger (IDE) a lui aussi contribué de façon notoire à la progression des transferts transfrontières ces dernières années. Le graphique 1.7 fait apparaître une évolution similaire pour le total des actifs transfrontières.

Graphique 1.7. **Actifs transfrontières par composante (en % du PIB), moyenne OCDE, 1980-2007**



Note : Le total des actifs transfrontières englobe les engagements au titre de l'IDE, les engagements au sein de portefeuilles, les produits financiers dérivés et les réserves totales (à l'exclusion de l'or).

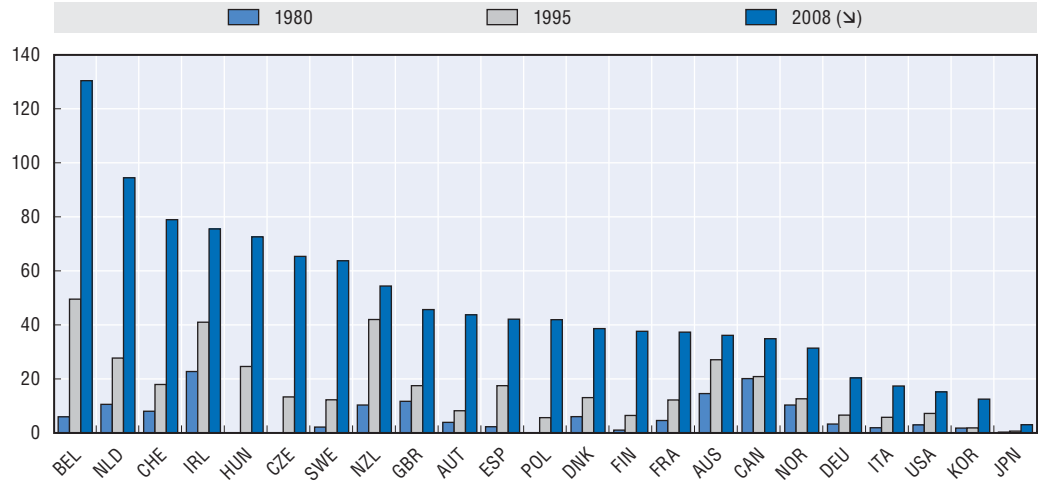
Source : Base de données sur la richesse extérieure des nations, tirée de *External Wealth of Nations Mark II* ; ensemble de données du FMI ; Lane et Milesi-Ferretti (2007).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581184

Bien que l'investissement étranger de portefeuille ait dominé les fluctuations des stocks et des flux globaux de capitaux, il est probable que son impact sur le marché intérieur du travail et la structure des salaires sera moindre que celui de l'IDE. Par définition, l'investissement de portefeuille étranger fait référence aux capitaux investis dans une entreprise d'un pays étranger sans qu'il y ait le moindre contrôle de la gestion de cette entreprise. Il peut être acheminé vers les pays destinataires par le biais, par exemple, du capital-risque ou de fonds d'investissement. Autrement dit, l'investissement de portefeuille est habituellement plus volatil dans la mesure où il est attiré par la perspective d'un gain immédiat plutôt que par celle d'une croissance sur le long terme. De son côté, l'IDE fait référence à un investissement destiné à acquérir des intérêts de gestion à long terme et significatifs dans des entreprises opérant en dehors de l'économie de l'investisseur (qui détient par exemple 10 % ou plus du capital ou du droit de vote d'une entreprise). C'est pourquoi le présent rapport est axé sur le développement de l'IDE, qui reflète le nombre grandissant de sociétés multinationales tant dans le pays d'origine que dans les pays d'accueil, mais aussi le phénomène généralisé de la mondialisation de la production.

Depuis la deuxième moitié des années 90, l'IDE a joué un rôle fondamental dans la poursuite de l'intégration internationale et a été le facteur le plus dynamique des restructurations industrielles au niveau mondial (OCDE, 2005). Le graphique 1.8 montre que le stock d'IDE entrant exprimé en pourcentage du PIB s'est étoffé dans tous les pays, passant en moyenne de moins de 7 % en 1980 à plus de 45 % en 2008. Dans 11 des 23 pays étudiés, l'augmentation a été de plus de 40 points de pourcentage et elle s'est produite au cours des dix dernières années. La Belgique, les Pays-Bas, la Suisse et l'Irlande ont affiché les ratios les plus élevés pour le stock d'IDE entrant, tandis que l'investissement étranger n'a représenté qu'environ 2 % au Japon, pays de l'OCDE dans lequel ce ratio est le plus faible. Il se pourrait bien que l'expansion rapide de l'IDE entrant reflète une formidable croissance des sociétés affiliées étrangères dans la zone OCDE. Le changement dans la composition des compétences de la main-d'œuvre que pourrait imposer l'utilisation du

Graphique 1.8. **Stock d'investissement direct étranger entrant (engagements) rapporté au PIB, 1980-2008**



Note : Le stock d'IDE entrant est mesuré en pourcentage du PIB.

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Statistiques de l'IDE en ligne.

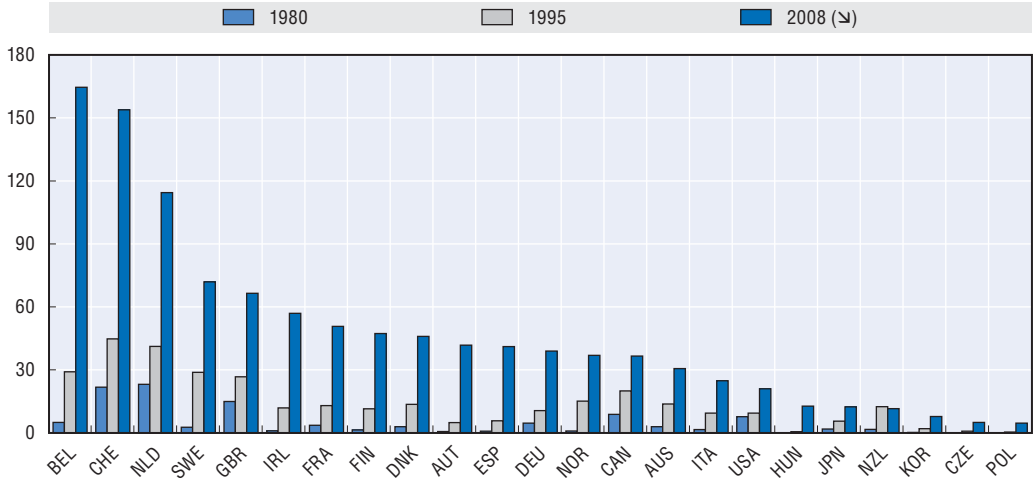
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581203

capital et de la technologie qui l'accompagne aurait probablement des répercussions sur la distribution nationale des salaires.

Le graphique 1.9 montre une évolution similaire pour l'investissement sortant. Le stock d'IDE sortant en pourcentage du PIB a augmenté dans les 23 pays entre 1980 et 2008, passant en moyenne de moins de 5 % en 1980 à près de 50 % à la fin des années 2000. Là encore, l'essentiel de l'augmentation s'est produit au cours des 15 dernières années. Cette progression donne à penser que les pays de l'OCDE ont au fil des ans accru de façon substantielle l'effectif de sociétés multinationales, ainsi que leurs activités à l'étranger. Elle peut également refléter une augmentation des activités d'externalisation internationale de nombreux pays de l'OCDE. Globalement, la part relative du stock d'IDE sortant est supérieure à celle de l'investissement entrant dans la majorité des pays de l'OCDE. Ces derniers sont des exportateurs nets d'IDE. Toutefois, les pays qui ont connu une phase de transition économique dans les années 90, comme la République tchèque, la Hongrie et la Pologne, ne se conforment pas à la tendance générale : leurs économies sont surtout destinataires de l'IDE.

Il existe probablement une interdépendance entre les tendances de l'IDE et d'autres évolutions mondiales. Ainsi, la libéralisation des échanges s'accompagne très souvent d'une suppression des restrictions frappant l'IDE, et l'investissement international pourrait à son tour faciliter les échanges dans la mesure où les entreprises multinationales exportent souvent des biens depuis le pays d'accueil. En outre, la croissance de l'IDE implique un transfert accru aux pays d'accueil de capitaux, mais aussi de technologies et savoir-faire incorporés. Ces transferts de technologie et de savoir-faire peuvent rehausser la productivité et conduire de fait à davantage d'échanges ou d'investissements. Les interactions complexes de ces facteurs devraient avoir un impact sur la distribution intérieure des salaires, par exemple *via* un déplacement de la demande de main-d'œuvre, en termes de qualifications recherchées, vers les travailleurs qualifiés.

Graphique 1.9. **Stock d'investissement direct étranger sortant (actifs) rapporté au PIB, 1980-2008**



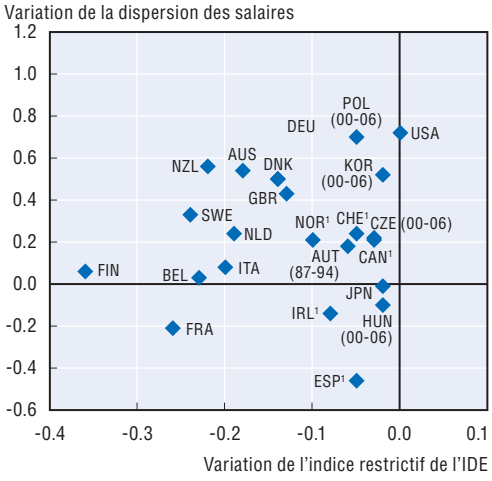
Note : Le stock d'IDE sortant est mesuré en pourcentage du PIB.

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Statistiques de l'IDE en ligne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581222

Le développement de l'ouverture financière globale peut être retracé par une mesure *de jure* de l'IDE, l'indice des restrictions visant l'IDE, qui prend une valeur comprise entre 0 (ouvert) et 1 (fermé). L'association entre l'évolution des restrictions visant l'IDE et l'évolution de la dispersion des salaires (graphique 1.10) n'était pas apparente.

Graphique 1.10. **Association entre l'évolution de la dispersion des salaires et l'évolution des restrictions visant l'investissement direct étranger, 1985-2006**



Note : Le caractère restrictif de l'IDE est une mesure *de jure* qui prend une valeur comprise entre 0 (ouvert) et 1 (fermé). Dispersion des salaires : ratios D9/D1 des rémunérations d'un travail à temps plein.

1. Les séries démarrent à partir de 1995. Toutes les variations sont exprimées en points de pourcentage.

Source : Kalinova *et al.* (2010) ; *Base de données sur la distribution des revenus de l'OCDE.*

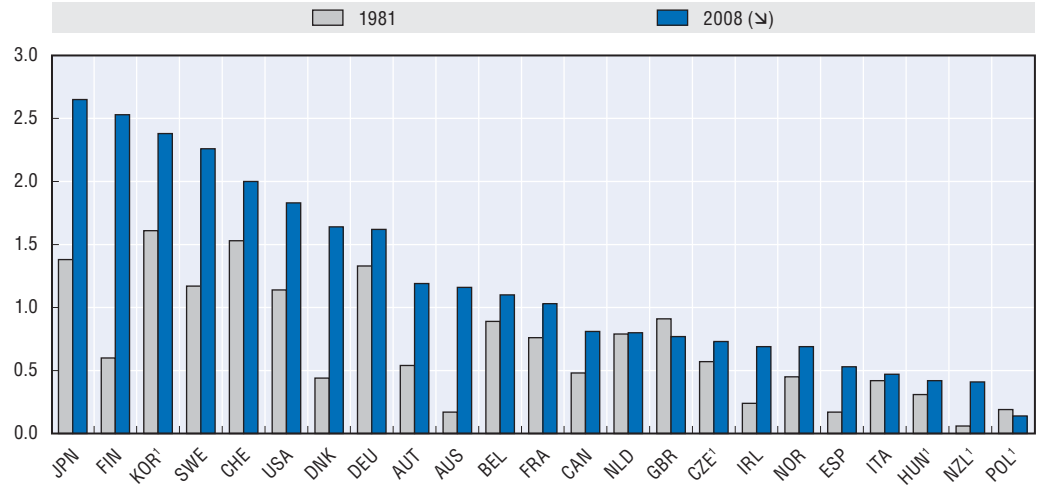
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581241

Progrès technologique

Les progrès rapides de la technologie ont été une tendance notable des économies de l'OCDE au cours des dernières décennies. Ils sont également liés, à différents titres et de manière complexe, à la mondialisation. Comme pour d'autres moteurs de la mondialisation, la difficulté tient à l'absence de consensus concernant sa mesure et sa définition. De manière générale, le stock de connaissances, mesuré par les investissements innovants (les dépenses de R-D par exemple), les résultats de la production de connaissances (les brevets par exemple) ou le degré d'informatisation (l'utilisation des TIC[8] par les entreprises par exemple), a considérablement augmenté au fil du temps.

Le graphique 1.11 montre que la part dans le PIB des dépenses de R-D du secteur des entreprises financées sur fonds privés a augmenté depuis les années 80 dans la plupart des pays de l'OCDE, en dépit de la baisse générale dans le temps des dépenses publiques de R-D, mais aussi de la part de la R-D du secteur des entreprises financée sur fonds publics. L'augmentation des investissements de R-D du secteur privé accroît la demande de travailleurs qualifiés indispensables aux activités de R-D : scientifiques, techniciens, chercheurs. Une partie des dépenses de R-D aboutit *in fine* à une innovation technologique, ou facilite l'absorption de technologie qui, en tant qu'activité souvent intense en compétences, peut se traduire par une modification des différentiels de salaires. C'est dans les pays scandinaves, au Japon et en Australie que l'augmentation des investissements de R-D a été la plus apparente, mais un peu moins en Italie et aux Pays-Bas. En fait, le Royaume-Uni et la Pologne sont les deux seuls pays à avoir enregistré un recul de cette source d'investissement. Au Royaume-Uni, la part (en pourcentage du PIB) des dépenses de R-D des entreprises financées sur fonds privés est tombée de 0.91 % en 1981 à 0.76 % en 2008.

Graphique 1.11. **DIRDE en pourcentage du PIB, 1981-2008**

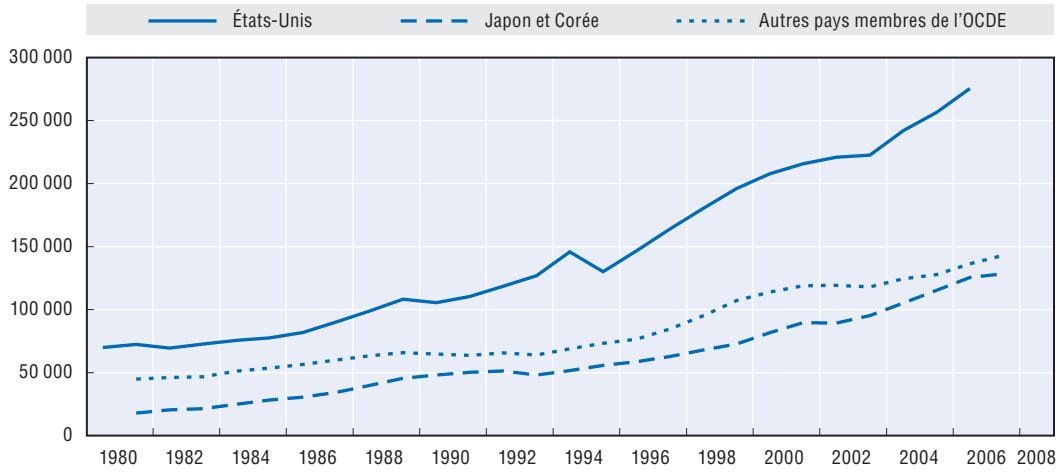


Note : Les séries démarrent dans les années 90. Les DIRDE sont les dépenses de R-D du secteur des entreprises.
Source : Principaux indicateurs de la science et de la technologie de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581260

Outre les ressources consacrées à la R-D, d'autres mesures ont également été conçues pour rendre compte des résultats des activités scientifiques et technologiques. Les brevets sont un indicateur couramment utilisé dans les travaux publiés sur le sujet (pour un tour d'horizon de ces derniers, voir Griliches, 1991)[9]. Le graphique 1.12 montre clairement une

Graphique 1.12. **Nombre total de brevets, 1980-2007**



Note : Le nombre total de brevets fait référence à la somme des demandes de brevets déposées à l'OEB (Office européen des brevets) et à l'USPTO (*United States Patent and Trademark Office*).

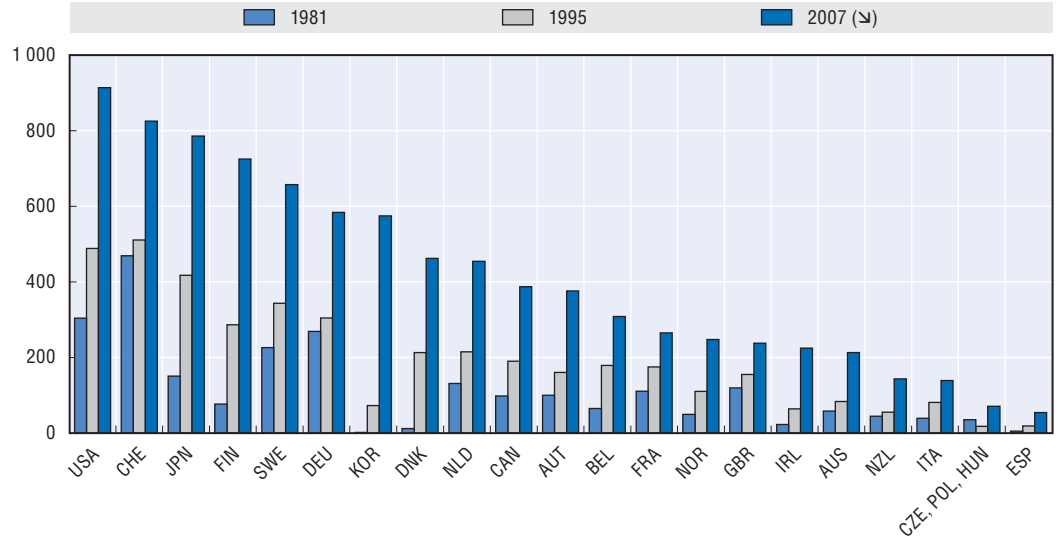
Source : Statistiques de l'OCDE en matière de brevets.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581279

évolution à la hausse du nombre total de brevets dans la zone OCDE. Aux États-Unis par exemple, le nombre total des demandes de brevets déposées à la fois à l'OEB (Office européen des brevets) et à l'USPTO (*United States Patent and Trademark Office*) a quadruplé, passant de 70 000 en 1981 à près de 280 000 en 2007.

L'augmentation rapide du nombre des brevets s'est particulièrement accélérée après le milieu des années 90. Même en neutralisant les effets de taille des pays, le graphique 1.13 donne à penser que le progrès technologique dont rendent compte les brevets est en effet

Graphique 1.13. **Nombre de brevets par million d'habitants**



Note : Le nombre total de brevets fait référence à la somme des demandes de brevets déposées à l'OEB (Office européen des brevets) et à l'USPTO (*United States Patent and Trademark Office*).

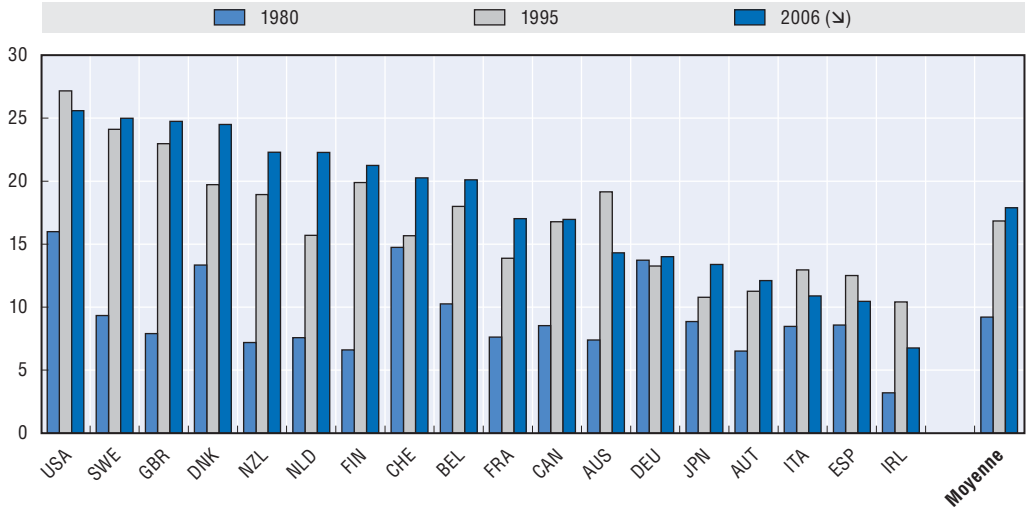
Source : Statistiques de l'OCDE en matière de brevets.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581298

un phénomène général. Les activités d'invention ont augmenté dans tous les pays étudiés. On observe un petit nombre d'augmentations notables dans des pays comme la Corée, où le nombre de demandes de brevets déposées par million d'habitants est passé d'à peu près zéro au début des années 80 au chiffre considérable d'environ 600 en 2007.

De récents travaux reliant les inégalités au progrès technologique se focalisent également sur le rôle des TIC. Autor *et al.* (2003) par exemple font valoir que l'utilisation accrue de l'informatique ou des TIC peut affaiblir la distribution des salaires en réduisant l'apport de main-d'œuvre des tâches manuelles routinières (y compris de certains emplois de la classe moyenne) et en augmentant la demande de travailleurs effectuant des tâches complexes non routinières, pour des emplois hautement qualifiés et bien rémunérés (par exemple scientifiques, gestionnaires) et pour des emplois peu qualifiés et mal rémunérés, mais difficiles à rendre routiniers (par exemple, personnel d'entretien, travailleurs du secteur de la santé). Les graphiques 1.14 et 1.15 indiquent l'importance grandissante des TIC par rapport à l'investissement et à l'emploi, respectivement. De manière générale, la part de l'investissement de TIC dans la formation brute de capital fixe (FBCF) totale du secteur non résidentiel a augmenté au fil du temps, passant en moyenne de 9.2 % en 1980 à 18 % en 2006, avec une hausse notable dans les années 90[10]. L'augmentation est plus importante pour le Royaume-Uni (16.8 points), la Suède (15.7) et la Nouvelle-Zélande (15.1). Aux États-Unis, en Australie, en Italie, en Espagne et en Irlande, l'intensité en TIC a diminué entre le milieu des années 90 et les années récentes. Du côté de l'emploi, les emplois dans les TIC rapportés à l'emploi total du secteur des entreprises (graphique 1.15) ont également augmenté, bien que modestement, depuis 1995 dans la plupart des pays[11]. La Finlande, la République tchèque et la Suisse ont affiché la plus forte progression tandis que le Canada a enregistré un déclin notable de l'emploi dans les TIC durant cette période.

Graphique 1.14. **Part de l'investissement de TIC dans la formation brute de capital fixe non résidentiel**

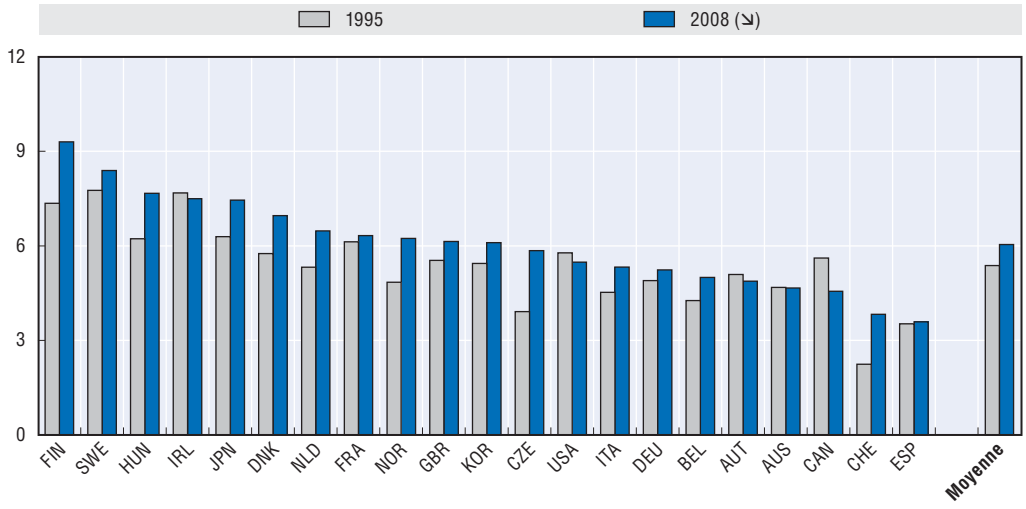


Note : L'année initiale est 1981 pour le Canada, 1991 pour l'Allemagne et 1990 pour le Japon au lieu de 1980. L'année récente est 2004 pour la Belgique et 2005 pour la Finlande au lieu de 2006.

Source : Base de données de l'OCDE sur la productivité.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581317

Graphique 1.15. **Part des emplois dans les TIC dans l'emploi total du secteur des entreprises**



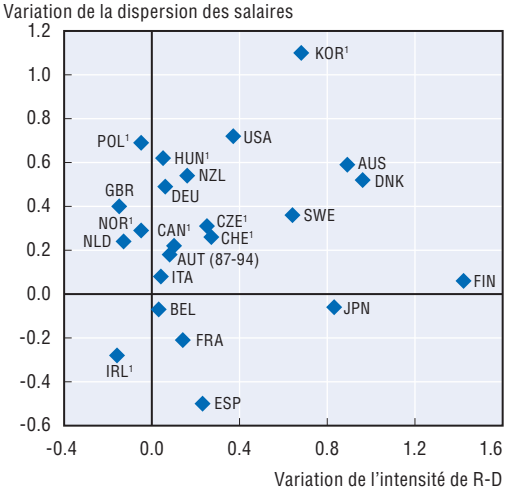
Note : 2007 au lieu de 2008 pour les États-Unis ; 2000 au lieu de 1995 pour la Hongrie.
Source : OCDE (2010), *Perspectives des technologies de l'information de l'OCDE 2010*.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581336

Lorsqu'on rapporte le changement technologique aux tendances en matière d'inégalité salariale, on peut trouver une association faible mais positive au plan international (graphiques 1.16 et 1.17). La corrélation est moins évidente lorsqu'on prend l'investissement de R-D des entreprises comme variable indicatrice de la technologie, car ce chiffre est probablement tiré par un petit nombre de pays atypiques tels que la Corée[12]. Une corrélation positive est plus visible en matière de tendances en matière de TIC, mais elle est peut-être due à la taille réduite de l'échantillon de pays (on ne dispose de données que pour 18 pays en excluant les pays, qui ont enregistré une progression plus importante de la dispersion des salaires et une progression plus faible dans les activités innovantes, comme par exemple la Hongrie et la Pologne). Conjuguée aux constats des sections qui précèdent, cette simple observation ne semble donc pas suggérer une association évidente entre les tendances en matière d'inégalité salariale et les changements intervenus dans différents aspects de la mondialisation des pays.

1.4. Évolutions des politiques, institutions et réglementations du marché du travail

Des études récentes ont souligné qu'il fallait prendre en compte les institutions et les réglementations du marché du travail pour comprendre les changements intervenus dans la distribution des salaires, et notamment les différences de tendances en matière d'inégalités observées d'un pays à l'autre (Checci et Garcia-Penalosa, 2005 ; Piketty et Saez, 2006 ; Lemieux, 2008). Il est important d'observer que l'augmentation des inégalités de salaires depuis les années 80 a coïncidé avec un assouplissement des institutions (par exemple les syndicats) et des politiques (fixation de salaires minimums) du marché du travail. D'aucuns ont fait valoir que le recul du rôle des institutions et des politiques avait considérablement réduit le potentiel de redistribution des pouvoirs publics et donc élargi la distribution des revenus du travail ou des revenus en général.

Graphique 1.16. **Association entre les tendances en matière de dispersion salariale et l'intensité de R-D, 1985-2007**



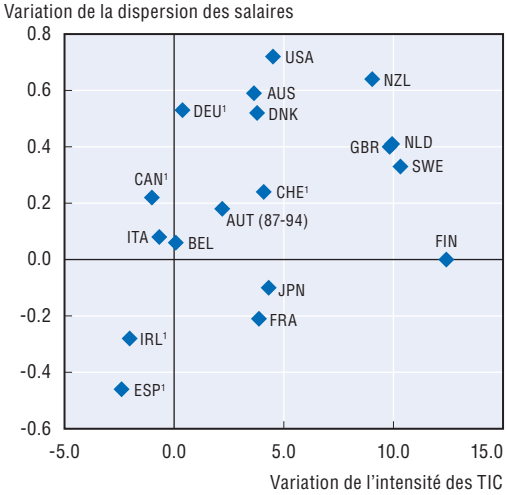
Note : L'intensité de R-D fait référence aux dépenses de recherche et de développement du secteur des entreprises en pourcentage du PIB. Dispersion des salaires : ratios D9/D1 des rémunérations d'un travail à temps plein.

1. Les séries démarrent au milieu des années 90. Toutes les variations sont exprimées en points de pourcentage.

Source : Principaux indicateurs de la science et de la technologie de l'OCDE ; Base de données sur la distribution des revenus de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581355

Graphique 1.17. **Association entre les tendances en matière d'inégalité salariale et l'intensité de TIC, 1985-2007**



Note : L'intensité de TIC fait référence à la part de l'investissement de TIC dans la formation brute de capital fixe (FBCF) non-résidentiel total. Dispersion des salaires : ratios D9/D1 des rémunérations d'un travail à temps plein.

1. Les séries démarrent au milieu des années 90. Toutes les variations sont exprimées en points de pourcentage.

Source : Base de données de l'OCDE sur la productivité.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581374

Cette section fournit des indications sur l'évolution des institutions, des politiques et des réglementations dans les différents pays de l'OCDE ces 20 à 25 dernières années (voir à l'encadré 1.1 des détails sur les sources de données et les types d'institutions). Le graphique 1.18 confirme que la fermeté des institutions et des politiques du marché du travail a décliné au fil du temps dans de nombreux pays de l'OCDE. Les taux de syndicalisation (partie A), qui sont obtenus en calculant le pourcentage d'employés syndiqués, ont chuté sur la période de manière pratiquement générale, excepté en Espagne[13]. Mais les données montrent également l'inconvénient apparent du taux de syndicalisation pris comme principal indicateur du cadre d'analyse : il ne rend pas correctement compte de la portée de la négociation salariale qui est particulièrement importante en France et en Espagne, où le taux de syndicalisation est relativement faible mais le pouvoir de négociation fort. Une autre solution consisterait à prendre comme indicateur le taux de conventions collectives (partie B). Comparé au taux de syndicalisation, ce taux est plus stable dans le temps, un grand nombre de pays étant regroupés autour de la droite des 45°. Les taux de conventions collectives ont augmenté, en dépit d'une baisse du taux de syndicalisation, dans trois pays nordiques, tandis qu'en Australie, en Nouvelle-Zélande et en République tchèque, les deux taux ont enregistré un net recul sur la période.

Outre le taux de syndicalisation ou de conventions collectives, l'échelon prédominant de la négociation (c'est-à-dire son degré de centralisation et de coordination) peut peser

Encadré 1.1. **Sources de données pour les variables concernant les institutions et les politiques**

La principale source de données sur les institutions et les réglementations du marché du travail sont tirées de la *Base de données de l'OCDE sur l'emploi*, qui couvre 23 pays de l'OCDE pour une période allant du milieu des années 80 à la fin des années 2000 (voir le tableau 2.A1.1 de l'annexe 2.A1 du chapitre 2). Cette base contient différentes dimensions des variables institutionnelles, notamment les mécanismes de négociation salariale (taux de syndicalisation, taux de conventions collectives et corporatisme syndical), la rigueur de la législation sur la protection de l'emploi (LPE), la générosité de l'indemnisation du chômage, la fiscalité du travail (coins fiscaux) et les salaires minimums.

Le taux de syndicalisation est défini comme le pourcentage d'employées qui sont membres d'un syndicat (*Base de données de l'OCDE sur l'emploi*). Les données sur les taux de conventions collectives sont tirées de la variable AdjCov de Visser (2009), qui fait référence aux salariés couverts par des accords de négociation salariale en proportion de l'ensemble des salariés actifs y ayant droit. Le degré de centralisation/coordination est tiré de la mesure WCoord de Visser (2009), qui est une classification en cinq points des scores de coordination de la fixation des salaires, le score 1 indiquant l'absence de coordination ou une négociation fragmentée, et le score 5 une négociation au niveau de l'ensemble de l'économie.

L'indicateur LPE contient des informations sur la rigueur de la législation nationale sur l'emploi. Un score global compris entre 0 et 6, par ordre croissant de rigueur, est disponible. Le score est établi sur la base de la réglementation de certains éléments tels que les licenciements collectifs, la difficulté de licencier, les contrats à durée déterminée, le préavis et l'indemnité de départ en cas de licenciement individuel sans faute. Les données sur la législation sur la protection de l'emploi proviennent de la *Base de données de l'OCDE sur l'emploi*.

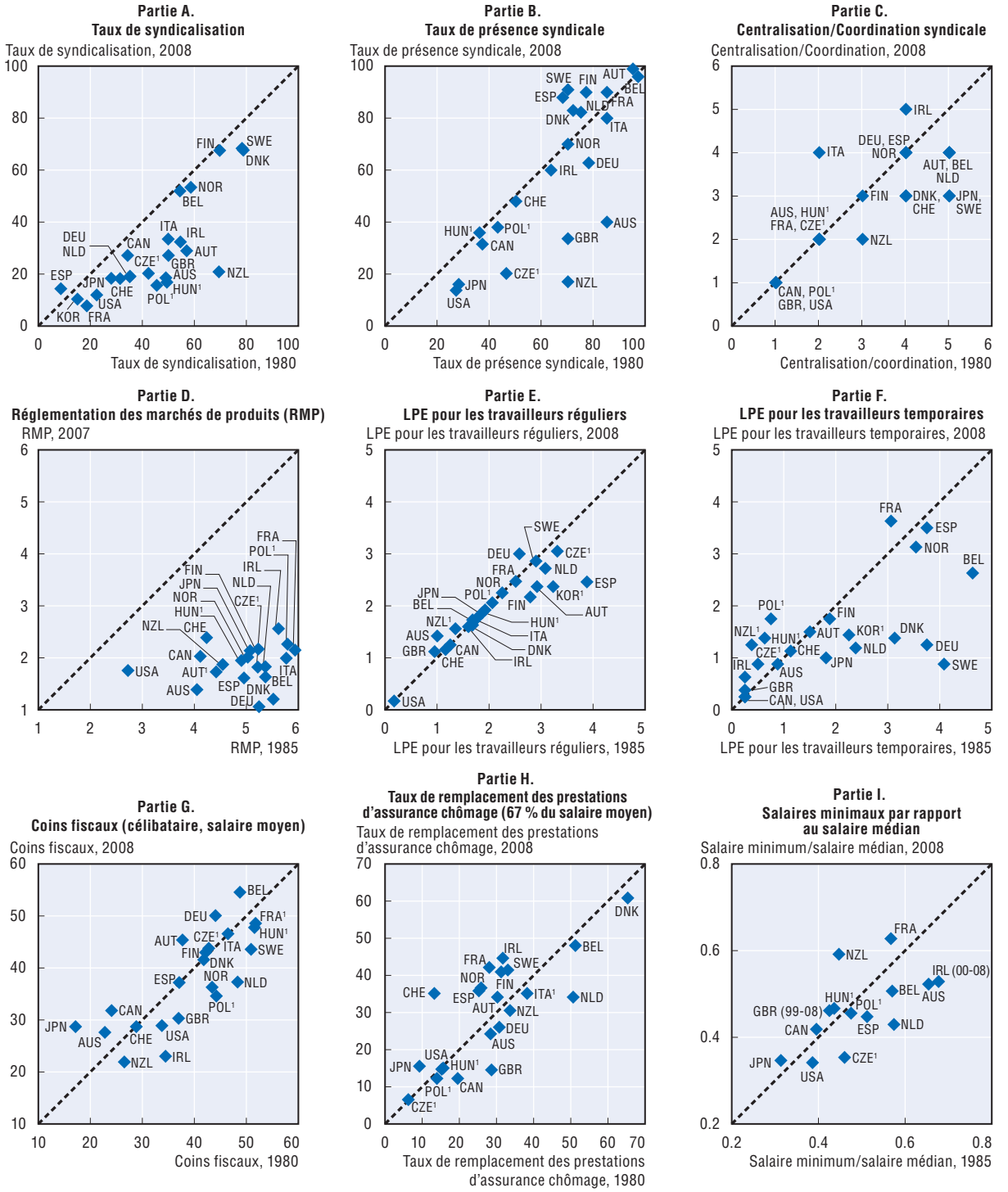
Les données sur la réglementation des marchés de produits (RMP) sont disponibles sur une base chronologique prenant la forme d'un indicateur des réglementations dans les secteurs de l'énergie, des transports et des communications. Cet indicateur qui va de 0 à 6 (des restrictions à la compétitivité les plus faibles aux plus fortes), résume les dispositions réglementaires en vigueur dans sept secteurs : les télécommunications, l'électricité, le gaz, les services postaux, le transport ferroviaire, le transport aérien et le transport routier de marchandises. Conway et Nicoletti (2006) font valoir qu'il est important de mesurer l'évolution de la réglementation des secteurs non manufacturiers, qui représentent environ les deux tiers de l'activité économique et sont les plus dynamiques (en termes de croissance de la productivité et d'emplois) dans de nombreux pays de l'OCDE. En outre, le secteur non manufacturier est le secteur dans lequel se concentrent la plupart des réglementations économiques, et où les réglementations nationales sont les plus pertinentes pour l'activité économique et le bien-être des consommateurs. Les données sur la RMP proviennent des indicateurs de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits.

Les taux bruts de remplacement résultent de la division des indemnités brutes de chômage par le revenu brut du travail antérieur. Les données se réfèrent à la moyenne des taux bruts de remplacement assurés par les prestations de chômage pour deux niveaux de revenu du travail, trois situations de famille et trois durées de chômage. Les revenus du travail de référence se situent à 67 % du niveau moyen. Les données relatives aux taux bruts de remplacement sont tirées de la *Base de données de l'OCDE sur les prestations et les salaires*.

Les coins fiscaux expriment la somme de l'imposition du revenu des personnes physiques, des cotisations patronales et salariales de sécurité sociale et des taxes salariales en pourcentage des coûts de main-d'œuvre (salaires bruts + cotisations patronales de sécurité sociale et taxes salariales). Les taux de référence concernent une personne célibataire sans enfant touchant le salaire moyen. Les données relatives aux coins fiscaux sont tirées de la *Base de données de l'OCDE sur les impôts sur les salaires*.

Les salaires minimums sont mesurés par rapport à la valeur médiane du revenu du travail de base (hors heures supplémentaires et primes) des salariés à plein-temps. C'est le revenu médian – plutôt que moyen – qui fournit la meilleure base de comparaison internationale, dans la mesure où il rend compte des disparités de dispersion des revenus du travail selon les pays. Cette donnée, toutefois, n'est pas disponible pour un grand nombre de pays. Le ratio revenu minimum/revenu médian est tiré de la *Base de données de l'OCDE sur l'emploi*.

Graphique 1.18. **Changements intervenus dans les institutions et les politiques du marché du travail, 1980-2008**



Note : Les séries démarrent au milieu des années 90. Voir l'encadré 1.1 pour une définition des variables.

Source : Le taux de présence syndicale (B) et la centralisation/coordination syndicale (C) sont tirées de Visser (2009) ; tous les autres indicateurs sont tirés de la *Base de données de l'OCDE sur l'emploi*, de *Les impôts sur les salaires* (OCDE) et de *Prestations et salaires* (OCDE).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581393

sur la participation syndicale à la fixation des salaires. La partie C du graphique 1.18 montre que cet élément varie considérablement d'un pays à l'autre, mais que les chiffres nationaux sont relativement stables dans le temps. Le tableau reste très similaire lorsqu'on utilise une autre mesure élaborée par l'OCDE, à savoir le corporatisme[14]. Dans la mesure où la valeur de la centralisation/coordination est souvent invariante dans le temps à l'échelon national, il semble que cette variable soit plus pertinente pour l'analyse des inégalités entre que dans les pays.

Les évolutions des politiques de réglementation des marchés de produits (RMP) dans les secteurs non manufacturiers et la rigueur de la protection de l'emploi pour les travailleurs permanents et les travailleurs temporaires sont présentées respectivement aux parties D, E et F du graphique 1.18. La partie D se focalise sur les réglementations qui influent sur les pressions concurrentielles dans les domaines où la concurrence est économiquement viable, tandis que les parties E et F traitent des règles qui régissent les licenciements, les contrats à durée déterminée, le préavis et l'indemnité de départ des travailleurs permanents et temporaires. Une valeur élevée de ces indices reflète des réglementations plus strictes en matière de produits ou d'emploi. Globalement, la partie D montre un net déclin de la RMP dans tous les pays étudiés. La valeur (moyenne des pays) est tombée de 4.9 (sur 6) en 1985 à 1.9 en 2007. Pour la LPE, les évolutions sont différentes selon que la législation concerne les travailleurs permanents ou les travailleurs temporaires. Pour les travailleurs permanents, elle n'a guère changé ; elle a été assouplie principalement dans les pays qui avaient en 1985 des réglementations plus strictes. Cette tendance montre une légère convergence des législations sur la protection de l'emploi pour les travailleurs permanents dans la zone OCDE. En revanche, pour les travailleurs temporaires, on observe une plus grande diversité. Dans environ un tiers des pays, la LPE a diminué de manière significative. Dans un groupe de pays plutôt flexibles en matière de protection de l'emploi des travailleurs temporaires, la réglementation s'est durcie au fil des ans.

La partie G présente les coins fiscaux sur les salaires pour 1980 et 2008. Ils varient fortement d'un pays de l'OCDE à l'autre, de 22 % en Nouvelle-Zélande à 54 % en Belgique. En termes de variations sur la période, le tableau est contrasté. Les coins fiscaux ont affiché une tendance à la baisse sur la période dans de nombreux pays. Le déclin est particulièrement notable en Irlande et aux Pays-Bas, où il atteint environ 11 points de pourcentage entre 1980 et 2008. On note toutefois un petit nombre d'exceptions : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada et le Japon ont tous enregistré une nette augmentation du coin fiscal sur les 25 dernières années.

L'évolution des niveaux de remplacement des prestations, en particulier de l'assurance chômage, a été plutôt hétérogène dans la zone OCDE (partie H). Sur la période, les taux bruts de remplacement des allocations de chômage ont augmenté de 22 points de pourcentage en Suisse, et de plus de 10 points en France, en Irlande, en Norvège et en Espagne, tandis qu'ils ont diminué de façon notoire aux Pays-Bas (–16.3), au Royaume-Uni (–13.9) et au Canada (–7.1). Le graphique montre également de nombreuses différences internationales dans les niveaux des taux de remplacement. Les taux de remplacement moyens ont été inférieurs dans les trois pays d'Europe centrale et orientale, mais également au Canada, au Japon et aux États-Unis, et ont été plus élevés en Belgique et au Danemark[15].

Enfin, la partie I illustre l'évolution du salaire minimum légal par rapport au salaire médian. Il existe un salaire minimum légal dans 14 des 23 pays analysés ici. Dans cet échantillon, le ratio salaire minimum/salaire médian a baissé pour huit pays, en particulier les

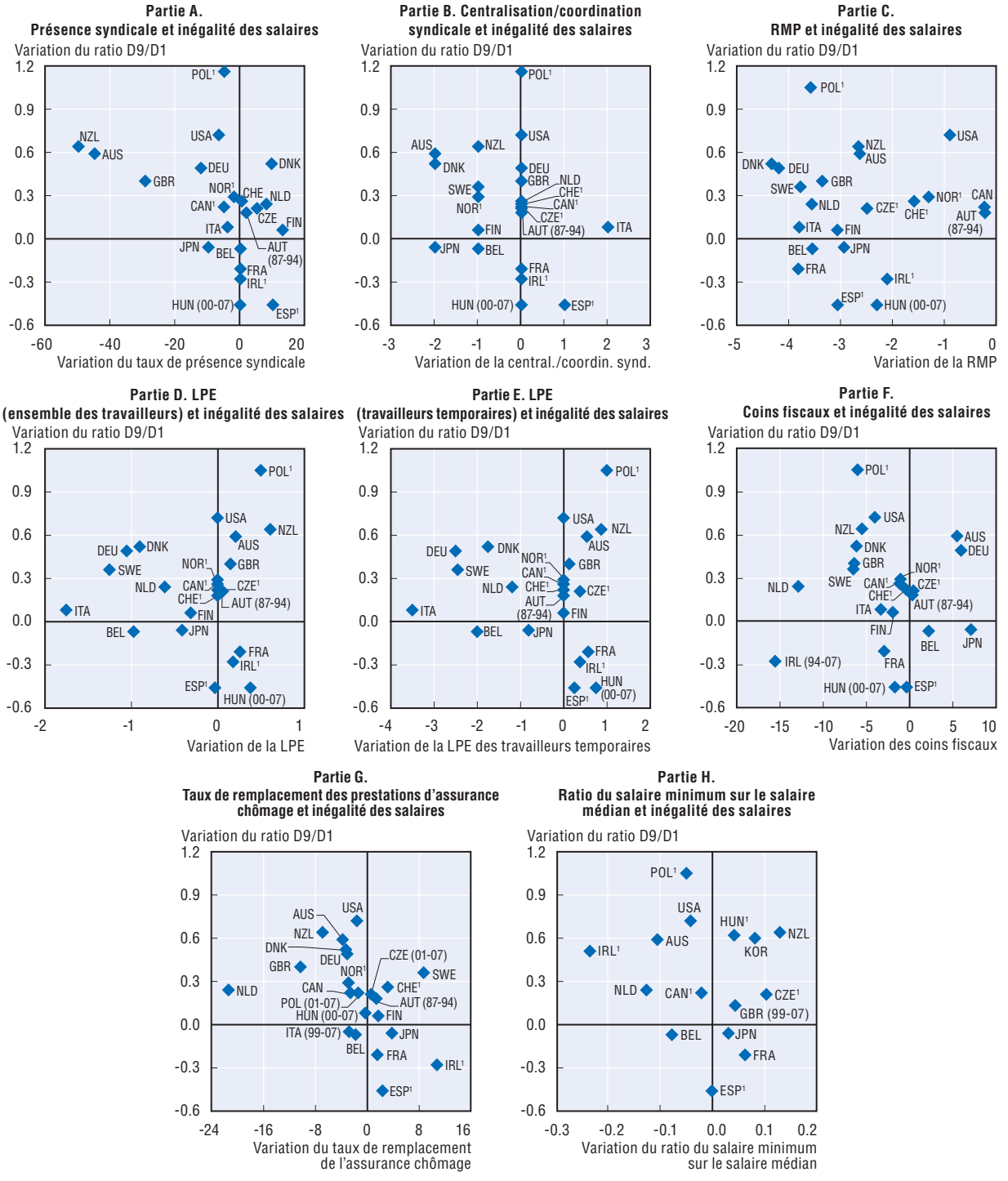
Pays-Bas, l'Australie et la République tchèque, où il a chuté de plus de 10 points de pourcentage sur la période. On a également pu observer un net recul de ce ratio en Irlande dans les années 2000. Le seul pays à avoir enregistré une très forte progression du salaire minimum relatif est la Nouvelle-Zélande, où il est passé de 44 % du salaire médian en 1985 à 59 % en 2008.

Le graphique 1.19 montre l'association entre les évolutions des inégalités de salaires et celles des institutions du marché du travail. Dans la plupart des cas, les changements intervenus dans les institutions, les politiques et les réglementations sont en général corrélés négativement, quoique de façon très modeste, avec l'évolution de la dispersion des salaires dans les pays. Par exemple, une baisse du taux de conventions collectives est associée à une augmentation de la dispersion des salaires (partie A), mais à cause d'un petit nombre de pays. On observe également une relation négative similaire entre l'évolution de la centralisation/coordination de la négociation salariale et l'évolution des inégalités (partie B), mais cette corrélation est plutôt modeste car un grand nombre de pays n'ont pas enregistré de variation temporelle de cet indice.

Les changements intervenus dans les réglementations des marchés du travail et des produits sont également corrélés avec l'évolution des inégalités de salaires. Pour la LPE, on estime qu'un durcissement renchérit les coûts d'embauche et de licenciement des travailleurs pour les employeurs, et augmente le salaire de réserve pour les chômeurs. De telles mesures réduiraient le différentiel salarial si les coûts associés d'ajustement de la main-d'œuvre sont relativement plus importants pour les travailleurs non qualifiés. Pour la RMP, la voie de transmission des inégalités est plus indirecte, car on peut penser que des valeurs moindres de RMP génèreront une concurrence accrue dans le secteur concerné, ce qui devrait déplacer la demande de main-d'œuvre et accroître le retour sur compétence. Assurément, l'effet de la RMP peut se manifester au niveau plus fin de l'entreprise. Une moindre réglementation des marchés de produits tend à renforcer les pressions concurrentielles et à créer davantage d'incitations à l'innovation et à l'adoption de technologies, avec des effets sur les différentiels dans un même secteur ou une même entreprise. Les données laissent à penser qu'il existe une relation négative très modérée entre les variations de la réglementation des marchés de produits et les inégalités de salaires (partie C). Il n'existe aucune corrélation entre l'évolution de la protection globale de l'emploi et la dispersion des salaires (partie D), mais il semble exister une association négative modérée entre la LPE concernant les travailleurs temporaires et les tendances des inégalités de salaires (partie E).

Les variations des coins fiscaux peuvent également avoir un impact sur l'évolution de la dispersion des salaires : ainsi, un taux d'imposition marginal plus élevé peut dissuader les travailleurs moins qualifiés de prendre des emplois mal rémunérés. Une réduction des coins fiscaux pourrait donc impliquer un accroissement de l'offre de main-d'œuvre peu qualifiée et conduire à des différentiels de salaires plus élevés. La générosité des allocations de chômage pourrait également avoir des effets sur l'inégalité salariale. On a fait l'hypothèse que des taux de remplacement élevés renforceraient davantage la position des travailleurs mal rémunérés que celle des travailleurs bien rémunérés à la table de négociation, et donc réduiraient les différentiels de salaires. Enfin, des salaires minimaux plus élevés par rapport aux salaires moyens pourraient bien se traduire par une plus faible dispersion salariale parce qu'ils bénéficient plus aux travailleurs peu qualifiés. La simple observation du graphique 1.19 semble conforter quelque peu ces hypothèses : les variations des coins fiscaux (partie F) et les taux de remplacement des allocations de chômage (partie G), et les ratios des salaires minimaux aux salaires moyens sont associées négativement à l'évolution des inégalités de salaires.

Graphique 1.19. **Association entre les évolutions de la dispersion des salaires et les institutions et politiques du marché du travail, 1985-2007**



1. Les séries démarrent au milieu des années 90.

Source : Le taux de présence syndicale (A) et la centralisation/coordination syndicale (B) sont tirées de Visser (2009) ; tous les autres indicateurs sont tirés de la *Base de données de l'OCDE sur l'emploi*, de la publication de l'OCDE intitulée *Les impôts sur les salaires* et de la publication de l'OCDE intitulée *Prestations et salaires*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581412

1.5. Résumé et conclusions

Au cours des 25 années séparant le début des années 80 de la fin des années 2000, les pays de l'OCDE ont été le théâtre d'évolutions marquées de la distribution des salaires, de la mondialisation économique et des politiques des marchés du travail et des produits. En voici les grandes lignes.

Tendances de la distribution des salaires

- On a observé une tendance générale au creusement des inégalités de salaires dans la zone OCDE. À quelques très rares exceptions près, le rapport entre les salaires des 10 % de travailleurs les mieux rémunérés et ceux des 10 % de travailleurs les moins bien rémunérés (ratio interdécile D9/D1) s'est sensiblement accru dans les 23 pays de l'OCDE étudiés. Aux États-Unis par exemple, l'écart de salaire entre ces deux déciles extrêmes a augmenté, pour les travailleurs à plein-temps, d'un multiple de 3.8 en 1980 à un multiple de presque 5 en 2008. Dans les pays considérés, le ratio interdécile D9/D1 a progressé en moyenne d'un demi pour cent par an sur la période. Si cet écart croissant a affecté l'ensemble de la distribution salariale, il a été plus important dans sa moitié supérieure que dans sa moitié inférieure.

Tendances de la mondialisation économique et du changement technologique

- À partir des années 80, l'intégration commerciale s'est propagée et approfondie de façon substantielle dans pratiquement tous les pays de l'OCDE, le mouvement s'accélérant tout particulièrement à compter du début des années 90. Une autre tendance observée a été la croissance rapide des transferts transfrontières de capitaux, avec un doublement à 50 % de la part de l'investissement direct étranger (IDE) dans le PIB entre le milieu des années 90 et le milieu des années 2000. La part des ressources financières fournies au secteur privé (prêts, crédits commerciaux, etc.) a elle aussi augmenté. Enfin, la rapidité du progrès technologique a été une autre caractéristique notable de l'intégration mondiale, qu'on l'envisage en termes d'investissements innovants (dépenses de R-D), de production de connaissances (brevets) ou de niveau d'informatisation (utilisation des technologies informatiques par les entreprises).

Tendances des institutions, politiques et réglementations du marché du travail

- Au fil de la période considérée, certaines institutions et politiques des marchés du travail et des produits ont perdu de leur force dans la plupart des pays de l'OCDE. En particulier, le taux de syndicalisation, la rigueur de la législation sur la protection de l'emploi et de la réglementation des marchés de produits, ainsi que les coins fiscaux, ont tous diminué de manière sensible. Dans les pays où existe un salaire minimum, son niveau par rapport au salaire médian a nettement baissé. Le taux de conventions collectives est demeuré relativement stable, tandis que la coordination syndicale a tendu vers une plus grande décentralisation des négociations salariales.

Association entre les tendances de la dispersion des salaires, de la mondialisation et de la réforme des réglementations

- À première vue, il n'y a guère de corrélation entre l'accroissement des inégalités de salaires et la forte progression des échanges et de l'ouverture financière dans les pays de l'OCDE. On peut observer des liens – quoique ténus – avec certains indicateurs du changement technologique, mais les modifications des politiques et des institutions

semblent également faiblement associées. Ces corrélations, ou leur absence, ne nous renseignent cependant pas quant aux liens de causalité ou aux interactions des différents facteurs ayant influé sur l'augmentation de la dispersion salariale dans les pays de l'OCDE.

Notes

1. La rémunération d'un temps plein sur une année complète est souvent prise comme approximation du taux de salaire (Blau et Kahn, 2009). Les variations de cette rémunération reflètent donc des effets « prix » plutôt que des effets « quantité ». Si l'on y ajoute la rémunération des travailleurs à temps partiel, on obtient dans tous les pays des niveaux plus élevés d'inégalité des rémunérations. Ce phénomène est discuté au chapitre 4 ci-après.
2. *www.oecd.org/dataoecd/9/59/39606921.xls*. Voir l'annexe 2.A1 du chapitre 2 pour une description des données. Ces données sont tirées des différentes sources disponibles, notamment d'enquêtes, de registres administratifs et de fichiers fiscaux. Si l'on a pris bien soin de normaliser ces données pour obtenir des unités et des concepts communs (rémunérations brutes annuelles des individus en âge de travailler ayant un emploi à plein-temps), des différences subsistent néanmoins. En particulier, la comparabilité des séries de rémunération *entre les pays* est moins convaincante du fait de différences tant dans la population couverte que dans les définitions. Ces données conviennent donc mieux pour l'évaluation des variations *dans le temps* de la distribution des rémunérations que pour la comparaison des niveaux d'un pays à l'autre (voir Atkinson, 2008).
3. Kang et Yun (2008) ont examiné cette courbe singulière et en ont conclu que les facteurs liés au capital humain jouaient un rôle important dans le façonnage des fluctuations en forme de U des inégalités de salaires en Corée. Ils pensent que l'accroissement rapide des inégalités de salaires depuis les années 90 peut être lié au biais des qualifications généré par le changement technologique, dans la mesure où l'économie coréenne s'est transformée pour devenir vers le milieu des années 90 une économie industrielle de haute technologie à forte intensité de savoir. Ils suggèrent également qu'une augmentation de la sous-traitance à la Chine et à différents autres pays à bas salaires peut expliquer la forte progression des inégalités de salaires de ces dernières années.
4. Au Danemark, par exemple, le ratio D9/D1 a augmenté, passant de 2.1 en 1980 à 2.7 en 2007. Ce constat ne semble pas conforter le point de vue conventionnel de la rigidité à la baisse du salaire nominal, qui est prédit dans cette région (Holden et Wulfsberg, 2007).
5. Indicateurs de l'OCDE relatifs aux échanges (*http://dotstat.oecd.org/index.aspx*).
6. Cela dit, d'autres pays de l'UE comme la Belgique et la Hongrie ont enregistré des progressions plus importantes en valeur absolue des échanges avec les pays en développement, comme le montre la variation en points de pourcentage.
7. La distribution des pays en développement par groupe de revenus est définie selon la classification de la CNUCED (*www.unctad.org/sections/wcmu/docs/stat2011_classification_en.pdf*). Autrement dit, le groupe des pays à haut revenu est défini comme le groupe des pays dont le PIB par habitant (corrigé des fluctuations des taux de change) était en 2000 supérieur à 4 500 USD ; celui des pays à revenu moyen comme le groupe des pays dont le PIB par habitant était compris entre 1 000 et 4 500 USD ; et celui des pays à bas revenu comme le groupe des pays dont le PIB par habitant était inférieur à 1 000 USD.
8. L'acronyme TIC désigne les technologies de l'information et des communications.
9. Les données sur les brevets sont tirées de la base de données de l'OCDE sur les brevets *www.oecd.org/document/41/0,3343,en_2649_34451_40813225_1_1_1_1,00.html*.
10. Cette mesure (TIC/FBCF) montre l'intensité des TIC en termes d'investissement, autrement dit la part des investissements de TIC dans l'investissement total en immobilisations). Les données sont tirées de la *Base de données de l'OCDE sur la productivité* (*www.oecd.org/dataoecd/27/37/46098342.xls*). Les estimations ont été établies à partir des données nationales, de la base de données comptables sur la croissance économique totale du Centre pour la croissance et le développement de Groningue (*www.ggdc.net*) et de la base de données EU KLEMS (*www.euklems.net*). La FBCF et le PIB sont établis à partir d'estimations provenant des comptes nationaux annuels de l'OCDE.
11. On ne dispose d'aucune information sur la part des emplois dans les TIC avant 1995.
12. Par exemple, on n'observe aucune association entre l'évolution de la dispersion des salaires et la R-D lorsqu'on ne prend pas en compte la Corée, mais l'association devient positive et notable lorsqu'on élimine la Finlande.

13. C'est en Nouvelle-Zélande que le taux de syndicalisation a le plus chuté, passant de près de 70 % en 1980 à 17 % en 2008.

14. Le corporatisme est un indicateur du degré de centralisation/coordination des processus de négociation salariale, qui prend la valeur 1 pour les processus décentralisés et non coordonnés, et les valeurs 2 et 3 respectivement pour les processus à degré intermédiaire et élevé de centralisation/coordination (voir Bassanini et Duval, 2006). Cet indicateur n'a pu être utilisé dans l'analyse principale ci-dessous car on ne dispose d'aucune donnée pour la période postérieure à 2003.

15. Pour le premier groupe de pays, cela est dû à une durée maximale de prise en charge plus courte (par exemple, six mois en République tchèque contre 48 au Danemark). Les taux de remplacement sont obtenus en calculant la moyenne pondérée de trois périodes de temps, à savoir la première année; la deuxième et la troisième années; et la quatrième et la cinquième années de chômage.

Bibliographie

Atkinson, A.B. (2008), *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries*, Oxford University Press, Oxford.

Autor, D., F. Levy et R. Murnane (2003), « The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 4, pp. 1279-1334, novembre.

Bassanini, A. et R. Duval (2006), « Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 486, Éditions OCDE, Paris.

Blau, F. et L. Kahn (2009). « Inequality and Earnings Distribution », *in* W. Salverda, B. Nolan et T. Slmeeding (dir. pub.), *Oxford Handbook of Economic Inequality*, pp. 177-203, Oxford University Publishing.

Checchi, D. et C. Garcia-Penalosa (2005), « Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD », *IZA Discussion Paper*, n° 1681, Bonn.

Conway, P. et G. Nicoletti (2006), « Product Market Regulation of Non-manufacturing Sectors in OECD Countries: Measurement and Highlights », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 530, Éditions OCDE, Paris.

Griliches, Z. (1991), « Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey », *NBER Working Paper*, n° w3301, Cambridge, Mass.

Holden, S. et F. Wulfsberg (2007), « Downward Nominal Wage Rigidity in the OECD », *European Central Bank Working Paper Series*, n° 777.

Kalinova, B., A. Palerm et S. Thomsen (2010), « OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update », *Document de travail de l'OCDE sur l'investissement international*, n° 2010/3, Éditions OCDE, Paris, *www.oecd.org/daf/investment*.

Kang, B. et M. Yun (2008), « Changes in Korean Wage Inequality, 1980-2005 », *IZA Discussion Paper*, n° 3780, Bonn.

Lane, P.R. et G.M. Milesi-Ferretti (2007), « The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970-2004 », *Journal of International Economics*, vol. 73, pp. 223-250, novembre.

Lemieux, T. (2008), « The Changing Nature of Wage Inequality », *Journal of Population Economics*, vol. 21, n° 1, pp. 21-48.

OCDE (2005), *Mesurer la mondialisation, les indicateurs de l'OCDE sur la mondialisation économique*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2010), *Perspectives des technologies de l'information de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

Piketty, T. et E. Saez (2006), « The Evolution of Top Incomes : A Historical and International Perspectives », *American Economic Review*, vol. 96, n° 2.

Visser, J. (2009), « The ICTWSS Database: Database on Institutional Characteristics of Trade Unions, Wage Setting, State Intervention and Social Pacts in 34 Countries Between 1960 and 2007 », Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS).

© OCDE 2012

PARTIE I

Chapitre 2

L'impact de la mondialisation économique et des changements intervenus dans les politiques et les institutions sur l'accroissement des inégalités de salaires*

Ce chapitre analyse les causes possibles de l'accroissement des inégalités de salaires des travailleurs à temps plein enregistré dans les pays de l'OCDE au cours des 25 dernières années. Il étudie l'impact de la mondialisation économique qui est allée de pair avec l'intégration commerciale et financière, ainsi que les effets du changement technologique et des mutations institutionnelles et réglementaires des marchés du travail et des produits. Il examine les interactions de ces facteurs et envisage à part les évolutions constatées dans les parties inférieure et supérieure de la distribution des salaires. Il aborde également la question des tendances des disparités salariales sectorielles entre travailleurs qualifiés et non qualifiés.

* Ce chapitre a été préparé par Wen-Hao Chen, Michael Förster et Ana Llena-Nozal de la Division des politiques sociales de l'OCDE.

2.1. Introduction

De manière générale, les études empiriques des inégalités utilisant des données des années 80 et 90 n'ont pas été concluantes en raison des liens de causalité entre l'évolution de la mondialisation (en particulier des échanges) et les inégalités (voir par exemple Bound et Johnson, 1992 ; Berman *et al.*, 1994 ; Krugman, 1995, 2007 ; Tóth, 2007 ; BIT-OMC, 2007). Toutefois, la dernière décennie a été le théâtre d'évolutions notables des schémas de mondialisation. Par exemple, la part des pays émergents dans les importations des pays de l'OCDE a fortement progressé, tandis que l'ensemble de la zone OCDE enregistrait une augmentation de l'effectif des entreprises multinationales (OCDE, 2005). À mesure que l'on dispose de plus d'informations et de données chronologiques, l'examen des processus de la mondialisation – afin de savoir s'ils modifient les structures salariales – suscite un regain d'intérêt.

Si l'on a longtemps considéré que la mondialisation et le changement technologique étaient les principaux facteurs expliquant les inégalités de salaires, des études empiriques montrent désormais l'importance des changements intervenus dans les institutions et les politiques du marché du travail. Par exemple, le déclin des syndicats aux États-Unis (Card, 1996) et au Royaume-Uni (Machin, 1997) est associé à un accroissement de ces inégalités (comme l'a également observé Atkinson, 1996). On a également constaté que le recul du salaire minimum par rapport aux salaires médians aggravait les inégalités, en particulier dans la partie inférieure de la distribution (DiNardo *et al.*, 1996 ; Lee, 1999 ; Dickens *et al.*, 1999). Le même constat s'impose au vu des résultats des études internationales. S'appuyant sur des données en provenance de 11 pays de l'OCDE, Koeninger *et al.* (2007) montrent qu'une grande partie de l'évolution des inégalités de salaires est imputable aux institutions et aux politiques publiques : les auteurs font valoir que la syndicalisation, la protection de l'emploi, le coin fiscal, les niveaux et la durée d'indemnisation du chômage et le remplacement qu'elle assure, et le salaire minimum sont autant d'éléments qui ont un effet négatif sur les écarts de salaires. Les politiques publiques peuvent également avoir une incidence sur le degré de concurrence et sur les avantages comparatifs des marchés du travail. D'aucuns avancent également le fait que l'intégration accrue des marchés de produits peut conduire davantage d'entreprises à entrer en concurrence sur les marchés intérieurs comme extérieurs, et ainsi affecter la capacité de négociation de ceux qui fixent les salaires (Andersen, 2005 ; Andersen et Sorensen, 2010)[1].

Parmi les études mentionnées ci-dessus, nombreuses sont celles qui examinent séparément l'impact des institutions et des réglementations sur les inégalités. Ce chapitre analyse comment toute une série d'institutions, de réglementations et de politiques du marché du travail ont changé dans les pays de l'OCDE depuis le milieu des années 80, et dans quelle mesure l'accroissement des inégalités de salaires à l'intérieur d'un pays peut

être attribué à ces changements plutôt qu'à la mondialisation et au changement technologique. Le chapitre met en lumière les principaux constats suivants :

- Globalement, l'exposition croissante aux échanges et l'ouverture financière accrue n'ont pas d'impact significatif sur l'accroissement des inégalités de salaires dans les pays de l'OCDE.
- Les primes à la qualification ne sont pas supérieures dans les secteurs plus exposés à la mondialisation des échanges. Le creusement des écarts de salaires entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés est entraîné par les inégalités constatées dans plutôt qu'entre les secteurs.
- Le changement technologique est positivement lié à l'accroissement de la dispersion des salaires et affecte principalement la partie supérieure de la distribution des salaires.
- Les réformes des réglementations ont un impact important sur les inégalités de salaires entre les travailleurs à temps plein, en particulier une législation sur la protection de l'emploi moins forte pour les travailleurs temporaires, la déréglementation des marchés de produits, la désyndicalisation, la baisse des coins fiscaux et une moindre indemnisation du chômage.
- Au contraire, l'accroissement de l'offre de travail qualifié, mais aussi du taux relatif d'activité des femmes, constitue un important contrepoids à l'augmentation des inégalités salariales.

2.2. Effets de la mondialisation économique, du changement technologique et des évolutions des politiques et institutions sur les inégalités salariales

Analyse de régression des tendances des inégalités nationales

La spécification économétrique ci-dessous examine les conséquences redistributives de la mondialisation économique, du progrès technologique, et des politiques et institutions du marché du travail. Elle utilise les données chronologiques internationales annuelles couvrant 22 pays de l'OCDE pour la période allant du début des années 80 à 2008[2] (les sources et détails des données sont fournis à l'annexe 2.A1).

L'analyse porte sur la variation *nationale* des inégalités reliant les évolutions de la dispersion des salaires aux différents canaux à travers lesquels la mondialisation pourrait opérer et aux facteurs technologiques et politique qui sont considérés comme des déterminants cruciaux des tendances nationales des inégalités au cours des dernières décennies. Pour l'évolution des inégalités nationales, on utilise la spécification à effets fixes suivante :

$$ln(Dispersion\ des\ salaires_{it}) = \alpha + \beta' ln(GLOBs_{it}) + \lambda ln(Tech_{it}) + \theta' ln(Instit_{it}) + \gamma' X_{it} + C_i + \eta_t + \varepsilon_{it} \quad [1]$$

où la dispersion des salaires est mesurée par le rapport interdécile (D9/D1) du revenu du travail hebdomadaire des travailleurs à temps plein[3]. Les variables explicatives sont les suivantes :

- *GLOBs*, qui désigne un ensemble d'indicateurs de la mondialisation, notamment des mesures des mouvements commerciaux et financiers.
- *Tech*, qui est un indicateur du progrès technologique, mesuré principalement par la part dans le PIB des dépenses de R-D du secteur des entreprises[4].
- *Instit*, qui englobe les variables institutionnelles présentées au chapitre 1.
- *X*, vecteur des variables de contrôle, qui inclut la part sectorielle de l'emploi (c'est-à-dire agriculture, industrie et services), l'éducation (pourcentage de la population ayant suivi

un enseignement postsecondaire), la part de l'emploi féminin et l'écart de production (pour rendre compte des fluctuations cycliques de la demande globale).

L'équation [1] est estimée par un modèle à effets fixes avec à la fois des effets propres au pays, C_i (pour se concentrer sur les évolutions à l'intérieur d'un pays), et des effets propres à l'année, η_t (pour rendre compte des chocs mondiaux courants et des effets du cycle d'activité). ε_{it} est une perturbation aléatoire. La variable dépendante et la plupart des variables explicatives sont à transformation logarithmique[5].

Spécification de base

La spécification de base de la régression utilise des indicateurs résumés pour refléter l'impact des évolutions économiques mondiales sur les inégalités de salaires parmi les travailleurs à plein-temps ou équivalent plein-temps. L'exposition aux échanges, qui se définit comme la moyenne mondérée de l'intensité des exportations et de la pénétration des importations, reflète l'intégration commerciale, tandis que la variable de substitution du progrès technique est la part de la R-D des entreprises dans le PIB déviée de sa tendance à long terme[6]. Le développement de l'ouverture financière est représenté par une mesure *de jure* de l'investissement direct étranger (IDE), l'indice de restrictivité de l'IDE, qui prend une valeur comprise entre 0 (ouvert) et 1 (fermé)[7]. L'utilisation d'indices *de jure* plutôt que de mesures *de facto* (fondées sur les volumes) des flux financiers internationaux présente l'avantage d'atténuer le problème de l'endogénéité ; en effet, les mesures *de facto* sont souvent déterminées de manière endogène par d'autres facteurs inclus dans le cadre, par exemple l'ouverture de l'économie aux échanges internationaux ou le progrès technologique. La spécification de base utilise quatre variables pour les politiques et les institutions : le taux de syndicalisation, la réglementation des marchés de produits (RMP), la législation sur la protection de l'emploi (LPE) et le coin fiscal[8]. Les résultats de l'analyse de régression sont présentés au tableau 2.1.

Lorsqu'on ne neutralise pas les autres évolutions macroéconomiques et les changements réglementaires et institutionnels, la colonne 1 du tableau 2.1 donne à penser que l'intégration commerciale n'a pas d'impact significatif sur les tendances de la dispersion nationale salariale des travailleurs à plein-temps, du moins au niveau agrégé. Toutefois, un effet de creusement des inégalités par les échanges commerciaux devient légèrement significatif (t = 1.72) lorsqu'on neutralise les variations de la restrictivité de l'IDE (voir colonne 2). Il y aurait donc interaction entre l'ouverture commerciale et l'ouverture financière car une exposition croissante aux échanges tend à s'accompagner de certains éléments de réduction des inégalités dans les flux financiers (par exemple, investissements entrants). En conséquence, un effet d'amplification des inégalités imputable aux échanges devient apparent à facteurs financiers constants.

Pour ce qui est de la financiarisation de l'économie, la colonne 2 montre qu'un assouplissement des réglementations visant l'IDE (pour attirer davantage d'investissements extérieurs) est associée à une inégalité salariale accrue. L'effet est important et statistiquement significatif au seuil de 1 %. Le coefficient indique qu'une diminution de 10 % de l'indice moyen de restrictivité de l'IDE générerait *grosso modo* un accroissement de 0.5 % de l'écart de salaire moyen. Pour un rapport interdécile de base D9/D1 de 3.0, cela équivaut à une augmentation de 0.015 point (c'est-à-dire 3 × 1.005 = 3.015).

La colonne 3 prend en compte l'impact de dépenses scientifiques et technologiques accrues, lorsqu'on neutralise à la fois les déterminants commerciaux et financiers. Le

Tableau 2.1. **Impact de la mondialisation, du progrès technologique et des réformes des réglementations sur l'évolution de la dispersion des salaires**

Variable dépendante : logarithme naturel du rapport D9/D1 de la rémunération d'un travail à plein-temps

	De base (échanges)	Avec réglementation financière	Avec technologie	Avec institutions et politiques
	(1)	(2)	(3)	(4)
Intégration commerciale				
ln(exposition totale aux échanges)	0.049	0.059*	0.060*	0.035
	(1.37)	(1.72)	(1.66)	(0.95)
Intégration financière				
ln(indice de restrictivité de l'IDE)		–0.049***	–0.049***	–0.001
[0-1, 0 ouvert, 1 fermé]		(–3.36)	(–3.35)	(–0.04)
Technologie				
ln(R-D des entreprises/PIB)[1]			0.103**	0.097**
			(1.98)	(2.06)
Institutions et politiques du marché du travail				
ln(taux de conventions collectives)				–0.039*
				(–1.90)
ln(RMP)				–0.040**
				(–2.26)
LPE				–0.052***
				(–4.62)
ln(coin fiscal)				–0.112***
				(–3.66)
Autres variables de contrôle				
ln(% ayant suivi un enseignement post-secondaire)	–0.119***	–0.152***	–0.156***	–0.116***
	(–6.56)	(–6.91)	(–6.89)	(–4.57)
ln(taux d'activité féminine)	–0.173	–0.260**	–0.273**	–0.351***
	(–1.44)	(–2.22)	(–2.30)	(–2.92)
Autres[2]	Oui	Oui	Oui	Oui
Effets fixes année	Oui	Oui	Oui	Oui
Nombre d'observations	333	333	333	333
Nombre de pays	22	22	22	22
R carré ajusté (intra)	0.45	0.48	0.48	0.55

Note : Les *t* de Student (entre parenthèses) sont obtenus à partir d'erreurs-types robustes à l'hétéroscédasticité. Pour une définition des variables, voir l'annexe 2.A1. *, **, *** = significatif aux seuils de 10, 5 et 1 % respectivement.

1. La variable est épurée de la tendance au moyen du filtre de Hodrick-Prescott (HP) (voir note 6).
2. Les autres variables de contrôle sont l'écart de production, la part sectorielle de l'emploi (c'est-à-dire agriculture, industrie et services) et la composante tendantielle de la variable « technologie » provenant du filtre HP.

Source : Voir annexe 2.A1 ; calculs du Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582913

progrès technologique a un effet important d'amplification des inégalités sur la distribution des salaires : une augmentation du ratio DIRDE/PIB de 10 % au-delà de la valeur de sa tendance à long terme est associée à une augmentation du rapport D9/D1 de 1 %[9]. En dépit d'une focalisation sur les chocs, le résultat est cohérent avec les constats précédents selon lesquels le progrès technologique tend à élargir la distribution des salaires en augmentant la demande de travail qualifié par rapport à celle de travail non qualifié. Le résultat, analogue aux constats de FMI (2007), donne également à penser que les avancées technologiques ont un impact supérieur à celui des facteurs commerciaux et financiers sur les inégalités nationales[10].

La colonne 4, qui prend en compte les effets de la réforme de la réglementation et des changements touchant les institutions, est la spécification préférée. Elle présente le

tableau global de la relation entre mondialisation, technologie, politiques/institutions et inégalités salariales dans un pays. Les résultats, qui sont discutés plus en détail ci-après, montrent que les changements intervenus dans les institutions et les politiques du marché du travail (en particulier RMP, LPE et coin fiscal) et le changement technologique ont été généralement les principaux déterminants de l'accroissement des inégalités de salaires entre le début des années 80 et la fin des années 2000. Une fois les effets au plan des politiques et des institutions pris en compte, l'intégration commerciale et les flux financiers internationaux n'ont eu qu'un faible impact redistributif.

Toutefois, sur la même période, l'amélioration du niveau d'études a conduit à une augmentation de l'offre de travail qualifié qui a réduit les disparités de salaires et contribué à compenser considérablement l'accroissement des inégalités. L'augmentation du taux d'activité des femmes a eu également un effet notoire d'égalisation, tendance qui s'inscrit dans la ligne de l'hypothèse d'un déplacement sexiste de la demande en faveur de la main-d'œuvre féminine[11]. Elle accroît les salaires relatifs pour les femmes et réduit donc l'inégalité salariale globale.

Certains résultats des indicateurs agrégés ci-dessus peuvent masquer les effets qu'ont certaines sous-composantes de la mondialisation économique et des institutions sur les inégalités. Les trois sous-parties qui suivent examinent donc en détail l'impact d'une modification des schémas commerciaux, financiers et institutionnels sur la dispersion des salaires, en observant plusieurs sous-agrégats de ces évolutions mondiales.

Impact de l'intégration commerciale sur les inégalités salariales

Le tableau 2.2 décompose la variable de l'exposition commerciale globale en sous-composantes pour avoir un aperçu de la façon dont les échanges peuvent peser sur la dispersion des salaires. Les colonnes 1 et 2 rendent compte de l'impact redistributif des exportations et des importations, en considérant les autres évolutions macroéconomiques comme constantes. Aucune des estimations n'est statistiquement significative, constat qui corrobore les études empiriques antérieures qui, de manière générale, montrent que l'on n'a pas de preuve indubitable de l'existence d'une relation entre l'intégration commerciale et l'inégalité des revenus ou des salaires (voir par exemple FMI, 2007 ; BIT, 2008).

Les colonnes 3 et 4 décomposent ensuite l'indicateur du commerce par région d'origine et région de destination[12], en se focalisant sur les importations en provenance de pays en développement. Des modèles théoriques prédisaient des impacts redistributifs différents selon que les échanges se faisaient entre pays avancés (Nord-Nord)[13] ou avec les pays en développement (Nord-Sud) (voir par exemple Krugman, 1981 ; Helpman, 1981 ; ou Wood, 1994). Toutefois, les résultats n'indiquent aucun impact apparent d'amplification des inégalités qui serait imputable aux échanges (importations) avec les économies émergentes ou, de la même manière, avec les pays à revenu faible et intermédiaire[14].

L'impact de l'intégration commerciale sur les inégalités de salaires pourrait toutefois dépendre du cadre institutionnel du pays considéré. Ainsi, une concurrence grandissante des importations peut avoir un effet plus important sur la dispersion des salaires dans les pays où la réglementation en termes par exemple de protection de l'emploi est moins stricte. Pour tester cette hypothèse, nous faisons interagir aux colonnes 5 et 6 les mesures de l'intégration commerciale avec une variable fictive binaire des politiques, *p,* qui indique si un pays a ou non une législation stricte en matière de protection de l'emploi[15]. Le coefficient d'intégration commerciale reflète donc l'impact sur les inégalités de salaires

Tableau 2.2. **Impact de l'intégration commerciale sur les tendances de la dispersion des salaires**

Variable dépendante : logarithme naturel du rapport D9/D1 de la rémunération d'un travail à plein-temps

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Intégration commerciale						
ln(Intensité des exportations)	0.038					
	(1.33)					
ln(Pénétration des importations)		–0.052				
		(–1.38)				
ln(Importations en provenance des pays en développement/PIB)			–0.018		–0.028*	
			(–1.08)		(–1.75)	
ln(Importations des PD à revenu faible-intermédiaire/PIB[1]				–0.017		–0.037**
				(–1.11)		(–2.39)
Interaction (échanges x institutions)						
ln(Importations en provenance des PD/PIB) x variable indic. pour économies peu réglementées[2]					0.053**	
					(2.26)	
ln(Importations en provenance des PD à revenu faible-intermédiaire/PIB) x variable indic. pour économies peu réglementées[2]						0.073***
						(4.67)
Intégration financière						
ln(Indice de restrictivité de l'IDE)	0.003	0.007	–0.001	0.001	–0.001	–0.004
[0-1, 0 ouvert, 1 fermé]	(0.20)	(0.39)	(–0.03)	(0.04)	(–0.02)	(–0.24)
Technologie						
ln(R-D du secteur des entreprises/PIB)[3]	0.098**	0.103**	0.094**	0.093**	0.094**	0.090*
	(2.05)	(2.20)	(2.03)	(1.96)	(2.02)	(1.90)
Institutions et politiques du marché du travail						
ln(Taux de conventions collectives)	–0.040*	–0.033*	–0.037*	–0.039*	–0.017	–0.004
	(–1.91)	(–1.68)	(–1.82)	(–1.93)	(–0.82)	(–0.20)
ln(RMP)	–0.039**	–0.041**	–0.038**	–0.036**	–0.042**	–0.048***
	(–2.22)	(–2.33)	(–2.16)	(–2.01)	(–2.43)	(–2.69)
LPE	–0.052***	–0.058***	–0.054***	–0.053***	–0.060***	–0.066***
	(–4.68)	(–5.04)	(–4.86)	(–4.85)	(–5.14)	(–5.65)
ln(Coin fiscal)	–0.110***	–0.106***	–0.099***	–0.102***	–0.108***	–0.110***
	(–3.59)	(–3.54)	(–3.18)	(–3.34)	(–3.39)	(–3.76)
Variable indic. pour économies à LPE peu stricte[2]					–0.008	0.001
					(–0.12)	(0.02)
Autres variables de contrôle						
ln(% ayant suivi un enseignement postsecondaire)	–0.120***	–0.102***	–0.116***	–0.115***	–0.100***	–0.089***
	(–4.68)	(–4.02)	(–4.62)	(–4.70)	(–3.66)	(–3.53)
Autres variables	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Effets fixes année	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Nombre d'observations	333	333	333	333	333	333
Nombre de pays	22	22	22	22	22	22
R carré ajusté (intra)	0.55	0.55	0.55	0.55	0.56	0.57

Note : Les *t* de Student (entre parenthèses) sont obtenus à partir d'erreurs-types robustes à l'hétéroscédasticité. Les autres variables de contrôle sont l'écart de production, la part de l'emploi féminin et la part de l'emploi sectoriel et la composante tendance de la variable « technologie ». Pour une définition des variables, voir l'annexe 2.A1. *, **, *** = significatif aux seuils de 10, 5 et 1 % respectivement.

1. Le niveau de revenu des pays en développement est défini selon la classification de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (*www.unctad.org/wcmu/docs/stat2011_classification_en.pdf*). On entend par pays à revenu élevé les pays dont le PIB par habitant en 2000 (corrigé des fluctuations de taux de change) est supérieur à 4 500 USD, par pays à revenu intermédiaire ceux dont le PIB par habitant en 2000 se situait entre 1 000 et 4 500 USD, et par pays à revenu faible ceux dont le PIB par habitant en 2000 était inférieur à 1 000 USD.
2. Économies à LPE peu stricte fait référence aux pays dans lesquels la note moyenne de la protection de l'emploi sur la période étudiée est de 1.5, voire moins, sur une échelle de 0 (minimum de restrictions) à 6 (maximum de restrictions).
3. La variable est épurée de la tendance au moyen du filtre de Hodrick-Prescott (HP) (voir note 6).

Source : Voir annexe 2.A1 ; calculs du Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582932

pour des pays ayant un régime de LPE plus rigoureux ($p = 0$), et l'estimation du terme d'interaction reflète la différence d'effet sur les inégalités de salaires entre ces deux groupes de pays : les « pays à LPE stricte » et les « pays à LPE faible ». Les résultats donnent à penser que le commerce (importations) avec les économies émergentes tend à réduire les inégalités de salaires parmi les pays dans lesquels prévaut une législation plus forte de protection de l'emploi. Dans le même temps, le terme d'interaction indique un scénario inverse pour les pays à LPE peu stricte[16], c'est-à-dire que la concurrence croissante des importations en provenance des régions en développement est associée à une plus grande inégalité salariale (colonne 5). Ces résultats se renforcent lorsqu'on prend en compte l'impact des importations en provenance de pays en développement à faible revenu comme la Chine et l'Inde (colonne 6).

Si, estime-t-on, les effets de l'intégration commerciale sur la dispersion des salaires n'ont pas été significatifs au niveau agrégé, on a de bonnes raisons de penser qu'ils l'ont été à un niveau plus fin. Les travaux récents publiés sur le sujet ont souligné l'importance de l'hétérogénéité des entreprises dans le commerce international, et d'un certain nombre de nouveaux mécanismes possibles (pour une étude, voir Tybout, 2003, et Harrison *et al.,* 2010). Parmi eux, le commerce induit une amélioration « qualitative » des produits, des installations et des travailleurs dans les entreprises exportatrices et conduit, de ce fait, à une augmentation de l'avantage de salaire entre pays exportateurs et non exportateurs. Il est probable que cette réaffectation des ressources induite par les échanges se produise entre entreprises d'un même secteur (Melitz, 2003). De manière empirique, le mécanisme d'amélioration qualitative est plus évident pour les pays en développement, en particulier en Amérique latine[17]. Un petit nombre d'études récentes atteste également l'existence d'un avantage de salaire associé à l'exportation dans les pays industriels. Klein *et al.* (2010), par exemple, constatent qu'une augmentation de la part moyenne des exportations en Allemagne accroît les inégalités salariales pour la dimension qualification, mais réduit les écarts de salaire entre les hommes et les femmes et entre les ressortissants allemands et les résidents non ressortissants. L'impact global est donc assez ambigu. L'analyse présentée ci-dessus se focalise sur le niveau national ; elle ne prend pas en compte les évolutions à un niveau plus fin. L'annexe 2.A2 examine les évolutions sectorielles des écarts salariaux selon la qualification.

Impact de l'intégration financière internationale sur les inégalités salariales

Dans la spécification de base (tableau 2.1), l'intégration financière internationale est mesurée par une variable *de jure* basée sur les restrictions légales visant les transactions en matière d'IDE. Il se peut toutefois que cet indicateur ne reflète pas de manière adéquate l'exposition effective des pays aux marchés internationaux des capitaux et, en particulier, qu'il ne distingue pas les transactions financières entrantes des transactions financières sortantes. La présente section analyse l'impact de l'intégration financière en testant une série de mesures *de facto* de l'ouverture financière. Les mesures testées sont notamment la part des actifs et des engagements transfrontières dans le PIB, qui reflète l'exposition globale des pays aux marchés internationaux des capitaux[18]. Le stock global est ensuite ventilé en investissement étranger de portefeuille (IEP) et investissement direct étranger (IDE). Les résultats des analyses sont présentés au tableau 2.3.

En général, l'intégration financière de l'économie, mesurée au niveau agrégé, n'a pas d'impact significatif sur les changements intervenus au cours de la période étudiée dans la distribution des salaires dans les pays de l'OCDE. Les coefficients des mouvements globaux

Tableau 2.3. **Impact des tendances de l'ouverture financière sur les tendances de la dispersion des salaires**

Variable dépendante : logarithme naturel du rapport D9/D1 de la rémunération d'un travail à plein-temps

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Intégration commerciale						
ln(Exposition totale aux échanges)	0.044	0.044	0.033	0.067*	0.021	0.023
	(1.09)	(1.09)	(0.90)	(1.82)	(0.60)	(0.67)
Intégration financière						
ln(Actifs et engagements transfrontières/PIB)	–0.01					
	(–0.52)					
ln(IDE/PIB)		–0.008				
[IEP : invest. étranger de portefeuille]		(–0.54)				
ln(IDE/PIB)			0.004			
[IDE : investissement direct étranger]			(0.22)			
ln(Stock d'IDE entrant/PIB)				–0.041***		
				(–3.23)		
ln(Stock d'IDE sortant/PIB)					0.021**	0.019
					(2.12)	(1.56)
ln(Stock d'IDE sortant/PIB) x var. indic. pour économies peu réglementées[1]						0.007
						(0.62)
Technologie						
ln(R-D des entreprises/PIB)[2]	0.095**	0.095**	0.098**	0.083*	0.097**	0.099**
	(2.02)	(2.02)	(2.08)	(1.90)	(2.04)	(2.08)
Institutions et politiques du marché du travail						
ln(Taux de conventions collectives)	–0.036*	–0.038*	–0.042*	–0.009	–0.060***	–0.055**
	(–1.76)	(–1.84)	(–1.84)	(–0.42)	(–2.73)	(–2.33)
ln(RMP)	–0.039**	–0.039**	–0.038**	–0.040**	–0.021	–0.026
	(–2.36)	(–2.32)	(–2.12)	(–2.45)	(–1.17)	(–1.40)
LPE	–0.052***	–0.052***	–0.052***	–0.058***	–0.057***	–0.058***
	(–4.93)	(–4.92)	(–4.92)	(–5.29)	(–5.30)	(–5.13)
ln(Coin fiscal)	–0.120***	–0.120***	–0.110***	–0.131***	–0.103***	–0.102***
	(–3.61)	(–3.61)	(–3.38)	(–4.27)	(–3.43)	(–3.42)
Variable indic. pour économies à LPE peu stricte[1]						0.041
						(0.66)
Autres variables de contrôle						
ln(% ayant suivi un enseignement postsecondaire)	–0.113***	–0.114***	–0.116***	–0.103***	–0.123***	–0.123***
	(–4.97)	(–5.05)	(–5.00)	(–4.56)	(–5.24)	(–5.20)
Autres variables	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Effets fixes année	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Nombre d'observations	333	333	333	333	333	333
Nombre de pays	22	22	22	22	22	22
R carré ajusté (intra)	0.55	0.55	0.55	0.57	0.56	0.56

Note : Les *t* de Student (entre parenthèses) sont obtenus à partir d'erreurs-types robustes à l'hétéroscédasticité. Les autres variables de contrôle sont l'écart de production, les parts de l'emploi féminin et de l'emploi sectoriel et la tendance de la variable « technologie ». Pour une définition des variables, voir l'annexe 2.A1. *, **, *** = significatif aux seuils de 10, 5 et 1 % respectivement.

1. Économies à LPE peu stricte fait référence aux pays dans lesquels le score moyen de la protection de l'emploi sur la période étudiée est de 1.4, voire moins, sur une échelle de 0 (minimum de restrictions) à 6 (maximum de restrictions).
2. La variable est épurée de la tendance au moyen du filtre de Hodrick-Prescott (HP) (voir note 6).

Source : Voir annexe 2.A1 ; calculs du Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582951

de capitaux transfrontières (colonne 1), de l'investissement étranger de portefeuille (colonne 2) et de l'investissement direct étranger (colonne 3) sont tous estimés de manière imprécise, à autres effets constants. À première vue, il semble donc que l'importance grandissante des entreprises multinationales, à qui l'on peut imputer une large part de

l'IDE, n'a guère d'impact sur le creusement de la disparité des salaires. Toutefois, l'utilisation de la mesure globale de l'IDE pourrait masquer des informations importantes dans la mesure où l'impact des flux d'IDE sur les inégalités dépend de la direction des flux[19]. Pour étudier le problème plus en détail, on décompose l'IDE global en deux sous-composantes : les stocks entrants (engagements) et les stocks sortants (actifs).

La colonne 4 donne à penser en effet qu'un accroissement du ratio IDE entrant/PIB a un impact égalisateur sur la distribution des salaires dans les pays de l'OCDE. Ce constat est cohérent avec des études transnationales antérieures axées sur les économies avancées[20]. Toutefois, il est quelque peu différent des études qui ont utilisé des données groupées émanant à la fois de pays avancés et de pays en développement (FMI, 2007 ; Baccaro, 2008 ; Reuveny et Li, 2003)[21]. De manière générale, les études ultérieures constatent que l'IDE, en particulier entrant, a pour effet d'accroître les inégalités dans les pays en développement dans la mesure où, dans ces pays, l'investissement entrant devrait avoir une intensité de qualification relativement forte, conduisant à plus d'inégalité par le biais d'une demande accrue de travail qualifié.

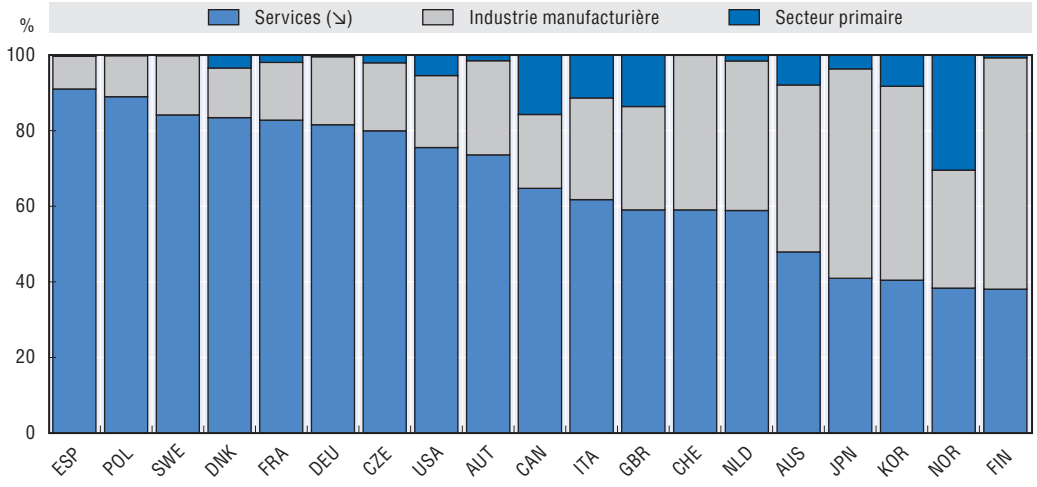
Le deuxième constat de la colonne 4 fait référence à une apparente interaction entre le commerce et le stock d'IDE entrant, liée au fait qu'une exposition grandissante aux échanges semble être corrélée à plus d'investissement entrant. À investissement entrant constant, une exposition accrue aux échanges exerce sur la distribution des salaires un effet de creusement des inégalités même si celui-ci n'est guère significatif, peut-être parce que si une grande partie de l'accroissement de l'investissement entrant est induite par les échanges, l'intégration commerciale à la colonne 4 est surestimée[22].

L'impact du stock d'IDE sortant sur la dispersion des salaires est représenté à la colonne 5. Selon l'hypothèse de l'externalisation, l'accroissement de l'investissement sortant reflète le développement rapide d'un partage international de la production (des sociétés nationales vers leurs sociétés affiliées étrangères), lequel peut à son tour avoir un effet de distorsion sur la distribution des salaires des pays d'origine en déplaçant la demande relative de main-d'œuvre à l'intérieur des secteurs industriels (voir par exemple Feenstra et Hanson, 1996, 1997, 2003 ; Hijzen, 2007)[23]. La colonne 5 donne à penser qu'une augmentation du ratio IDE sortant/PIB tend à accroître les inégalités de salaires, mais l'impact est plutôt modeste. Pour déterminer si l'IDE sortant a des effets variables dans les pays ayant des cadres institutionnels différents, la colonne 6 établit une interaction entre les mesures de l'IDE sortant et une variable indicatrice des politiques de protection de l'emploi (voir description au tableau 2.2). Le coefficient estimé sur le terme d'interaction est négligeable, ce qui indique que l'externalisation ne joue pas un rôle majeur dans les tendances des inégalités de salaires, et ce indépendamment du cadre institutionnel (LPE) du pays considéré. Le résultat est également cohérent avec le fait qu'en général, les activités d'externalisation vers des économies en développement ne représentent qu'une petite partie du stock total d'IDE sortant de la plupart des pays avancés. En fait, dans plus de la moitié des pays de l'OCDE, les investissements à l'intérieur de la zone OCDE représentent plus de 75 % de ce stock (OCDE, 2005, p. 51).

L'impact modéré du stock d'IDE sortant sur la distribution des salaires peut s'expliquer notamment par le secteur d'origine de l'investissement. Si une entreprise opérant dans des secteurs marchands s'est développée en délocalisant ses activités à l'étranger pour produire des biens marchands, on pourra s'attendre à un phénomène de substitution entre le marché du travail étranger et le marché du travail national, car l'entreprise pourra soit

exporter des biens produits dans son pays d'origine, soit les produire dans des sociétés affiliées étrangères et les réexporter ensuite sur son marché intérieur (voir par exemple Braconier et Ekholm, 2000, pour la Suède). Le graphique 2.1 montre que dans la plupart des pays, les investisseurs directs étaient effectivement implantés en majorité dans le secteur des services non marchands[24]. En 2007, la part de l'investissement sortant dans le secteur des services a représenté en moyenne quelque 66 % du stock total d'IDE sortant. Il n'y a qu'en Finlande, au Japon et en Corée que le secteur manufacturier joue un rôle plus important (50 % de l'IDE sortant, voire davantage). Étant donné ce schéma, il est raisonnable d'en déduire qu'un grand nombre de biens produits dans des sociétés affiliées étrangères ne sont pas des biens marchands et ne peuvent être des substituts aux exportations du pays d'origine, ce qui peut expliquer en partie pourquoi l'IDE sortant, dans les constats ci-dessus, a un impact plutôt limité sur la distribution.

Graphique 2.1. **Part du stock d'IDE sortant par secteur industriel dans une sélection de pays de l'OCDE, 2007**



IDE : Investissement direct étranger.

Source : Statistiques OCDE de l'IDE par secteur d'activité.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581431

Autre constat (non représenté ici) qui mérite d'être fait, les effets redistributifs du commerce (notamment des importations) et des flux financiers (par exemple l'IDE entrant) changent sensiblement de taille lorsqu'on prend en compte une variable technologique (R-D des entreprises), ce qui donne à penser qu'il existe une corrélation (probablement positive) entre la technologie et les échanges, mais aussi avec les flux internationaux de capitaux. C'est ce que rapporte un nombre croissant de publications axées sur les interactions de la mondialisation et le changement technologique[25]. Si des activités scientifiques sont nées en réaction à une plus grande intégration de l'économie mondiale, les interactions entre la mondialisation et la technologie peuvent créer un mécanisme important conduisant à un accroissement des disparités salariales dans les pays de l'OCDE. Dans ce cas, on peut faire valoir que les impacts redistributifs de la technologie évalués ci-dessus sont probablement surestimés, tandis que les impacts de la mondialisation économique peuvent être partiellement sous-estimés.

En somme, les constats empiriques donnent à penser qu'en règle générale, la financiarisation de l'économie n'a pas eu d'impact significatif sur la distribution des salaires dans les pays de l'OCDE lorsqu'elle est mesurée au niveau agrégé et lorsqu'on neutralise les autres évolutions macroéconomiques et les changements intervenus dans les politiques et les institutions. Toutefois, les résultats moyens masquent deux effets opposés d'un accroissement de l'investissement direct étranger, qui est étroitement lié à la présence d'entreprises multinationales. En ventilant l'IDE global en investissement entrant et investissement sortant, nous constatons que l'investissement entrant contribue à réduire la dispersion des salaires et que l'investissement sortant contribue, quoique dans une moindre mesure, à l'accroître.

Impact des politiques et des institutions sur les inégalités salariales

Le tableau 2.1 *supra* donne à penser que les changements intervenus dans les politiques et les institutions (en particulier RMP, LPE et coin fiscal) ont eu un impact important sur l'accroissement des inégalités de salaires dans les pays de l'OCDE. La présente section aborde plus en détail l'impact redistributif de ces différents instruments d'action. Elle examine également des variables supplémentaires des politiques, comme le taux de remplacement des allocations de chômage et le ratio de salaire minimum, au prix toutefois d'un rétrécissement de la taille de l'échantillon[26]. Les résultats sont présentés au tableau 2.4.

La colonne 1 reprend la spécification de base du tableau 2.1. Dans la lignée d'études antérieures (voir par exemple Burniaux *et al.*, 2006 ; Checchi et Garcia-Penalosa, 2005), la baisse du taux de syndicalisation a eu un effet – modéré toutefois – sur la distribution des salaires. On constate également qu'une plus grande flexibilité de la RMP et qu'une LPE moins stricte sont associées à une plus grande inégalité salariale. Les coefficients estimés indiquent que pour un déclin de 10 % de la RMP (LPE), le rapport D9/D1 augmentera de 0.4 % (0.5 %). Pour un rapport D9/D1 de base de 3.0, cela équivaut à une augmentation de 0.012 (ou 0.015) point. Le résultat pour l'impact de la LPE sur les inégalités de salaires est conforme aux publications antérieures (voir par exemple Koeniger *et al.*, 2007). Pour la RMP, la plupart des études empiriques antérieures se sont focalisées sur son impact sur l'emploi, tandis que son impact sur les inégalités de salaires n'a guère été analysé. Nonobstant, les résultats sont cohérents avec Nicoletti *et al.* (2001), qui estiment que la libéralisation des marchés de produits tend à réduire les rentes de marché que les syndicats peuvent engranger par le biais de la négociation collective. Il peut en résulter un déclin de la puissance syndicale (ou une décentralisation des négociations), et donc une dispersion accrue des salaires.

À la colonne 2, l'indicateur synthétique de la protection de l'emploi (LPE) est ventilé dans ses deux composantes principales, le licenciement d'employés titulaires de contrats permanents et la rigueur de la réglementation des contrats temporaires, la LPE globale étant une moyenne pondérée de ces deux sous-composantes. Puisque dans la plupart des pays de l'OCDE un affaiblissement de la LPE globale s'est produit principalement dans le domaine des contrats temporaires et à durée déterminée, on peut s'attendre à ce que la composante temporaire de la LPE joue un rôle plus important dans l'évolution des inégalités de salaires. D'aucuns avancent que les législations sur la protection de l'emploi tendent à protéger les travailleurs non qualifiés davantage que les travailleurs qualifiés du fait d'une importante composante à coût fixe (Boeri *et al.,* 2006). L'assouplissement de la protection de l'emploi, en particulier la libéralisation des contrats de travail temporaires, contribue donc à accroître l'inégalité salariale. Les résultats de la colonne 2 confirment cette hypothèse. L'effet

Tableau 2.4. **Impact sur l'évolution de l'inégalité des salaires des changements intervenus dans les produits et les politiques et institutions du marché du travail**

Variable dépendante : logarithme naturel du rapport D9/D1 de la rémunération d'un travail à plein-temps

	De base	Avec LPE	Avec indemnisation du chômage	Avec salaire minimum	Avec décalage[2]
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Intégration commerciale					
ln(Exposition totale aux échanges)	0.035	0.036	–0.041	0.007	–0.004
	(0.95)	(1.00)	(–0.98)	(0.17)	(–0.09)
Intégration financière					
ln(Indice de restrictivité de l'IDE)	–0.001	0.004	0.030*	–0.040**	–0.007
[0-1, 0 ouvert, 1 fermé]	(–0.04)	(0.27)	(1.92)	(–2.34)	(–0.38)
Technologie					
ln(R-D des entreprises/GDP)[1]	0.097**	0.096**	0.086*	0.028	0.063
	(2.06)	(2.08)	(1.81)	(0.69)	(1.33)
Institutions et politiques du marché du travail					
ln(Taux de conventions collectives)	–0.039*	–0.041**	–0.043**	–0.097***	–0.026
	(–1.90)	(–2.15)	(–2.27)	(3.09)	(–1.24)
ln(RMP)	–0.040**	–0.033*	–0.028*	0.034	–0.040**
	(–2.26)	(–1.91)	(–1.65)	(1.02)	(–2.04)
LPE	–0.052***		–0.078***	0.01	–0.048***
	(–4.62)		(–7.06)	(0.53)	(–4.23)
LPE (trav. perm.)		0.01			
		(1.01)			
LPE (trav. temp.)		–0.062***			
		(–5.76)			
ln(Coin fiscal)	–0.112***	–0.134***	–0.135***	–0.103***	–0.083***
	(–3.66)	(–4.27)	(–4.55)	(–3.33)	(–2.49)
ln(Taux de remplacement du chômage) pour les travailleurs à bas salaire			–0.074***		
			(–3.11)		
ln(Salaire min/salaire médian)				–0.298***	
				(–5.88)	
Autres variables de contrôle					
ln(% ayant suivi un enseignement post-secondaire)	–0.116***	–0.101***	–0.073**	0.007	–0.119***
	(–4.57)	(–4.00)	(–2.54)	(0.15)	(–4.38)
Autres variables	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Effets fixes année	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Nombre d'observations	333	333	318	190	317
Nombre de pays	22	22	22	14	22
R-carré ajusté (à l'intérieur)	0.55	0.57	0.6	0.69	0.53

Note : Les *t* de Student (entre parenthèses) sont obtenus à partir d'erreurs-types robustes à l'hétéroscédasticité. Les autres variables de contrôle sont l'écart de production, la part de l'emploi féminin et de l'emploi sectoriel, et la tendance de la variable « technologie ». Pour une définition des variables, voir l'annexe 2.A1. *, **, *** = significatif aux seuils de 10, 5 et 1 % respectivement.

1. La variable est épurée de la tendance au moyen du filtre de Hodrick-Prescott (HP) (voir note 6).
2. Toutes les variables – In(Taux de conventions collectives), In(RMP), LPE, In(Coin fiscal) et In(Restrictivité de l'IDE) – ont été représentées par leur valeur différée (pour un an).

Source : Voir annexe 2.A1 ; calculs du Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582970

redistributif de la mesure globale de la LPE est entièrement imputable aux changements intervenus dans la protection de l'emploi pour les travailleurs temporaires.

Un allègement de la fiscalité des revenus (coins fiscaux) a un impact significatif sur le creusement des inégalités de salaires. Le coefficient estimé indique qu'une baisse du coin fiscal de 10 % augmenterait de 1.1 % le rapport D9/D1. Des coins fiscaux plus élevés

impliquent un coût du travail plus élevé pour l'employeur et une rémunération nette moindre pour les salariés, ce qui est dissuasif pour l'octroi et l'acceptation d'emplois faiblement rémunérés (mais aussi pour le taux d'activité). Une baisse du coin fiscal augmenterait donc la part du travail peu qualifié, ce qui accroîtrait les disparités salariales.

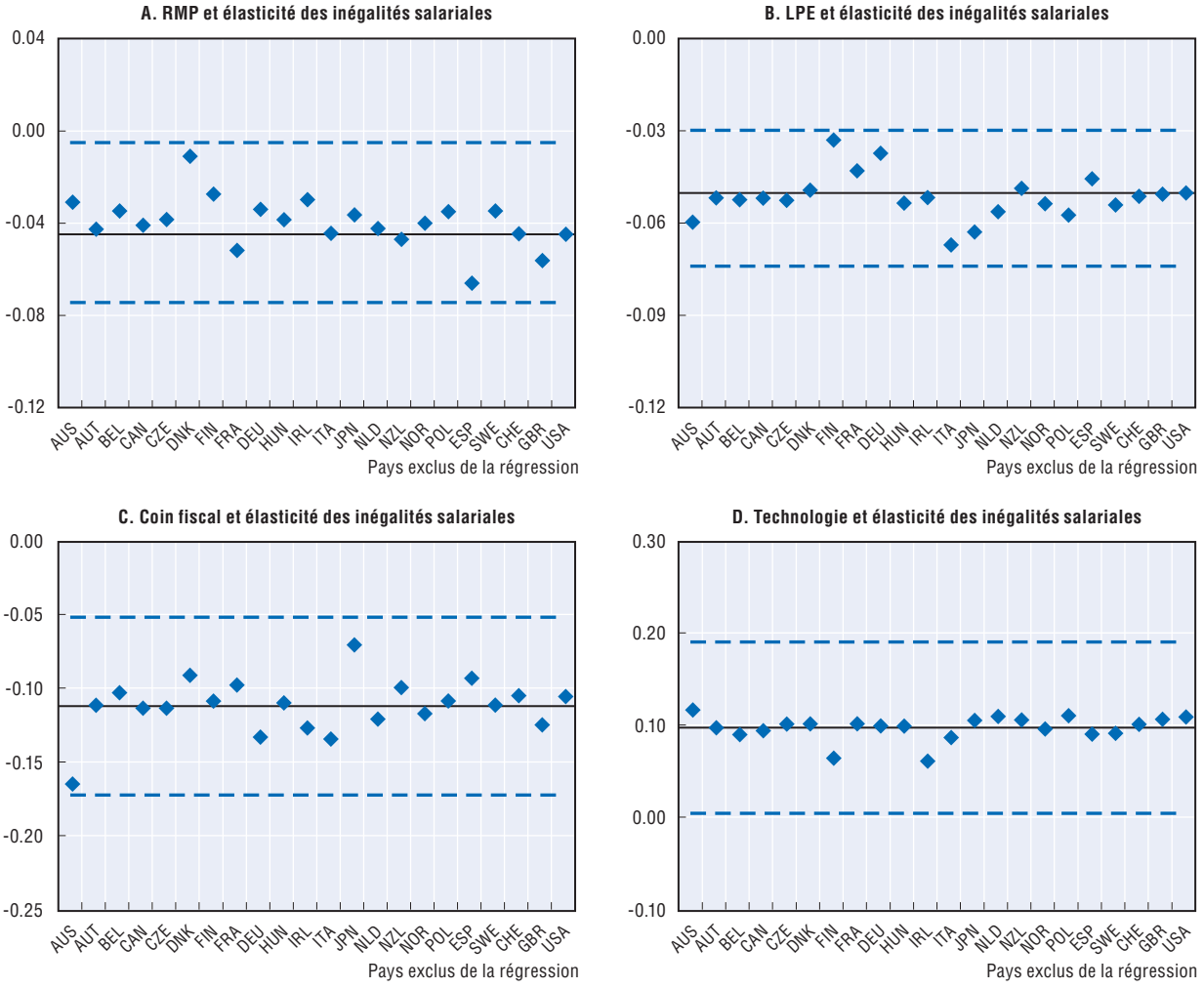
En accord avec les publications sur le sujet, des taux de remplacement plus élevés de la part de l'assurance chômage sont associés négativement à la dispersion salariale (colonne 3). Au tableau 2.4, la générosité des prestations est représentée par le taux de remplacement dont bénéficie un travailleur rémunéré aux deux tiers du salaire moyen. Si l'on prend plutôt le niveau moyen, l'effet des taux de remplacement bruts devient relativement modeste et non significatif au seuil de 5 % (données non représentées). Il semble donc que les effets de l'indemnisation du chômage soient relativement plus importants pour la main-d'œuvre non qualifiée, et les conclusions corroborent l'idée que des prestations d'assurance chômage plus généreuses augmentent le salaire de réserve et resserrent l'éventail de la distribution des salaires[27].

La colonne 4 analyse l'impact sur les inégalités de salaires des variations du salaire minimum (par rapport au salaire médian). L'échantillon de pays s'en trouve réduit, excluant principalement des pays se caractérisant par un encadrement relativement strict du marché du travail[28]. On ne s'étonnera pas que des salaires minimums plus élevés soient négativement associés à l'inégalité salariale. L'effet des salaires minimums est fort et statistiquement significatif : une augmentation de 10 % du ratio salaire minimum/salaire médian diminue de 3 % le différentiel D9/D1. Globalement, les constats relatifs à l'impact redistributif des changements intervenus dans les politiques et les institutions sont conformes à ceux des études antérieures (Koeninger *et al.,* 2007 ; Visser et Cecchi, 2009 ; Wallerstein, 1999).

Plusieurs tests de sensibilité confirment les résultats ci-dessus. Pour prendre en compte les préoccupations de causalité inverse, par laquelle l'inégalité peut elle-même influencer les variables institutionnelles, toutes les variables se rapportant aux institutions et aux politiques ont été instrumentées à la colonne 5 par leur valeur différée (d'une année). Les résultats confirment la robustesse des constats. En outre, dans les macrorégressions comportant un nombre limité d'observations et de séries chronologiques, les résultats peuvent être influencés par des phénomènes aberrants. Pour établir si l'inclusion d'un pays donné modifie sensiblement les résultats des analyses de régression discutés ci-dessus, la spécification préférée (colonne 1) a été réestimée en enlevant à l'échantillon un premier pays, puis un deuxième, et ainsi de suite. Vingt-deux estimations distinctes des coefficients ont été obtenues et reportées sur le graphique 2.2 pour, respectivement, les variables RMP, LPE, coins fiscaux et technologie.

Les résultats montrent que les coefficients estimés de ces variables restent toujours dans un intervalle de confiance de 95 % (lignes en pointillés) des estimations préférées sur la base de l'échantillon complet. Cela donne à penser que les constats généraux ci-dessus sont robustes et qu'ils ne sont pas affectés par les données d'un pays particulièrement influent. Cet exercice souligne toutefois le fait qu'un petit nombre de pays influents peuvent avoir un impact notable sur l'estimation ponctuelle. Si par exemple on éliminait le Danemark de l'échantillon, on réduirait l'effet d'amplification des inégalités de la RMP. L'inverse est vrai lorsqu'on sort l'Espagne de l'estimation. L'élimination de la Finlande tend également à atténuer grandement l'impact de la LPE sur l'inégalité des salaires. L'impact redistributif des coins fiscaux serait plus fort si l'on sortait l'Australie ou l'Italie des

Graphique 2.2. **Tests de robustesse : pays ayant un poids dans la régression de l'inégalité des salaires**



Note : Les tests de robustesse ont été appliqués à la spécification de la colonne 1 du tableau 2.4. Les lignes en pointillés indiquent un intervalle de confiance de 95 %.
LPE : Législation sur la protection de l'emploi ; RMP : Réglementation des marchés de produits.
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581450

échantillons. Enfin, les résultats pour la variable « technologie » apparaissent relativement robustes et ne dépendent pas de la représentativité de l'échantillon.

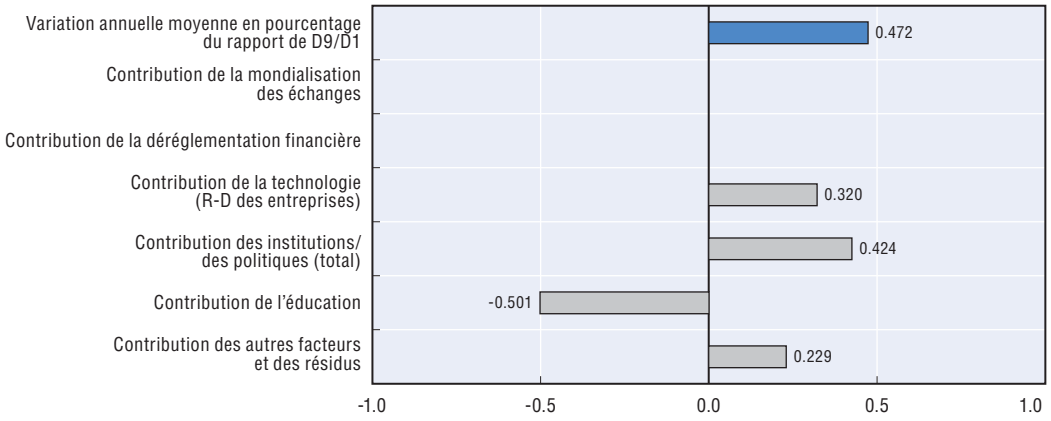
Quantification de la contribution des changements intervenus aux inégalités salariales

Dans quelle mesure la mondialisation économique, le progrès technologique et les changements intervenus dans les politiques et les institutions ont-ils contribué à l'accroissement global des inégalités de salaires dans les dernières décennies ? On peut estimer la contribution des évolutions macroéconomiques aux changements intervenus en matière d'inégalité salariale en utilisant les coefficients estimés et statistiquement significatifs à partir de la spécification préférée du tableau 2.1 (colonne 4). Pour ce faire, on calcule la variation annuelle moyenne pour chacune des variables explicatives significatives

et on la multiplie par les coefficients (l'élasticité) des résultats de l'analyse de régression de manière à obtenir une variation simulée des inégalités de salaires résultant de l'évolution de la mondialisation ou d'autres facteurs[29]. Les résultats sont présentés au graphique 2.3. Le rapport D9/D1 de dispersion des salaires a augmenté en moyenne (sur l'ensemble des pays) de 0.47 % par an entre le début des années 80 et la fin des années 2000. Pour un rapport D9/D1 de base de 3.0, l'augmentation obtenue est de 0.014 point par an.

Graphique 2.3. **Rôle de la mondialisation, de la technologie et des institutions et politiques du marché du travail dans l'évolution des inégalités de salaires**

Variations annuelles moyennes en pourcentage



Note : Les autres facteurs sont la part de l'emploi sectoriel et la part de l'emploi féminin. Les contributions des échanges et de la déréglementation financière ne sont pas indiquées en raison de l'imprécision des estimations des coefficients.

Source : Tableau 2.1 ; calculs du Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581469

Les résultats donnent à penser que les changements intervenus dans les politiques et les institutions[30], d'une part, et le progrès technologique, d'autre part, sont les deux principaux facteurs contribuant à l'augmentation annuelle du différentiel de salaire D9/D1 : les institutions contribuent ensemble pour 0.42 % à l'augmentation annuelle de ce rapport, et le progrès technologique contribue pour 0.32 % à l'augmentation annuelle moyenne des inégalités. La proportion accrue de travailleurs instruits a eu un effet égalisateur important qui a annulé près des deux tiers de l'augmentation du rapport D9/D1 sous l'effet conjugué des institutions et de la technologie. L'impact de l'intégration commerciale et de l'intégration financière sur la dispersion des salaires n'est pas indiqué car leurs coefficients n'étaient pas significatifs. D'autres facteurs, regroupant les variations des parts de l'emploi sectoriel et de l'emploi féminin ainsi que les résidus, représentent le solde (0.23 %) de l'augmentation annuelle des disparités salariales. Lorsqu'on ne prend pas en compte les institutions et d'autres facteurs inexpliqués, le graphique 2.3 laisse entendre que l'évolution de la dispersion des salaires peut être vue, dans une certaine mesure, comme l'écart entre l'offre et la demande ou, pour reprendre les termes de Tinbergen (1975), comme une course entre l'instruction et la technologie (voir également Goldin et Katz, 2008). Les résultats obtenus laissent à penser que les politiques axées sur l'éducation peuvent être utilisées avec succès car l'augmentation de la durée moyenne de la scolarité a plus que compensé l'accroissement des inégalités de salaires engendré par le changement technologique dans les pays de l'OCDE.

2.3. Effets sur les parties supérieure et inférieure de la distribution des salaires : analyses de sensibilité aux extrémités de la distribution

Des études antérieures ont montré que les politiques et les institutions avaient un impact plus grand sur l'extrémité inférieure de la distribution des salaires et qu'elles affectaient davantage les travailleurs non qualifiés que les travailleurs qualifiés (voir par exemple Lemieux, 2008). De même, la mondialisation et le progrès technologique pourraient également avoir un impact différent sur les inégalités pour les différents groupes de revenus. L'analyse des données de l'OCDE sur les revenus montre un accroissement de la disparité des salaires dans les deux moitiés de la distribution, mais avec des augmentations plus importantes dans la partie supérieure (OCDE, 2008a). Des études récentes établissent la forte progression des hauts revenus depuis les années 70 (Atkinson, 2005 ; Atkinson et Leigh, 2010 ; Piketty et Saez, 2006 ; voir également chapitre 9), tandis que d'autres données concrètes pointent une polarisation du marché du travail (voir par exemple Goos et Manning, 2003) qui peut également conduire à une plus grande disparité des salaires dans la partie supérieure comme la partie inférieure[31]. Cette section effectue des mesures de l'inégalité sensibles aux extrémités de la distribution, à savoir les rapports interdéciles D9/D5 et D5/D1 des revenus, afin de tester l'impact redistributif des différents déterminants dans ces deux parties de la distribution.

Le tableau 2.5 montre que de manière générale, une intégration commerciale accrue n'a pas eu d'impact sur les deux moitiés de la distribution des salaires[32]. La déréglementation de l'IDE paraît exercer deux effets de sens contraire : elle réduit la dispersion dans la moitié inférieure de la distribution des salaires, et l'élargit dans la partie supérieure. L'effet d'amplification des inégalités de la déréglementation de l'IDE pour la partie supérieure de la distribution est principalement imputable à l'investissement sortant (colonne 5). On peut l'expliquer en partie par l'hypothèse de la délocalisation selon laquelle, en transférant à l'étranger les activités non qualifiées, l'externalisation a déplacé l'emploi vers la main-d'oeuvre qualifiée, élargissant la dispersion essentiellement dans sa partie supérieure en raison d'une augmentation de la prime au travail qualifié (Feenstra et Hanson, 1996). L'effet égalisateur de la déréglementation de l'IDE pour la moitié inférieure de la distribution des salaires est partiellement imputable à l'investissement entrant (non représenté)[33]. Comme pour l'impact du changement technologique représenté par la R-D des entreprises, il a contribué à l'accroissement des inégalités essentiellement dans la partie supérieure de la distribution des salaires.

À l'inverse, les changements intervenus dans les politiques de réglementation des marchés de produits et de protection de l'emploi semblent affecter exclusivement la partie inférieure de la distribution des salaires : les variations de la RMP comme de la LPE ont un impact négatif important sur le rapport D5/D1, mais pas sur le rapport D9/D5. Les tendances en matière de coin fiscal ont un impact notable sur les deux parties de la distribution des salaires et affectent légèrement plus les travailleurs à haut revenu. Étant donné que la variable utilisée pour les coins fiscaux dans l'analyse fait ici référence à une personne célibataire sans enfants rémunérée au salaire moyen, on pourrait s'attendre à ce que les variations du coin fiscal aient un impact beaucoup plus important sur la partie inférieure de la distribution des salaires si l'on utilisait les taux de référence correspondant aux travailleurs à bas salaire (67 % du salaire moyen). Toutefois, ces données ne sont pas disponibles sous la forme de séries chronologiques longues. Une baisse des taux de remplacement du chômage tend à élargir la dispersion des salaires pour les travailleurs à bas comme à haut revenu, et ses effets se font sentir plus fortement dans la partie inférieure de

Tableau 2.5. **Mondialisation, institutions et politiques du marché du travail et inégalité parmi les travailleurs à bas et haut salaire**

	Variable dépendante			Variable dépendante		
	ln(D5/D1)			ln(D9/D5)		
	De base	Stock IDE sortant	Avec TRAC	De base	Stock IDE sortant	Avec TRAC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Intégration commerciale						
ln(Exposition totale aux échanges)	0.033	0.046	0.012	–0.001	–0.028	–0.052*
	(1.21)	(1.63)	(0.39)	(–0.05)	(–1.13)	(–1.75)
Intégration financière						
ln(Indice de restrictivité de l'IDE)	0.030**		0.044***	–0.032***		–0.014
[0-1, 0 ouvert, 1 fermé]	(2.49)		(3.64)	(–2.94)		(–1.29)
ln(Stock d'IDE sortant/PIB)		–0.005			0.026***	
		(–0.74)			(3.19)	
Technologie						
ln(R-D des entreprises/PIB)[1]	0.01	0.011	–0.008	0.092***	0.091***	0.099***
	(0.26)	(0.28)	(–0.26)	(2.96)	(3.00)	(2.99)
Institutions et politiques du marché du travail						
ln(Taux de conventions collectives)	0.002	0.001	–0.003	–0.038***	–0.056***	–0.037***
	(0.10)	(0.05)	(–0.20)	(–2.93)	(–3.75)	(–3.16)
ln(RMP)	–0.045***	–0.041***	–0.040***	0.005	0.019	0.012
	(–3.16)	(–2.72)	(–2.98)	(0.49)	(1.59)	(1.08)
LPE	–0.044***	–0.036***	–0.065***	–0.008	–0.012	–0.013
	(–4.75)	(–4.14)	(–6.39)	(–1.09)	(–1.45)	(–1.51)
ln(Coin fiscal)	–0.042*	–0.032**	–0.056**	–0.069***	–0.071***	–0.077***
	(–1.83)	(–1.42)	(–2.49)	(–3.77)	(–4.12)	(–4.44)
ln(Taux de remplacement du chômage) pour les travailleurs à bas salaire			–0.044***			–0.029**
			(–2.70)			(–2.06)
Autres variables de contrôle						
ln(% ayant suivi un enseignement post-secondaire)	–0.045**	–0.058***	–0.041*	–0.071***	–0.065***	–0.034*
	(–2.30)	(–3.30)	(–1.82)	(–3.82)	(–3.83)	(–1.69)
ln(Taux d'emploi féminin)	–0.160*	–0.185**	–0.113	–0.186**	–0.143**	–0.188**
	(–1.89)	(–2.38)	(–1.36)	(–2.44)	(–1.98)	(–2.48)
Écart de production	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Parts de l'emploi sectoriel	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Effets fixes année	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Nombre d'observations	333	333	318	333	333	318
Nombre de pays	22	22	22	22	22	22
R carré ajusté (à l'intérieur)	0.33	0.32	0.44	0.64	0.65	0.65

Note : Les *t* de Student (entre parenthèses) sont obtenus à partir d'erreurs-types robustes à l'hétéroscédasticité. Pour une définition des variables, voir l'annexe 2.A1. *, **, *** = significatif aux seuils de 10, 5 et 1 % respectivement.
TRAC : Taux de remplacement d'allocation chômage.
1. La variable est épurée de la tendance au moyen du filtre de Hodrick-Prescott (HP) (voir note 6).
Source : Voir annexe 2.A1 ; calculs du Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582989

la distribution (colonnes 3 et 6) : à la différence du coin fiscal, la générosité est mesurée sur la base des taux de remplacement concernant les travailleurs à bas salaire. Des taux plus élevés de syndicalisation ont un certain effet égalisateur essentiellement dans la partie supérieure de la distribution des salaires. Le constat est conforme à celui de Koeniger *et al.* (2007), qui trouvent également que le taux de syndicalisation est plus important dans la partie supérieure. Ils font valoir que des syndicats plus puissants tendent à transférer aux autres travailleurs les rentes des travailleurs très qualifiés et bien rémunérés.

Enfin, une augmentation de la proportion de travailleurs qualifiés tend à réduire les écarts de salaires dans les deux parties de la distribution. De même, la progression de l'emploi féminin a également contribué à égaliser les écarts de salaires, et ses effets sont quantitativement similaires pour les travailleurs à bas et haut salaire.

2.4. Résumé et conclusions

Nous avons déterminé dans ce chapitre comment les différentes facettes de la mondialisation économique, du changement technologique et de la réforme des réglementations ont pu, dans les pays de l'OCDE, affecter les inégalités de salaires parmi les travailleurs à plein-temps. Globalement, ces dernières décennies, les changements intervenus dans les institutions, les réglementations et les politiques du marché du travail et des marchés de produits, d'une part, et le changement technologique d'autre part, ont été les principaux déterminants de l'accroissement des disparités salariales. Les tendances de l'intégration commerciale et des flux financiers n'ont pas d'impact significatif dès lors que les changements touchant les institutions et les politiques sont pris en compte. L'augmentation de l'offre de travail qualifié et de la proportion de femmes ayant un emploi compense considérablement la tendance à l'accroissement des disparités salariales. Les principaux constats analytiques sont présentés ci-dessous.

Liens entre la mondialisation et l'accroissement des inégalités salariales

- Les tendances en matière d'exposition aux échanges n'ont aucun impact redistributif au niveau agrégé. Il en va de même lorsqu'on examine séparément les exportations et les importations ou lorsqu'on les ventile par région d'origine et de destination. Toutefois, l'accroissement des importations en provenance d'économies émergentes, en particulier des pays en développement à bas salaires, tend à élargir la dispersion salariale dans les pays de l'OCDE où la législation sur la protection de l'emploi est plus faible.
- Dans la zone OCDE, l'intégration financière de l'économie, représentée de manière indirecte par des mesures *de jure* ou *de facto*, n'a pas d'impact significatif sur les évolutions nationales des inégalités de salaires. Toutefois, l'IDE entrant semble contribuer à réduire la dispersion des salaires, tandis que l'IDE sortant semble l'accroître.
- Il est possible que l'exposition aux échanges interagisse avec l'IDE entrant dans la mesure où un accroissement des échanges s'accompagne d'une augmentation des flux financiers entrants.
- Le progrès technologique, évalué à l'aune des dépenses de R-D des entreprises, est lié positivement à un accroissement de la dispersion des salaires.
- L'augmentation de l'offre de travail qualifié et de la proportion de femmes occupant un emploi constitue un substantiel contrepoids à l'accroissement des inégalités de salaires.

Liens entre les institutions/politiques et l'accroissement des inégalités salariales

- Les tendances en matière d'institutions et de politiques des marchés du travail et des produits sont en général liées négativement aux évolutions nationales de la dispersion des salaires. En particulier, la baisse des coins fiscaux et la tendance à l'assouplissement de la protection de l'emploi et de la réglementation des marchés de produits ont fortement contribué à l'accroissement des inégalités de salaires parmi les travailleurs à temps plein.
- L'impact redistributif de la LPE est dû intégralement à l'assouplissement de la protection de l'emploi pour les travailleurs temporaires.

- De surcroît, le recul de la syndicalisation et la baisse de l'indemnisation du chômage pour les travailleurs à bas salaire (mais pas pour les travailleurs rémunérés au salaire moyen) tendent à accroître les inégalités de salaires.

Effets sur les parties supérieure et inférieure de la distribution des salaires

- Les tendances en matière d'ouverture au commerce international n'ont généralement qu'un impact limité sur les deux extrémités de la distribution des salaires.
- L'intégration financière de l'économie en termes d'accroissement de l'investissement sortant ne semble creuser les inégalités que dans la partie supérieure de la distribution. De même, le changement technologique affecte principalement la partie supérieure de la distribution des salaires.
- Une protection de l'emploi et des réglementations moins strictes des marchés de produits sont associées à un accroissement des inégalités de salaires exclusivement dans la partie inférieure de la distribution des salaires. En revanche, les inégalités de salaires dans la partie supérieure de la distribution sont plus sensibles aux variations du coin fiscal moyen et du taux de syndicalisation. Les réductions des taux d'indemnisation du chômage tendent à élargir la distribution des salaires et à avoir des effets quantitativement similaires sur les bas salaires et les hauts salaires.
- L'amélioration des qualifications de la main-d'œuvre est étroitement associée à une réduction des inégalités tant dans la moitié inférieure que dans la moitié supérieure de la distribution des salaires. Il en va de même pour l'accroissement du taux d'activité des femmes.

Notes

1. On trouvera dans Chen *et al.* (2011) une revue des travaux publiés liant l'évolution des inégalités de salaires (et des revenus) à la mondialisation, au changement technologique et aux changements intervenus dans les réglementations et les institutions.
2. Pour ce qui est des analyses descriptives du chapitre 1, la Corée a dû être exclue des analyses de régression en raison du manque de données comparables sur l'écart de production et les variables relatives aux institutions et aux politiques publiques.
3. Dans la plupart des cas, on entend par « salaire » la rémunération hebdomadaire ou mensuelle brute des travailleurs à plein-temps (voir annexe 2.A1). Il existe toutefois quelques exceptions. Les données salariales pour la Finlande, la France et les Pays-Bas font référence à la rémunération annuelle des salariés à plein-temps (et équivalent plein-temps). Dans ces pays, les variations de la dispersion des salaires peuvent être influencées par l'évolution des formes de travail vers des emplois atypiques (par exemple passage d'un temps plein à un temps partiel, mais aussi d'un emploi sur l'ensemble de l'année à un emploi sur une partie de l'année seulement).
4. Les analyses utilisent également, pour tester la sensibilité des indicateurs substitutifs de la technologie, des mesures autres de l'activité scientifique et technologique, telles que le nombre de brevets, la performance commerciale des industries à forte intensité de R-D et l'intensité de TIC.
5. Dans la mesure où les variables dépendantes comme les variables indépendantes utilisées dans l'analyse tendent à être biaisées de par leur nature même (ratios), l'utilisation de la transformation logarithmique rend la distribution plus symétrique. De surcroît, les données internationales ont une hétéroscédasticité considérable qui pourrait invalider certains tests et intervalles de confiance. Par exemple, les volumes d'échanges en pourcentage du PIB s'échelonnent entre un point bas de 25 % dans un pays et un point haut de plus de 150 % dans un autre. Une transformation logarithmique réduit la variabilité inégale ; elle rend donc la variabilité intragroupe plus similaire d'un groupe à l'autre.
6. Ce constat repose sur la suggestion que ce sont les chocs technologiques imprévus plutôt que les tendances à long terme qui affecteront la demande de travail qualifié et non qualifié. La variable du progrès technologique est donc dérivée à l'aide du filtre de Hodrick-Prescott (HP), qui

décompose une série chronologique en une composante de croissance et une composante cyclique : $y_t = \tau t + \theta t$. Ici, y est le logarithme des variables de technologie (R-D des entreprises/PIB), τ est sa composante de croissance et θ sa composante cyclique. La première reflète une courbe de croissance à long terme autour de laquelle fluctue la variable, tandis que la seconde saisit un écart transitoire par rapport à sa courbe de croissance qui peut être interprété comme un « choc technologique ». Il convient de noter que les valeurs appropriées du paramètre de lissage dépendent de la périodicité des données. Dans le droit fil de Ravn et Uhlig (2002), un paramètre de lissage de 6.25 a été choisi pour les données annuelles.

7. L'indice de restrictivité de l'IDE élaboré par l'OCDE couvre quatre types de réglementations financières : *i)* les restrictions imposées aux capitaux étrangers ; *ii)* les exigences de sélection (*screening*) et d'approbation préalable ; *iii)* les règles établies pour le personnel clé ; et *iv)* les autres restrictions imposées aux activités des entreprises étrangères (voir Kalinova *et al.*, 2010). La cohérence des sources utilisées dans la construction de l'indice de restrictivité de l'IDE permet de suivre les progrès de la libéralisation des investissements financiers.

8. L'échantillon est donc composé uniquement de pays pour lesquels on dispose d'informations sur toutes les variables utilisées dans l'analyse de régression.

9. L'hypothèse suivante illustre ce constat : si sur le long terme le ratio DIRDE/PIB augmente en moyenne d'environ 5 % par an, une accélération imprévue de la croissance de 8 % (autrement dit un écart de 3 % par rapport à la moyenne) majorerait le rapport D9/D1 de 0.3 %. Pour un rapport D9/D1 de référence de 3.0, cela se traduit par une augmentation de près de 0.01 point ($3 \times 1.003 = 3.01$).

10. Le fait d'inclure l'investissement en R-D du secteur public dans une spécification séparée n'affecte guère les inégalités de salaires. Ce résultat n'est pas surprenant dans la mesure où la R-D du secteur public est souvent orientée vers des améliorations dans des domaines (comme la défense ou les sciences médicales) qui ne sont pas directement liés au marché général du travail. En plus de la mesure standard de la technologie, deux mesures alternatives ont été utilisées comme indicateurs du progrès technologique : le ratio stock de capital des TIC/FBCF et le nombre de brevets par habitant. Sur la base d'un échantillon plus restreint (18 pays seulement), l'intensité de TIC a montré, comme on s'y attendait, un effet faible mais positif sur l'évolution des inégalités de salaires. Toutefois, les effets des brevets ne sont pas significatifs au seuil de 10 %, ce qui peut refléter le fait que le nombre de brevets ne rend pas compte du progrès technologique de manière adéquate, ceci pour deux raisons : la première est que toutes les inventions ne sont pas brevetées et que certaines entreprises peuvent utiliser d'autres mécanismes pour imposer leur domination sur le marché. la deuxième est que tous les brevets ne reflètent pas une innovation. Les entreprises préfèrent accroître leur nombre de brevets en protégeant davantage leur propriété intellectuelle de manière à bloquer les importations en provenance des pays en développement. De simples décomptes de brevets attribuant la même pondération à tous les brevets indépendamment de leur valeur risquent donc d'être trompeurs.

11. La demande de main-d'œuvre féminine pourrait être encouragée par des évolutions technologiques propices à l'emploi dans des services où les femmes ont un avantage comparatif. Elle pourrait également résulter d'une évolution des normes sociales qui encouragent les femmes à rechercher des emplois bien rémunérés et les employeurs à les embaucher (Goldin, 2006).

12. La source de données est ici la CNUCED (*http://unctadstat.unctad.org*), qui fournit des statistiques sur le commerce (de marchandises) par région d'origine et de destination. Malheureusement, on ne dispose d'aucune information régionale pour les échanges portant sur des services. En conséquence, les analyses des colonnes 3 à 6 du tableau 2.2 ne concernent que les échanges de marchandises.

13. Nous examinons également l'impact sur les inégalités d'un accroissement du commerce avec les pays avancés (voir Chen *et al.*, 2011). Il se pourrait qu'une intégration plus étroite des pays à haut revenu durant cette période (par exemple *via* l'ALENA, le traité de Maastricht ou la libéralisation du Cycle d'Uruguay) ait eu un impact sur l'inégalité des salaires. Toutefois, les résultats de l'analyse de régression indiquent que le commerce (de marchandises) avec les pays avancés n'a eu aucun effet sur le ratio D9/D1 des disparités salariales.

14. Lorsqu'on examine la dimension export (voir Chen *et al.*, 2011), ce constat reste très similaire.

15. La variable indicatrice est spécifiée de telle sorte que la valeur 1 indique une économie dans laquelle la protection de l'emploi n'est pas très stricte, et la valeur 0 les autres économies. Un pays se définit comme ayant une protection de l'emploi peu stricte si le score moyen de sa LPE sur la période étudiée est inférieur à 1.4, sur une échelle de 0 (minimum de restrictions) à 6 (maximum de restrictions). Dans ce groupe où la protection de l'emploi est peu stricte, on trouve huit pays :

l'Australie, le Canada, les États-Unis, la Hongrie, l'Irlande, la Nouvelle-Zélande, le Royaume-Uni et la Suisse. La valeur médiane de la LPE sur l'ensemble des 22 pays étudiés est de 1.9.

16. L'impact des importations sur les inégalités de salaires pour les pays à LPE moins stricte peut être évalué par la somme du coefficient des importations et du coefficient du terme d'interaction, ce qui implique que sa signification ne peut être déterminée en tant que telle.

17. Hanson et Harrison (1999) et Verhoogen (2007), par exemple, constatent des indices d'amélioration pour les entreprises exportatrices au Mexique. Les interactions possibles entre la technologie, les qualifications et les exportations constituent un mécanisme quelque peu différent impliquant une augmentation de l'avantage de salaire des exportateurs. Bustos (2011), par exemple, fait valoir qu'un surcroît de débouchés à l'exportation rend l'adoption de nouvelles technologies rentable pour un plus grand nombre d'entreprises, et génèrent ainsi une demande accrue de travailleurs qualifiés en Argentine, ce qui conduit à une hausse de la prime à la qualification.

18. Cette mesure de l'intégration financière internationale fondée sur le volume est déterminée par Lane et Milesi-Ferretti (2003). Les composantes de la variable sont, pour les actifs et les engagements, 1) l'IDE ; 2) les investissements de portefeuille ; 3) l'endettement ; 4) les produits financiers dérivés ; et 5) le total des réserves (à l'exclusion de l'or).

19. L'impact de l'IDE sur les inégalités de salaires peut également dépendre du pays de destination ou d'origine de l'IDE. Dans leur étude sur le Mexique, Griffiths et Sapsford (2004) font valoir que l'IDE en provenance de pays qui sont à la pointe de la technologie mondiale devrait avoir un impact plus grand que celui des pays technologiquement moins avancés. L'éloignement physique par rapport au pays d'origine des investisseurs peut aussi jouer un rôle. À l'aide de données en provenance de Roumanie, Javorcik *et al.* (2004) montrent que la proportion des approvisionnements locaux en produits intermédiaires des multinationales augmente probablement avec la distance séparant le pays d'accueil du pays d'origine. Malheureusement, les données disponibles ne permettent pas de vérifier ces hypothèses.

20. Figini et Gorg (2006), par exemple, constatent que les inégalités de salaires décroissent avec le stock d'IDE entrant pour les pays développés ; FMI (2007) montre également que l'endettement étranger et le stock d'IDE entrant tendent à réduire les inégalités dans les pays avancés, encore que pour ces derniers l'estimation ne soit pas statistiquement significative.

21. Pour les études propres à chaque pays, voir Taylor et Driffield (2005) pour le Royaume-Uni et Bruno *et al.* (2004) pour la Hongrie, la Pologne et la République tchèque.

22. Toutefois, l'interaction entre l'intégration commerciale et la financiarisation de l'économie peut exister dans les deux sens.

23. Des études donnent également à penser que l'IDE sortant n'a guère d'effet redistributif. Slaughter (2000), par exemple, montre que les activités d'externalisation des approvisionnements des multinationales américaines tendent à avoir des effets limités et estimés de manière imprécise, sur la demande relative de main-d'œuvre aux États-Unis. De même, OCDE (2007a, 2007b) en arrive également à la conclusion qu'en général, au sein d'un même secteur, la sous-traitance n'a qu'un impact plutôt modéré sur le déplacement de la demande relative au détriment des travailleurs peu qualifiés. Lorentowicz *et al.* (2005) suggèrent que la sous-traitance a effectivement *fait baisser* la prime à la qualification en Autriche, pays où la main-d'œuvre est qualifiée, tandis qu'elle a accru les disparités de salaires en Pologne, pays où la main-d'œuvre est relativement abondante.

24. Toutefois, du fait du progrès technique en matière de télécommunications, certains services peuvent faire l'objet d'échanges. Les centres d'appel et les assistances en ligne en sont de bons exemples et peuvent représenter une part non négligeable des activités d'externalisation au profit d'économies émergentes.

25. Pour les hypothèses relatives au changement technologique induit par les échanges et impliquant un biais en faveur des travailleurs qualifiés, voir par exemple Wood (1994, 1995), De Santis (2002), Thoenig et Verdier (2003), Stojanovska et Cuyvers (2010), Bloom *et al.* (2008). Pour le changement technologique endogène lié au renforcement de l'intensité capitalistique, voir Coe et Helpman (1995), Schiff et Wang (2006). Voir également Goldberg et Pavcnik (2007) pour une revue des travaux publiés sur les mécanismes à travers lesquels la mondialisation induit le changement technique dans les pays en développement.

26. Lorsqu'on prend en compte le taux de remplacement du chômage, le nombre d'années couvertes chute notoirement pour la République tchèque, la Hongrie, l'Italie et la Pologne car, pour ces pays, on ne dispose de séries temporelles comparables de données sur ce taux qu'à partir du début des années 2000. Pour le modèle de salaire minimum, le nombre d'observations est pratiquement divisé par deux, passant de 327 à 188, et le nombre de pays couverts tombe de 22 à 14.

27. Fait référence à l'effet de premier ordre. Un possible effet de deuxième ordre pourrait être un risque d'érosion du capital humain lorsque de longs épisodes de chômage pourraient aboutir à des niveaux plus élevés de dispersion salariale.

28. Les huit pays retirés de l'échantillon sont l'Allemagne, l'Autriche, le Danemark, la Finlande, la Norvège, la Suède et la Suisse.

29. Les contributions à l'évolution du rapport interdécile D9/D1 des variables d'intérêt sont obtenues en multipliant la variation annuelle moyenne de la variable respective par le coefficient correspondant dans le tableau 2.4 (colonne 1). Suivant en cela FMI (2007), les moyennes des groupes de pays sont pondérées par le nombre d'années couvertes pour chaque pays de manière à donner davantage de poids aux pays pour lesquels la période d'observation est plus longue.

30. Dans le souci de faciliter la présentation, tous les effets sur les institutions et les politiques ont été regroupés.

31. On entend par polarisation du marché du travail une progression de l'emploi dans les postes peu rémunérés et les postes bien rémunérés au détriment des emplois moyennement qualifiés. Voir également Autor *et al.* (2006) pour un examen du marché américain, et Goos *et al.* (2009) pour un examen du marché européen.

32. Des études antérieures (par exemple Birdsall et Londono, 1997 ; Lundberg et Squire, 1999) font état de constats mitigés quant à l'effet de l'ouverture commerciale sur les différents segments de la distribution des revenus également dans les pays en développement.

33. Le coefficient d'IDE entrant est d'environ –0.15 et n'est significatif qu'au seuil de 10 %.

Bibliographie

Acemoglu, D. (2003), « Labor- And Capital-Augmenting Technical Change », *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, n° 1, pp. 1-37, 03.

Acemoglu, D. et D. Autor (2010), « Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings », *NBER Working Paper*, n° 16082, Cambridge, MA.

Andersen, T.M. (2005), « Product Market Integration, Wage Dispersion and Unemployment », *Labour Economics*, vol. 12, n° 3, pp. 379-406.

Andersen, T.M. et A. Sørensen (2010), « Product Market Integration, Rents and Wage Inequality », *Aarhus University Economics Working Paper*.

Atkinson, A.B. (1996), « Income Distribution in Europe and the United States », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, n° 1, pp. 15-28.

Atkinson, A.B. (2005), « Top Incomes in the UK over the 20th Century », *Journal of the Royal Statistical Society : Series A (Statistics in Society)*, vol. 168, n° 2, pp. 325-343, mars.

Atkinson, A.B. et A. Leigh (2010), « The Distribution of Top Incomes in Five Anglo-Saxon Countries over the Twentieth Century », *IZA Discussion Paper*, n° 4937, Bonn.

Autor, D.H., L.F. Katz et A.B. Krueger (1998), « Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market? », *Quarterly Journal of Economics*, pp. 1169-1213, novembre.

Autor, D., F. Levy et R. Murnane (2003), « The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 4, pp. 1279-1334, novembre.

Autor, D., L.F. Katz et M.S. Kearney (2006), « The Polarization of the US Labor Market », *AEA Papers and Proceedings*, vol. 96, n° 2, pp. 189-194, mai.

Baccaro, L. (2008), « Labour, Globalisation and Inequality: Are Trade Unions Still Redistributive? », *Discussion Paper*, n° 192, International Institute for Labour Studies, Genève.

Barro, R.J. et J.-W. Lee (2000), « International Data on Educational Attainment: Updates and Implications », Center for International Development, *Working Paper*, n° 042, Cambridge, Mass.

Beck, T. et A. Demirgüç-Kunt (2009), « Financial Institutions and Markets Across Countries and Over Time: Data and Analysis », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 4943, Washington, DC.

Berman, E., J. Bound et Z. Griliches (1994), « Changes in the Demand for Skilled Labor Within United States Manufacturing Industries: Evidence from the Annual Survey of Manufactures », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, pp. 367-397, mai.

Birdsall, N. et J.L. Londono (1997), « Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction », *American Economic Review*, vol. 87, n° 2, pp. 32-37.

BIT – Bureau international du travail (2008), « Labour Institutions and Inequality », chapitre 3 du *Rapport sur le travail dans le monde,* BIT, Genève, pp. 71-114, octobre.

BIT et OMC (2007), « Commerce et inégalité », chapitre D de *Commerce et Emploi – Un défi pour la recherche en matière de politiques*, BIT et OMC, pp. 40-54.

Bloom, N., M. Draca et J. Van Reenen (2008), « Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, Diffusion and Productivity », *AEA Annual Meeting Paper*.

Boeri, T., I. Conde-Ruiz et V. Galasso (2006), « The Political Economy of Flexicurity », *CEPR Discussion Paper*, n° 3990.

Bound, J. et G. Johnson (1992), « Changes in the Structure of Wages in the 1980s: An Evaluation of Alternative Explanations », *American Economic Review*, vol. 82, pp. 371-392, juin.

Braconier, H. et K. Ekholm (2000), « Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations », *Review of International Economics*, vol. 8, n° 3, pp. 448-461.

Bruno, G.S.F., R. Crino et A.M. Falzoni (2004), « Foreign Direct Investment, Wage Inequality, and Skilled Labor Demand in EU Accession Countries », document non publié.

Burniaux, J.M., F. Padrini et N. Brandt (2006), « Labour Market Performance, Income Inequality and Poverty in OECD countries », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 500, Éditions OCDE, Paris.

Bustos, P. (2011), « Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms », *American Economic Review*, vol. 101, n° 1, pp. 304-340.

Card, D. (1996), « The Effect of Unions on the Structure of Wages: A Longitudinal Analysis », *Econometrica*, vol. 64, n° 4, pp. 957-979.

Checchi, D. et C. Garcia-Penalosa (2005), « Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD », *IZA Discussion Paper*, n° 1681, Bonn.

Chen, W.H., M. Förster et A. Llena-Nozal (2011), « Economic Globalisation, Technological Change and Changes in Product and Labour Market Regulation – Which Impact on Earnings Inequality in OECD Countries? », *Documents de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, Éditions OCDE, Paris, à paraître.

Coe, D.T. et E. Helpman (1995), « International R&D Spillovers », *European Economic Review*, vol. 39, pp. 859-887.

De Santis, R.A. (2002), « Wage Inequality Between and Within Group: Trade-induced or Skill-Bias Technical Change? Alternative Age Models for the UK », *Economic Modelling*, vol. 19, pp. 725-746.

Dickens, R., S. Machin et A. Manning (1999), « The Effects of Minimum Wages on Employment: Theory and Evidence From Britain », *Journal of Labor Economics*, vol. 17, pp. 1-22.

DiNardo, J., N. Fortin et T. Lemieux (1996), « Labour Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semi-Parametric Approach », *Econometrica*, vol. 64, pp. 1001-1044.

Feenstra, R. et G.H. Hanson (1996), « Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality », *American Economic Review*, vol. 86, pp. 240-245.

Feenstra, R. et G.H. Hanson (1997), « Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras », *Journal of International Economics*, vol. 42, n° 3-4, pp. 371-393.

Feenstra, R. et G.H. Hanson (1999), « The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990 », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, n° 3, pp. 907-940, août.

Feenstra, R. et G.H. Hanson (2003), « Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wage », *in* E.K. Choi et J. Harrigan (dir. pub.), *Handbook of International Trade*, Malden, Blackwell, Mass, pp. 146-185.

Figini, P. et H. Gorg (2006), « Does Foreign Direct Investment Affect Wage Inequality? An Empirical Investigation », *IZA Discussion Paper*, n° 2336, Bonn.

FMI – Fonds monétaire international (2007), « Mondialisation et inégalité », *Perspectives de l'économie mondiale,* FMI, Washington, DC, pp. 31-65, octobre.

Goldberg, P.K. et N. Pavcnik (2007), « Distributional Effects of Globalisation in Developing Countries », *Journal of Economic Literature*, vol. XLV, pp. 39-82.

Goldin, C. (2006), « The Quiet Revolution that Transformed Women's Employment, Education, and Family », *American Economic Review*, vol. 96, pp. 1-21.

Goldin, C. et L. Katz (2008), *The Race Between Education and Technology*, Belknap Press for Harvard University Press.

Goos, M. et A. Manning (2003), « McJobs and MacJobs: The Growing Polarisation of Jobs in the UK », *in* R. Dickens, P. Gregg et J. Wadsworth (dir. pub.), *The Labour Market Under New Labour*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, Royaume-Uni, pp. 70-85.

Goos, M. et A. Manning (2007), « Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain », *Review of Economics and Statistics*, vol. 89, n° 1, pp. 118-133.

Goos, M., A. Manning et A. Salomons (2009), « Job Polarization in Europe », *AEA Papers and Proceedings*, vol. 99, n° 2, pp. 58-63.

Griffiths, D. et D. Sapsford (2004), « Foreign Direct Investment in Mexico », *in* Y.A. Wei et V.N. Balasubramanyam (dir. pub.), *Foreign Direct Investment: Six Country Case Studies, New Horizons in International Business*, Cheltenham, Royaume-Uni et Elgar, Northampton, Mass., pp. 103-127.

Hanson, G.H. et A. Harrison (1999), « Trade, Technology and Wage Inequality in Mexico », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 52, n° 2, pp. 271-288.

Harrison, A.E., J. McLaren et M.S. McMillan (2010), « Recent Findings on Trade and Inequality », *NBER Working Paper*, n° 16425, Cambridge, Mass.

Helpman, E. (1981), « International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach », *Journal of International Economics*, vol. 11, pp. 305-340.

Hijzen, A. (2007), « International Outsourcing, Technological Change, and Wage Inequality », *Review of International Economics*, vol. 15, n° 1, pp. 188-205.

Javorcik, B.S., K. Saggi et M. Spatareanu (2004), « Does It Matter Where You Come From? Vertical Spillovers from Foreign Direct Investment and Nationality of Investors », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 3449.

Kalinova, B., A. Palerm et S. Thomsen (2010), « OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update », *Documents de travail de l'OCDE sur l'investissement international*, n° 2010/3, Éditions OCDE, Paris, *www.oecd.org/daf/investment*.

Klein, M.W., C. Moser et D.M. Urban (2010), « The Contribution of Trade to Wage Inequality – The Role of Skill, Gender, and Nationality », *NBER Working Paper*, n° 15985, Cambridge, Mass.

Koeninger, W., M. Leonardi et L. Nunziata (2007), « Labour Market Institutions and Wage Inequality », *Industrial and Labour Relations Review*, vol. 60/3, pp. 340-356.

Krugman, P. (1981), « Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, vol. 70, n° 5, décembre 1980, pp. 950-959.

Krugman, P. (1995), « Growing World Trade: Causes and Consequences », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1, pp. 327-377.

Krugman, P. (2007), « Trade and Inequality, Revisited », *http://voxeu.org/index.php?q=node/261*.

Lane, P.R. et G.M. Milesi-Ferretti (2003), « International Financial Integration », *IMF Staff Papers*, IMF Third Annual Research Conference, vol. 50, pp. 82-113.

Lee, D.S. (1999), « Wage Inequality during the 1980s : Rising Dispersion or Falling Minimum Wage? », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, pp. 977-1023.

Lemieux, T. (2008), « The Changing Nature of Wage Inequality », *Journal of Population Economics*, vol. 21, n° 1, pp. 21-48.

Lorentowicz, A., D. Marin et A. Raubold (2005), « Is Human Capital Losing from Outsourcing? Evidence from Austria and Poland », Governance and the Efficiency of Economic Systems, *Discussion Paper*, n° 76.

Lundberg, M. et L. Squire (1999), « Growth and Inequality: Extracting the Lessons for Policymakers », rapport non publié, Banque mondiale.

Machin, S. (1997), « The Decline of Labour Market Institutions and the Rise of Wage Inequality in Britain », *European Economic Review*, vol. 41, n° 3-5, pp. 647-657.

Melitz, M. (2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity , *Econometrica*, vol. 71, pp. 1695-1725.

Michaels, G., A. Natraj et J. Van Reenen (2010), « Has ICT Polarized Skill Demand? Evidence from Eleven Countries Over 25 years », *CEPR Discussion Paper*, n° 7898, Cambridge, Mass.

Nicoletti, G., R. Haffner, S. Nickell, S. Scarpetta et G. Zoega (2001), « European Integration, Liberalization and Labor Market Performance », *in* G. Bertola, T. Boeri et G. Nicoletti (dir. pub.), *Welfare and Employment in United Europe*, MIT Press, Cambridge, Mass.

OCDE (2005), *Mesurer la mondialisation : Indicateurs de l'OCDE sur la mondialisation économique*, Éditions OCDE, Paris.

OECD (2007a), *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007b), « Les travailleurs des pays de l'OCDE dans l'économie mondiale : de plus en plus vulnérables? », chapitre 3 des *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, pp. 105-155.

OCDE (2008a), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008b), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

Piketty, T. et E. Saez (2006), « The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspectives », *American Economic Review*, vol. 96, n° 2.

Ravn, M.O. et H. Uhlig (2002), « On Adjusting the Hodrick-Prescott Filter for the Frequency of Observations », *Review of Economics and Statistics*, vol. 84, n° 2, pp. 371-376.

Reuveny, R. et Q. Li (2003), « Economic Openness, Democracy, and Income Inequality: An Empirical Analysis », *Comparative Political Studies*, vol. 36, n° 5, pp. 575-601.

Schiff, M. et Y. Wang (2006), « On the Quantity and Quality of Knowledge: The Impact of Openness and Foreign R&D on North-North and North-South Technology Spillovers », *in* B. Hoeckman et B.S. Javoricik (dir. pub.), *Global Integration and Technology Transfer*, Palgrave Macmillan et Banque mondiale , New York et Washington.

Slaughter, M.J. (2000), « Production Transfer Within Multinational Enterprises and American Wages », *Journal of International Economics*, vol. 50, pp. 449-472.

Stojanovska, N. et L. Cuyvers (2010), « The Interplay Between International Trade and Technological Change and the Wage Inequality in the OECD Countries », *FIW Working Paper*, n° 43.

Taylor, K. et N. Driffield (2005), « Wage Inequality and the Role of Multinationals : Evidence from UK Panel Data », *Labour Economics*, vol. 12, pp. 223-249.

Thoenig, M. et T. Verdier (2003), « A Theory of Defensive Skill-Biased Innovation and Globalization », *American Economic Review*, vol. 93, n° 3, pp. 709-728.

Tinbergen, J. (1975), *Income Distribution: Analysis and Policies*, Amsterdam.

Tóth, I. (2007), *Income Inequalities and Poverty in a Context of Globalising Europe*, TARKI, Budapest.

Tybout, J.R. (2003), « Plant- and Firm-level Evidence on "New" Trade Theories », *in* K. Choi et J. Harrigan (dir. pub.), *Handbook of International Trade*, Blackwell, Oxford.

Verhoogen, E.A. (2007), « Trade, Quality Upgrading and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector », *IZA Discussion Paper*, n° 2913, Bonn.

Visser, J. (2009), « The ICTWSS Database: Database on Institutional Characteristics of Trade Unions, Wage Setting, State Intervention and Social Pacts in 34 Countries Between 1960 and 2007 », Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS), Amsterdam.

Visser, J. et D. Cecchi (2009), « Inequality and the Labour Market: Unions », *in* W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding (dir. pub.), *Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, pp. 230-256.

Wallerstein, M. (1999), « Wage-Setting Institutions and Pay Inequality in Advanced Industrialised Societies », *American Journal of Political Science*, vol. 43, n° 3, pp. 649-680.

Wheeler, C.H. (2005), « Evidence on Wage Inequality, Worker Education and Technology », *Review*, Federal Reserve Bank of St. Louis, pp. 375-393, mai.

Wood, A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Clarendon Press, Oxford.

Wood, A. (1995), « How Trade Hurt Unskilled Workers », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, pp. 57-80.

ANNEXE 2.A1

Sources de données et variables

Tableau 2.A1.1. **Structure de la base de données de l'OCDE sur les salaires**

	Source	Années disponibles	Revenus	Type de travailleur
		Première/ dernière		
Allemagne	Panels socioéconomiques	1984/2008	Mensuels	Plein-temps
Australie	Enquêtes sur les forces de travail	1979/2008	Hebdomadaires	Plein-temps
Autriche	Données sécurité sociale	1987/1994	Mensuels	Tous
Belgique	Données sécurité sociale	1986/2007	Hebdomadaires	Plein-temps
Canada	Enquête sur les forces de travail	1997/2008	Hebdomadaires	Plein-temps
Corée	Enquête sur les entreprises	1984/2008	Mensuels	Plein-temps
Danemark	Registres fiscaux	1980/2008	Horaires	Tous
Espagne	ECHP/EU-SILC	1994/2008	Horaires	Plein-temps
États-Unis	Current Population Survey	1979/2008	Hebdomadaires	Plein-temps
Finlande	Enquête sur la distribution des revenus	1980/2008	Annuels	Plein-temps/toute l'année
France	Registres des salaires des entreprises	1979/2007	Annuels (nets)	Plein-temps/toute l'année
Hongrie	Enquête sur les entreprises	1992/2008	Mensuels	Plein-temps
Irlande	Living in Ireland/EU-SILC	1994/2008	Hebdomadaires	Plein-temps
Italie	Enquête sur les revenus et le patrimoine des ménages	1986/2008	Mensuels	Plein-temps
Japon	Enquête sur les entreprises	1979/2008	Mensuels	Plein-temps
Norvège	Enquête sur les entreprises	1997/2008	Mensuels	Plein-temps
Nouvelle-Zélande	Enquête économique auprès des ménages	1984/2008	Horaires	Plein-temps
Pays-Bas	Enquête sur les entreprises	1979/2005	Annuels	Plein-temps/toute l'année
Pologne	Enquête sur les entreprises/EU-SILC	1992/2008	Mensuels	Plein-temps
Rép. tchèque	Enquête sur les entreprises	1996/2008	Mensuels	Plein-temps/toute l'année
Royaume-Uni	Enquête auprès des entreprises et enquête annuelle sur les heures travaillées et les revenus du travail	1979/2008	Hebdomadaires	Plein-temps
Suède	Enquête sur la distribution des revenus	1980/2008	Mensuels (nets)	Plein-temps
Suisse	Enquête sur les employeurs	1996/2008	Mensuels (nets)	Plein-temps

Note : Version 2011.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583008

Tableau 2.A1.2. **Variables explicatives et sources de données**

Titre	Définition	Sources
Mondialisation et indicateurs du changement technologique en faveur des travailleurs qualifiés		
Mondialisation des échanges	*Définition préférée* Exposition aux échanges (moyenne pondérée de la pénétration des importations et de l'intensité des exportations) *Autres définitions testées dans l'analyse* • Ouverture commerciale (volume d'échanges/PIB) • Ratio exportations (importations)/PIB • Pénétration des importations • Exportations (importations) en provenance des pays avancés/PIB • Exportations (importations) en provenance des pays en développement à haut revenu*/PIB • Exportations (importations) en provenance des pays en développement à revenu intermédiaire-faible*/PIB * Niveau de revenu selon la définition de la CNUCED	Statistiques de l'OCDE sur le commerce et Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)
Facteurs financiers	*Définition préférée* • Indice de restrictivité de l'IDE	Indice IDE de l'OCDE
	Autres définitions utilisées/testées dans l'analyse • Actifs et engagements transfrontières/PIB • Crédit privé des banques de dépôt/PIB • Investissement étranger de portefeuille (IEP)/PIB • Investissement direct étranger (IDE) Stock d'IDE entrant/PIB	Base de données External Wealth of Nations Mark II et ensemble de données sur la structure financière (Beck et Demirgüç-Kunt, 2009)
	Stock d'IDE sortant/PIB	CNUCED et OCDE
Progrès technologique	*Définition préférée* • Dépenses de R-D du secteur des entreprises/PIB *Autres définitions utilisées/testées dans l'analyse* • Nombre de brevets (total des demandes de brevets à l'Office européen des brevets et à l'USPTO) • Nombre de brevets pour un million de personnes • Dépense intérieure brute au titre de l'investissement en R-D/PIB • Investissements en TIC/PIB • Emplois des TIC/emplois dans le secteur des entreprises • Performance à l'export dans les industries à forte intensité de R-D	*Indicateurs de la science et de la technologie de l'OCDE*
	• Balance des paiements technologie/PIB	*Indicateurs de la science et de la technologie de l'OCDE* Base de données sur les brevets de l'OCDE
Autres variables de la régression		
Éducation	% de la population ayant suivi un enseignement post-secondaire	OCDE, *Regards sur l'éducation*
	Note : les données pour 1980, 1985,1990, 1995 et 2000 sont tirées de l'ensemble de données Barro et Lee (2000), et les données pour la période 2001-08 sont tirées de OCDE, *Regards sur l'éducation*. Celles de la période 1985-2000 sont obtenues par interpolation linéaire.	Barro et Lee (2000)
Part de l'emploi sectoriel	% des emplois dans l'industrie % des emplois dans les services % des emplois dans l'agriculture	Statistiques de l'OCDE
Part de l'emploi féminin	Pourcentage des femmes dans l'emploi total	Statistiques de l'OCDE
Production agrégée	• Produit intérieur brut (PIB) • Écart de production entre la production effective et la production potentielle en % de la production potentielle *Autres définitions testées dans l'analyse* • PIB par habitant	Statistiques de l'OCDE

Tableau 2.A1.2. **Variables explicatives et sources de données** *(suite)*

Titre	Définition	Sources
Variables institutionnelles		
Taux de syndicalisation	% d'employés adhérant à un syndicat	Base de données de l'OCDE sur l'emploi
Taux de conventions collectives	Variable « AdjCov » tirée de Visser (2009) (0-100) Fait référence aux salariés couverts par des conventions collectives en pourcentage du nombre total de salariés y ayant droit	Base de données sur les caractéristiques institutionnelles des organisations syndicales, la détermination des rémunérations, l'intervention des pouvoirs publics et les pactes sociaux (ICTWSS)
Indice de centralisation et de coordination syndicale	Variable « Wcoord » tirée de Visser (2009) 5 = conventions nationales 4 = conventions mixtes sectorielles/nationales 3 = conventions sectorielles pas ou peu coordonnées 2 = conventions mixtes sectorielles/entreprises 1 = rien de ce qui précède, conventions isolées	
Corporatisme syndical	Indicateur du degré de centralisation/coordination des processus de négociations salariales 3 = corporatisme élevé 2 = corporatisme moyen 1 = corporatisme faible	*Perspectives de l'emploi de l'OCDE*
Réglementation des marchés de produits (RMP)	De 0 à 6 (minimum de restrictions à maximum de restrictions) Les indicateurs de la réglementation dans l'énergie, les transports et les communications résument les dispositions réglementaires dans sept secteurs : télécommunications, électricité, gaz, poste, transport ferroviaire et aérien, fret routier.	Indicateurs de RMP de l'OCDE
Législation sur la protection de l'emploi (LPE)	De 0 à 5 (minimum de restrictions à maximum de restrictions)	Base de données de l'OCDE sur l'emploi
Coin fiscal	Le coin fiscal est obtenu en divisant la somme de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, des cotisations salariales et patronales de sécurité sociale et des charges sociales par le coût du travail (salaires bruts + cotisations de sécurité sociale et charges sociales). Les taux de référence sont établis pour une personne célibataire sans enfant rémunérée à 100 % du salaire moyen.	OCDE, *Les impôts sur les salaires*
Taux brut d'indemnisation du chômage	Les taux de remplacement bruts sont obtenus en divisant les montants bruts des prestations de chômage par la rémunération brute antérieure. Les données font référence à la moyenne des taux de remplacement bruts des prestations de chômage pour deux niveaux de rémunération, trois situations de famille et trois durées du chômage. La rémunération brute est égale à 67 % du salaire moyen.	OCDE, *Prestations et salaires*
Salaires minimums	Salaire minimum rapporté aux salaires moyen et médian des travailleurs à plein-temps	Base de données de l'OCDE sur l'emploi

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583027

ANNEXE 2.A2

Variations des écarts de salaires selon la qualification et rôle des secteurs

L'analyse ci-dessus se limite à l'impact global de la mondialisation et des autres déterminants sur la distribution des salaires pour l'ensemble des travailleurs. On a toutefois de bonnes raisons de penser que cet impact ne sera pas réparti de manière uniforme entre les différents secteurs et par niveau de qualification. Il se pourrait bien que la mondialisation ait affecté les inégalités de salaires dans des secteurs industriels spécifiques qui étaient plus exposés à l'ouverture commerciale, par exemple, et que les résultats globaux de neutralité de la mondialisation vis-à-vis de la distribution masquent ces effets. La présente annexe cherche à établir si tel est bien le cas.

Il se peut que les salaires réels chutent après l'abaissement des barrières douanières principalement pour les travailleurs qualifiés spécialisés dans des secteurs *spécifiques* en concurrence avec les produits importés, et que les inégalités de salaires persistent en l'absence de mobilité intersectorielle des facteurs de production. Par ailleurs, selon Acemoglu (2003), les évolutions technologiques permettent de prédire une augmentation de la prime à la qualification dans *tous* les secteurs. Le changement technologique peut être endogène et l'ouverture commerciale peut contribuer à la diffusion de nouvelles technologies induisant un biais technologique en faveur des travailleurs qualifiés, ce qui se traduira par un impact plus grand des échanges sur l'accroissement de l'écart de qualification. Le résultat sera un creusement des inégalités de salaires et de l'emploi qualifié relatif à l'intérieur de chaque secteur, plutôt qu'un développement des secteurs à forte intensité de qualification au détriment des secteurs à faible intensité de qualification. En outre, l'importance croissante des échanges d'intrants intermédiaires (externalisation) peut également conduire à des écarts croissants de qualification dans tous les secteurs (Feenstra et Hanson, 2003).

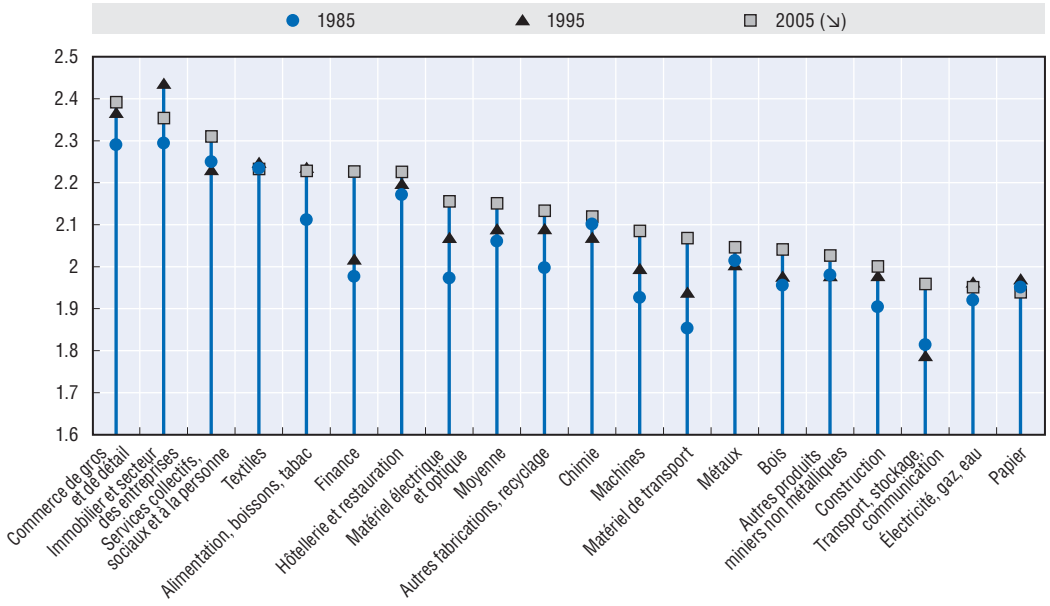
L'analyse ci-dessous examine l'inégalité entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés pour établir si l'accroissement des inégalités de salaires dans les pays de l'OCDE est également associé à un creusement des écarts de salaires selon la qualification (c'est-à-dire de l'écart salarial entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés). Elle étudie la question de savoir *i)* si l'écart de qualification s'est accru dans tous les pays et si cet accroissement a été régulier d'une période à l'autre et d'un secteur à l'autre ; et *ii)* si les variations de l'écart de qualification entre secteurs et entre pays ont coïncidé avec des variations similaires des échanges, de l'investissement financier et du biais technologique en faveur des travailleurs qualifiés.

Tendances par secteur des écarts de salaires selon la qualification

Entre 1985 et 2005, les écarts de salaires selon la qualification, mesurés par le salaire moyen des travailleurs très qualifiés rapporté au salaire moyen des travailleurs peu qualifiés, se sont creusés en moyenne dans pratiquement tous les secteurs[1] (graphique 2.A2.1). Ainsi se confirme, semble-t-il, le fait que les industries ont accru l'intensité de qualification de leur production, et non pas que la part dans l'emploi total des secteurs à forte intensité de qualification a augmenté aux dépens des secteurs à intensité de qualification moindre (voir l'encadré 2.A2.1 pour la définition des salaires par niveau de qualification). Parallèlement, l'évolution intersectorielle des écarts de salaires selon la qualification a fortement varié, allant de la quasi-stabilité dans les secteurs du « papier » (pâte, papier, impression, édition) et du « textile » (textiles, cuir et chaussures), à une augmentation de plus de 10 % dans les secteurs « finance » et « matériel de transport ». Depuis le milieu des années 90, l'augmentation paraît plus prononcée que dans les années 80[2].

Graphique 2.A2.1. **Écart accru entre les salaires des travailleurs très qualifiés et ceux des travailleurs peu qualifiés, 1985-2005**

Ratio salaire horaire des travailleurs très qualifiés/salaire horaire des travailleurs peu qualifiés comparés à la moyenne du secteur, moyenne pour 12 pays de l'OCDE



Note : Les valeurs sont classées de gauche à droite par ordre décroissant des ratios pour 2005. Les pays étudiés sont l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, le Japon, les Pays-Bas, la Pologne, le Royaume-Uni et la Suède.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la base de données UE-KLEMS. Pour plus de détails sur les pays couverts, voir le tableau 2.A2.2 de l'annexe.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581488

Alors qu'une majorité de pays de l'OCDE a enregistré un creusement de l'écart de salaires selon la qualification dans tous les secteurs, l'évolution internationale et intrasectorielle de ces écarts est mitigée (analyse non représentée). Entre 1985 et 2005, ce sont les États-Unis qui tendent à enregistrer l'augmentation relative la plus importante, excepté dans le secteur des transports, mené par le Royaume-Uni. D'autres pays comme

Encadré 2.A2.1. **Construction de ratios de salaires horaires par qualification**

La base de données UE-KLEMS qui a été utilisée pour les analyses comprend une rémunération salariale par niveau d'études pour trois types de niveaux correspondant aux travailleurs très, moyennement et peu qualifiés (W_h, W_m, W_l) et le nombre d'heures travaillées par niveau d'études (H_h, H_m, H_l). Le taux de salaire pour chaque niveau de qualification est obtenu en divisant la part de la rémunération du travail par le nombre d'heures travaillées. En conséquence, le niveau relatif de rémunération des travailleurs très qualifiés comparé à la moyenne du secteur industriel correspond à $w_h = W_h/H_h$. Les ratios de salaires examinés dans cette annexe (hauts/bas) correspondent à w_h/w_l. Le terme écart de qualification fait référence à ce ratio de salaire.

Les données présentent plusieurs lacunes. Les données sur le niveau d'études sont utilisées pour définir dans chaque pays un niveau d'études élevé, moyen ou faible. Les définitions sont cohérentes dans le temps pour chaque pays, mais elles peuvent varier d'un pays à l'autre. Dans la plupart des pays, on ne dispose de données par type de main-d'œuvre que pour les employés. Par conséquent, la base de données UE-KLEMS suppose que 1) le nombre d'heures travaillées par type de main-d'œuvre dans un secteur particulier est identique à la moyenne du secteur ; 2) à l'intérieur d'un secteur industriel, les caractéristiques de la main-d'œuvre des travailleurs indépendants et celles des salariés sont les mêmes ; et 3) la rémunération horaire des travailleurs indépendants est identique à la rémunération horaire des salariés.

l'Espagne enregistrent une augmentation modérée dans certains secteurs, tandis que dans d'autres pays (Autriche et Danemark par exemple), l'inégalité a régressé.

Écarts de salaires sectoriels et flux commerciaux

La plus forte augmentation relative de la pénétration des importations et de la part des exportations dans la production a été observée dans le secteur textile, qui a enregistré parallèlement une légère baisse relative des progressions des écarts de salaires entre travailleurs très et peu qualifiés (graphique 2.A2.2). Les variations des écarts de salaires sectoriels selon la qualification ne sont pas liées à un accroissement des importations. Au contraire, les profils de dispersion des salaires par qualification sont plutôt liés à l'intensité globale de qualification des secteurs.

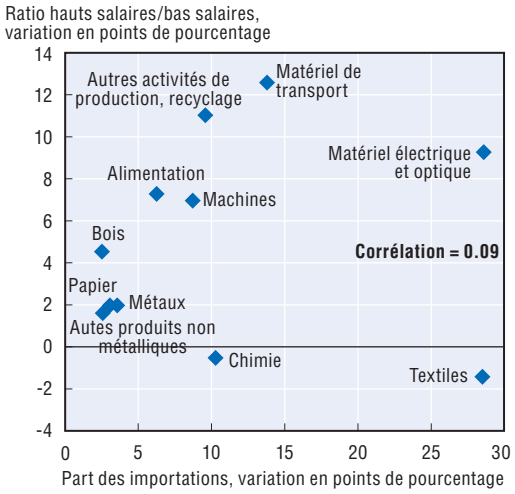
Écarts de salaires sectoriels et changement technologique

La part de la masse salariale allant au travail très qualifié dans la rémunération totale du travail a augmenté. Mais quelle est la part de cette augmentation imputable aux déplacements intersectoriels et celle imputable aux déplacements intrasectoriels ? Le tableau 2.A2.1 présente les résultats d'une analyse de décomposition (se fondant sur Berman *et al.*, 1994 et décrite dans Chen *et al.*, 2011). Ces résultats montrent qu'environ les quatre cinquièmes de l'augmentation de 12 % de la part des salaires des travailleurs très qualifiés dans la moyenne de l'OCDE sont imputables à une dispersion salariale accrue à l'intérieur du même secteur. L'accroissement des inégalités a été dominé par une dispersion croissante des salaires *dans* plutôt que *entre* les secteurs.

Ces variations des salaires relatifs pourraient résulter d'une accélération du changement technologique et du biais en faveur des travailleurs qualifiés qu'il induit (Berman *et al.*, 1994 ; Autor *et al.*, 1998). Le graphique 2.A2.3 fournit une analyse de

Graphique 2.A2.2. **Écarts de salaires et ouverture commerciale par secteur, 1985-2005**

Augmentations de la part des importations et des écarts de salaires selon la qualification par secteur, moyenne de 12 pays de l'OCDE



Note : Les variations en points de pourcentage font référence à la différence entre les moyennes de la période 1995-2005 et celles de la période 1985-1995. Les données pour les importations ne sont disponibles que pour le secteur manufacturier. Pour les pays couverts/étudiés, voir le graphique 2.A2.1.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir des bases de données STAN et UE-KLEMS. Pour plus de détails, voir le tableau 2.A2.2.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581507

Tableau 2.A2.1. **Variations de la part des salaires des travailleurs très qualifiés, 1985-2005**

	Variation de la part	Déplacements intersectoriels	Déplacements intrasectoriels
Part de l'indemnisation du travail des travailleurs très qualifiés	12.3	2.1	10.2

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE utilisant la base de données UE-KLEMS.

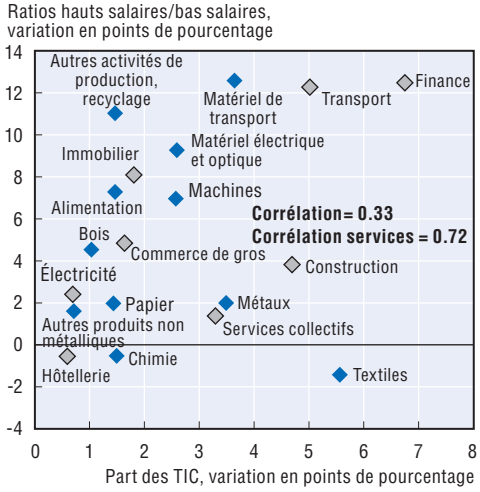
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583046

corrélation pour tester plus avant l'hypothèse d'un lien entre les écarts de salaires selon la qualification et le changement technologique, représenté par la part des TIC dans les investissements[3]. À première vue, les données ne suggèrent pas l'existence d'une forte corrélation. Toutefois, une analyse sectorielle montre que le changement technologique a été marqué dans les mêmes secteurs des services que les disparités salariales, mais pas dans les mêmes secteurs manufacturiers.

La faible corrélation observée entre les variations des écarts de salaires selon la qualification et le changement technologique peut s'expliquer par le fait que les inégalités grandissantes de salaires entre travailleurs ayant des qualifications similaires ne sont pas prises en compte. Un nombre croissant d'auteurs a montré, même lorsqu'on prend en compte les différences observables entre les travailleurs, un creusement de la dispersion des salaires ; autrement dit, la variation du salaire résiduel s'est accrue. La simple distinction entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés n'est pas suffisamment détaillée pour rendre compte de ces évolutions récentes de l'emploi et des inégalités. En fait, le changement technologique, en particulier les évolutions des TIC, s'accompagne

Graphique 2.A2.3. **Écarts de salaires et changement technologique par secteur, 1985-2005**

Augmentations des ratios TIC et hauts salaires/bas salaires, moyenne de 12 pays de l'OCDE



Note : Les variations en points de pourcentage font référence à la différence entre les moyennes de la période 1995-2005 et celles de la période 1985-1995. Pour les pays couverts, voir le graphique 2.A2.1. Les losanges gris font référence aux services dont les transports, la finance, l'immobilier, les hôtels, les services collectifs, la construction, l'électricité et le commerce de gros.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir des bases de données STAN et UE-KLEMS. Pour plus de détails, voir le tableau 2.A2.2.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581526

d'une diminution de la part des tâches routinières au profit des tâches non routinières (Autor *et al.*, 2003 ; Michaels *et al.*, 2010 ; Goos et Manning, 2007).

Écarts de salaires sectoriels et autres formes de mondialisation

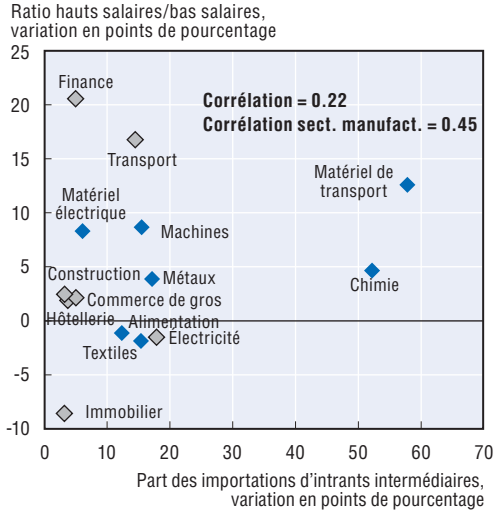
L'externalisation est également une explication probable des déplacements des inégalités de salaires à l'intérieur d'un secteur. On prévoit qu'elle va accroître à la fois l'écart et l'intensité de qualification des produits finis dans les pays de l'OCDE. Certaines estimations de l'effet de l'externalisation ont montré qu'elle pourrait expliquer entre 15 et 40 % du creusement/de l'accroissement des inégalités de salaires, selon la spécification (Feenstra et Hanson, 1999). Si des recherches complémentaires utilisant des données comparatives sont encore nécessaires pour statuer, certaines études donnent à penser que le changement technologique demeure l'effet dominant (Hijzen, 2007).

Si des données récentes ont établi qu'au plan international l'externalisation au profit des pays à faible revenu avait un impact négatif sur la demande de travailleurs au bas de la distribution des qualifications du secteur manufacturier dans les pays de l'OCDE, on en sait moins sur l'externalisation des services en raison de problèmes de mesure. L'analyse ci-dessous examine la corrélation entre l'évolution des importations d'intrants intermédiaires et l'écart de salaire selon la qualification à l'aide de données disponibles depuis peu[4], pour les biens comme pour les services, dans les pays de l'OCDE (graphique 2.A2.4). La corrélation est globalement faible (0.22), mais elle est sensiblement supérieure lorsqu'on examine uniquement le secteur manufacturier.

Les flux de capitaux entre les pays de l'OCDE et les économies en développement pourraient saisir une autre dimension de l'externalisation par les multinationales et pourraient avoir contribué à un accroissement de la demande relative de travail qualifié

Graphique 2.A2.4. **Écarts de salaires et échanges d'intrants intermédiaires, 1995-2005**

Accroissements des échanges d'intrants intermédiaires et des ratios hauts salaires/bas salaires, moyenne de 12 pays de l'OCDE



Note : Pour la liste des pays couverts, voir le graphique 2.A2.1. Les losanges gris font référence aux services dont les transports, la finance, l'immobilier, les hôtels, les services collectifs, la construction, l'électricité et le commerce de gros.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE utilisant la base de données UE-KLEMS (statisques communautaires sur le revenu et les conditions de vie) et l'ensemble de données de l'OCDE sur les importations de biens et de services. Pour plus de détails sur les pays couverts, voir le tableau 2.A2.2.

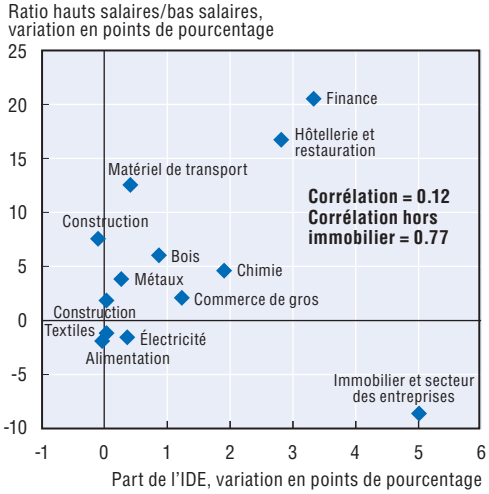
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581545

(Feenstra et Hanson, 1996). La mondialisation se caractérise également par des réseaux productifs internationaux dans lesquels les différents stades de la production sont effectués dans différents pays. En conséquence, un pays particulier peut importer des biens en provenance d'un autre pays et les utiliser comme facteurs de production d'autres biens qui sont exportés. Les pays de l'OCDE peuvent externaliser des activités qui utilisent des quantités relativement importantes de travail non qualifié.

L'IDE a enregistré un glissement progressif vers les services au détriment de la production et, bien souvent, c'est parmi les secteurs à forte intensité de savoir comme la finance et l'immobilier que l'on a observé la plus forte croissance de l'IDE entrant à l'intérieur des services (OCDE, 2008b). Mais certains secteurs n'ayant pas une forte intensité de savoir, comme la restauration et l'hôtellerie, ont également connu une forte croissance. Une réorientation progressive de l'IDE sortant comme de l'IDE entrant vers les secteurs plus technologiques et à forte intensité de qualification pointerait l'existence possible d'un lien entre l'IDE et l'inégalité des salaires. À première vue, l'analyse de corrélation ne confirme pas l'existence d'un lien fort entre l'IDE et les écarts de salaires selon la qualification entre les secteurs (graphique 2.A2.5). Toutefois, l'association entre les variations de l'IDE et les écarts de salaires liés à la qualification est sensible aux résultats aberrants observés dans le secteur de l'immobilier. Lorsque ce secteur n'est pas pris en compte, on constate une corrélation plus forte.

Graphique 2.A2.5. **Variations des écarts de salaires et de l'IDE sortant, 1995-2005**

Parts de l'IDE et ratio hauts salaires/bas salaires, moyenne de 12 pays de l'OCDE



Note : Les variations en points de pourcentage font référence à la différence entre les moyennes de la période 2000-05 et celles de la période 1995-2000. Pour plus de détails sur les pays couverts, voir le tableau 2.A2.2. Pour la liste des pays inclus, voir le graphique 2.A2.1.
IDE : Investissement direct étranger.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir des données d'UE-KLEMS.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581564

Tableau 2.A2.2. **Sources de données, pays et secteurs couverts**

			Pays couverts	Secteurs couverts (CITI Rév. 3)
Salaires	Part du travail hautement, moyennement et faiblement qualifié dans la rémunération totale du travail et dans le nombre d'heures travaillées	EU-KLEMS, 1985-2005	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, Japon, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suède	15-16, 17-19, 20, 21-22, 23-25, 26, 27-28, 29, 30-33, 34-35, 36-37,45, 50-52, 55, 60-64, 65-67, 70-74, 75-99
Importation d'intrants intermédiaires	Valeurs d'Importation des biens et services intermédiaires, estimées sur la base des valeurs du tableau E/S en part du PIB	Indicateurs OCDE de la mondialisation 1995, 2000 et 2005	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, Japon, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suède	15-16, 17-19, 20, 23-25, 27-28, 29, 30-33, 34-35, 36-37,45, 50-52, 55, 60-64, 65-67, 70-74, 75-99
Pénétration des importations	Importations en pourcentage de la demande totale (= production + importations – exportations)	Base de données STAN de l'OCDE 1985-2005	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, Japon, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suède	15-16, 17-19, 20, 21-22, 23-25, 26, 27-28, 29, 30-33, 34-35, 36-37
Part des exportations dans la production	Exportations en pourcentage de la production	Base de données STAN de l'OCDE 1985-2005	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, Japon, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suède	15-16, 17-19, 20, 21-22, 23-25, 26, 27-28, 29, 30-33, 34-35, 36-37
IDE entrant	Positions entrantes de l'investissement direct en part du PIB	Base de données de l'OCDE sur les statistiques internationales de l'investissement direct 1985-2005	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, Japon, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suède	15-16,17-19,20, 23-25, 27-28, 34-35, 45, 50-52, 55, 60-64, 65-67, 70-74, 75-99
IDE sortant	Positions sortantes de l'investissement direct en part du PIB	Base de données de l'OCDE sur les statistiques internationales de l'investissement direct 1985-2005	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, Japon, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suède	15-16, 17-19, 20, 23-25, 27-28, 34-35, 45, 50-52, 55, 60-64, 65-67, 70-74, 75-99
Part des TIC	Part des TIC dans la rémunération totale du capital	EU-KLEMS, 1985-2005	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, Japon, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suède	15-16, 17-19, 20, 21-22, 23-25, 26, 27-28, 29, 30-33, 34-35, 36-37,45, 50-52, 55, 60-64, 65-67, 70-74, 75-99

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583065

Résumé

L'analyse a établi dans la quasi-totalité des secteurs une hausse des écarts de salaires selon la qualification, et l'analyse de corrélation tend à confirmer les constats ci-dessus selon lesquels les échanges ne constituent pas le principal facteur expliquant cette tendance. Les secteurs qui ont été particulièrement exposés à l'ouverture commerciale n'ont pas été nécessairement ceux qui ont enregistré des augmentations plus importantes des écarts de salaires selon la qualification. L'essentiel de l'augmentation a été déterminée par l'inégalité *à l'intérieur* des secteurs plutôt que par l'inégalité *entre* les secteurs. La corrélation entre les variations des écarts de salaires selon la qualification et les déterminants possibles que sont les échanges totaux et le commerce de biens et de services intermédiaires a été faible.

Les variations des autres déterminants liées à la mondialisation ont montré effectivement une corrélation très modérée avec les variations intersectorielles des écarts de salaires liés aux qualifications. C'est le cas pour le changement technologique (mais uniquement dans le secteur des services et pas dans le secteur manufacturier), l'IDE (après élimination du secteur de l'immobilier et de ses résultats aberrants) et les échanges de produits intermédiaires (mais à un degré plus faible encore, et uniquement pour le secteur manufacturier).

Notes

1. L'analyse des inégalités de salaires par niveau de qualification a été effectuée pour 12 pays de l'OCDE. L'inclusion de quatre pays supplémentaires pour lesquels on ne dispose de données que depuis les années 90 aboutit à un accroissement plus important des inégalités entre 1995 et 2005. L'analyse détaillée montre de grandes similitudes en termes de secteurs ayant enregistré la plus forte croissance (machines, matériel électrique, transport, finance).
2. L'inégalité entre travailleurs moyennement qualifiés et travailleurs peu qualifiés s'est accrue en moyenne d'un montant similaire à celui de l'écart entre travailleurs très et peu qualifiés (analyse non présentée), et les augmentations les plus importantes se produisent dans les mêmes secteurs de services, mais pas manufacturiers.
3. Cet indicateur est disponible sous la forme de séries chronologiques pour un grand nombre de pays de l'OCDE au niveau sectoriel ; et il a été largement utilisé par différents auteurs (Wheeler, 2005 ; Autor *et al.*, 1998). Le changement technologique, mesuré par la part des TIC dans les investissements, a connu une forte poussée depuis 1980, mais il apparaît avoir précédé les variations des inégalités salariales puisque la plus forte augmentation s'est produite dans la première décennie étudiée.
4. On ne dispose de données que pour des années plus récentes (1995 à 2005). Pour la méthodologie appliquée, voir Chen *et al.* (2011).

© OCDE 2012

PARTIE I

Chapitre 3

Inégalités entre les travailleurs et les sans-emplois*

Le présent chapitre étudie les tendances en matière de distribution des revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif, travailleurs et personnes sans emploi confondus. Il examine et quantifie les effets respectifs de deux forces : l'évolution des disparités de salaires entre les travailleurs et celle des taux de non-emploi. Le chapitre fait le lien entre cette dynamique inégalitaire et les évolutions macro-économiques. Il analyse les effets sur l'emploi de la mondialisation, du progrès technologique, ainsi que des changements au niveau des institutions et des politiques publiques, et rapproche les résultats de cette analyse des conclusions portant sur les déterminants des tendances en matière d'inégalité salariale. Enfin, le chapitre évalue l'impact global de chaque déterminant sur l'évolution des inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population en âge de travailler.

* Le présent chapitre a été élaboré par Wen-Hao Chen, Michael Förster et Ana Llena-Nozal, de la Division des politiques sociales de l'OCDE.

3.1. Introduction

Le chapitre précédent portait essentiellement sur l'évolution des inégalités salariales dans la population des travailleurs. Toutefois, les tendances concernant la mondialisation économique, les politiques publiques et les institutions affectent les marchés du travail, non seulement en faisant évoluer les barèmes de salaires, mais aussi en pesant sur les taux de chômage et d'inactivité. Dans l'ensemble de la population en âge de travailler, les inégalités pourraient donc se creuser même lorsque les inégalités de salaire entre travailleurs demeurent inchangées – ce qui est le cas notamment des marchés du travail où salaires et flux de main-d'œuvre sont limités par des rigidités institutionnelles. Par ailleurs, si l'on considère les disparités salariales pour l'ensemble de la population d'âge actif, une hausse des taux d'emploi peut sérieusement contrebalancer l'aggravation des inégalités salariales. Par conséquent, toute analyse portant exclusivement sur l'évolution de la dispersion des salaires, sans prendre en considération les effets possibles de l'emploi et du chômage, risque de ne fournir qu'un tableau partiel de la situation.

De nombreux éléments concrets montrent l'impact considérable de la réglementation des marchés de produits (RMP) et des politiques régissant le marché du travail sur les niveaux d'emploi (OCDE, 2006). En particulier, une concurrence plus vive des marchés de produits tend à accroître l'emploi global en réduisant les rentes de marché et en élargissant l'activité (Blanchard et Giavazzi, 2003 ; Spector, 2004 ; Messina, 2003 ; Fiori *et al.*, 2007 ; Bassanini et Duval, 2006). D'autres données indiquent que plus les indemnités de chômage sont généreuses et plus leur versement se prolonge, plus les niveaux de chômage sont élevés (Nickell, 1998 ; Nunziata, 2002). De même, des coins fiscaux plus importants peuvent freiner les offres de travail et l'emploi.

Les modèles de négociation du marché du travail (Layard *et al.*, 1991 ; Pissarides, 1990) font apparaître que, toutes choses égales par ailleurs, une amélioration du pouvoir de négociation des travailleurs peut conduire à un meilleur partage de l'emploi voire, le cas échéant, à une structure plus compacte des salaires et à des niveaux d'emploi plus faibles. Les répercussions de la législation relative à la protection de l'emploi sont incertaines : s'il est vrai qu'elle peut se traduire par une augmentation des salaires et une baisse de l'emploi en renforçant le pouvoir de négociation des travailleurs, elle peut aussi accroître la dispersion des salaires en favorisant le dualisme (législation stricte pour les travailleurs permanents, réglementation allégée pour les travailleurs temporaires).

Dans le même temps, il existe entre les institutions du marché du travail et celles du marché des produits une interaction qui a des conséquences en matière d'emploi : le pouvoir des syndicats de négocier des salaires plus élevés dépend également de la mesure dans laquelle employeurs et employés peuvent se partager les rentes des marchés de produits. Les données dont on dispose à cet égard sont contrastées. Certaines études parviennent à la conclusion que la déréglementation du marché des produits est plus efficace lorsque les politiques du marché du travail sont moins restrictives (Berger et Danniger, 2006 ; Bassanini et Duval, 2006). D'autres montrent au contraire que la

déréglementation du marché des produits profite davantage à l'emploi lorsque les conditions du marché du travail donnent aux travailleurs un pouvoir de négociation plus fort (Nicoletti et Scarpetta, 2005 ; Fiori *et al.*, 2007 ; Griffith *et al.*, 2007).

Une série d'études examine en outre l'impact de la mondialisation sur l'emploi (voir par exemple voir par exemple OCDE, 1997, 2007a, 2007b ; Helpman et Itskhoki, 2007). Malheureusement, la plupart d'entre elles ne tiennent pas compte du facteur « inégalité » (à quelques rares exceptions près, comme Acemoglu, 1999 et Helpman *et al.,* 2008). Elles omettent en particulier d'indiquer dans quelle mesure une éventuelle augmentation du chômage – due à la mondialisation – risquerait d'étendre les inégalités à l'ensemble de la population d'âge actif. Peu d'initiatives concrètes évaluent les effets distributifs globaux de la mondialisation en combinant les analyses relatives à son impact tant sur les inégalités de salaires que sur l'emploi.

Le présent chapitre vise à combler cette lacune. À cette fin, il aborde plus particulièrement deux questions : dans quelle mesure la mondialisation, le progrès technologique et l'évolution des institutions et réglementations influent-ils sur les inégalités dans l'ensemble de la population d'âge actif (et non pas seulement chez les personnes occupant un emploi) ? Par quelle voie (dispersion des salaires ou emploi) les inégalités se transmettent-elles ?

Le chapitre procède en deux étapes. Premièrement, il mesure comment les inégalités *au sein de groupes* (en raison de la dispersion des salaires entre les travailleurs) et *entre groupes* (du fait de disparités entre les personnes pourvues d'un emploi et celles qui n'en ont pas) se répercutent sur les inégalités à l'échelle de la population d'âge actif toute entière. En deuxième lieu, il fait le lien entre cette dynamique des inégalités et les évolutions macroéconomiques, en particulier la mondialisation et les changements relatifs aux institutions ou aux politiques publiques. Le chapitre évalue pour ce faire l'impact de ces changements sur les tendances des taux d'emploi, et combine cette évaluation avec les conclusions du chapitre 2 sur les facteurs déterminants pour l'évolution des inégalités de salaires. Les grands constats ci-après se dégagent :

- Entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000, l'évolution de la dispersion globale des revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif résultait de deux forces contraires : une dispersion accrue des salaires chez les travailleurs et des taux d'emploi en augmentation. Ces deux facteurs tendaient, *grosso modo*, à s'annuler.
- L'intégration accrue des échanges commerciaux et une plus grande ouverture financière ne semblent avoir eu d'impact important ni sur l'évolution des inégalités de salaires ni sur celle des taux d'emploi dans les pays de l'OCDE.
- La réforme des réglementations et les changements institutionnels dans les domaines de la réglementation des marchés de produits, des coins fiscaux et des taux de remplacement des allocations de chômage, et l'évolution de la syndicalisation ont entraîné des conséquences opposées, en augmentant à la fois les taux de dispersion des salaires et ceux de l'emploi.
- L'amélioration des niveaux de qualification apparaît comme le seul facteur ayant réussi, entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000, à atténuer la dispersion des salaires chez les travailleurs tout en augmentant les taux d'emploi.

3.2. Inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif

L'évolution des inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population en âge de travailler peut se subdiviser en deux volets principaux : les changements liés aux modifications de la dispersion des salaires et ceux qui s'expliquent par l'évolution du taux de non-emploi. L'encadré 3.1 présente un cadre théorique permettant de relier l'évolution de la dispersion des revenus chez les travailleurs et les inégalités de revenus à l'échelle de la population d'âge actif. Ce cadre s'inspire du modèle proposé par Atkinson et Brandolini (2006), qui fournit un moyen de mesurer l'impact global sur les inégalités tenant compte à la fois de l'effet sur les salaires et de l'effet sur l'emploi. L'idée directrice consiste à utiliser la courbe de Lorenz pour représenter les inégalités, calculées au moyen du coefficient de Gini. L'ampleur des inégalités correspond aux zones situées en dessous de la courbe, que l'on peut décomposer en deux sections – personnes avec emploi et sans emploi[1] – l'hypothèse de départ étant que le revenu d'un individu qui n'a pas d'emploi est égal à zéro. Bien que problématique[2], cette hypothèse permet de dégager certains constats indicatifs au profit d'un éventuel indicateur permettant d'évaluer l'importance des « inégalités globales de revenus du travail ».

L'équation [5] de l'encadré 3.1 signifie que l'évolution des inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population en âge de travailler peut se décomposer en deux grandes composantes : cette évolution est associée de manière positive à la dispersion des salaires chez les personnes occupant un emploi, et de manière négative au taux d'emploi. L'équation [6] fournit un indicateur de l'augmentation que devrait enregistrer le taux d'emploi pour compenser une hausse d'un point de pourcentage des inégalités de salaires, de façon à ce que les inégalités « globales » de revenus dans l'ensemble de la population restent inchangées. Nous avons utilisé pour ce faire les microdonnées de la *Luxembourg Income Study* (LIS), portant sur 24 pays de l'OCDE et sur la période comprise entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000 (voir annexe 3.A1 pour les sources des données).

Le graphique 3.1 illustre la réactivité du taux d'emploi à l'évolution de la dispersion des salaires. Les variations entre pays sont généralement importantes, avec des valeurs simulées comprises entre 0.82 (Pays-Bas) et 1.42 (Canada). Une valeur supérieure à 1 signale que le taux d'emploi doit augmenter de plus d'un point de pourcentage pour compenser une hausse d'un point de pourcentage du coefficient de Gini des salaires chez les travailleurs, afin de maintenir le *statu quo* en matière d'inégalités pour l'ensemble de la population d'âge actif. C'est le cas dans 15 des 24 pays étudiés, l'effet le plus marqué étant enregistré au Canada et aux États-Unis, ainsi que dans les pays nordiques.

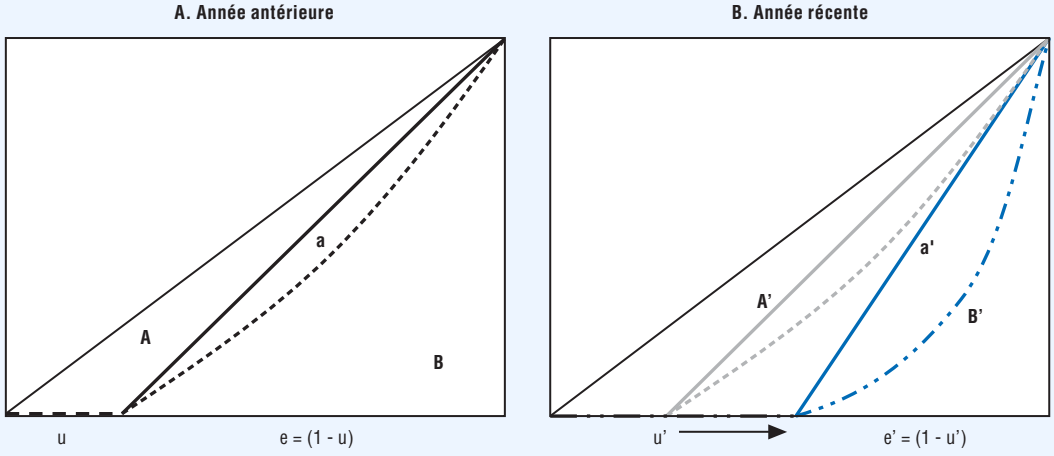
Contribution des effets « salaires » et « emploi » aux inégalités de revenus dans l'ensemble de la population d'âge actif

L'équation [5] de l'encadré 3.1 nous permet de décomposer en deux volets les changements propres à chaque pays en matière d'inégalités globales : l'impact découlant des salaires et l'impact de l'emploi. Pour fournir une estimation de l'impact moyen de ces deux composantes sur l'évolution des inégalités globales dans l'ensemble de la zone OCDE au cours de la période considérée, nous avons ajusté les paramètres de l'équation [5] au moyen d'un modèle à effets fixes établi à partir des observations regroupées provenant de tous les pays[3]. Les résultats sont présentés dans le tableau 3.1 : celui-ci montre que les tendances relevées à la fois en matière de dispersion des salaires et de taux d'emploi contribuent à l'évolution des inégalités de revenus dans l'ensemble de la population d'âge actif. En moyenne, une hausse d'un point de pourcentage du coefficient de Gini du revenu annuel des personnes ayant un emploi ferait augmenter d'environ 0.6 point de

Encadré 3.1. **Cadre relatif à la dispersion des revenus dans la population d'âge actif**

Soit u la part des personnes sans emploi et $e = (1 - u)$ celle des personnes pourvues d'un emploi. La courbe de Lorenz pour l'ensemble de la population peut être représentée par une ligne de tirets dans le schéma A. Supposons par ailleurs que B corresponde au triangle intérieur (c'est-à-dire la répartition des travailleurs exclusivement), et A + B au grand triangle (répartition de l'ensemble de la population d'âge actif). Les inégalités (mesurées au moyen du coefficient de Gini) entre les personnes ayant un emploi et l'ensemble de la population d'âge actif peuvent être exprimées, respectivement, par les formules $gini_{emp} = a/B$ et $Gini_{all} = (A + a)/(A + B)$. Le coefficient de Gini est calculé comme étant la zone située entre la courbe de Lorenz et la droite d'égalité parfaite (droite à 45 degrés).

Courbes de Lorenz et évolution des inégalités chez les travailleurs et dans l'ensemble de la population d'âge actif



Supposons à présent que la mondialisation ou les changements institutionnels intervenus au cours d'une année récente aient non seulement amplifié la dispersion des salaires chez les personnes occupant un emploi (de a à a'), mais qu'ils aient également fait augmenter les taux de chômage ou d'inactivité (de u à u'), comme illustré par le schéma B. Il en résulte que $gini'_{emp} = a'/B'$ et que $Gini'_{all} = (A' + a')/(A' + B')$. L'évolution des inégalités parmi les travailleurs et dans l'ensemble de la population peut se traduire, respectivement, par les équations suivantes :

$$\Delta gini_{emp} = a'/B' - a/B \quad [1]$$

$$\Delta Gini_{all} = (A' + a')/(A' + B') - (A + a)/(A + B) \quad [2]$$

Les zones A et B (ainsi que A' et B') pouvant être définies en termes de taux de chômage u (et u'), les équations [1] et [2] se réécrivent comme suit :

$$\Delta gini_{emp} = 2a'/(1 - u') - 2a/(1 - u) \quad [3]$$

$$\Delta Gini_{all} = (u' + 2a') - (u + 2a) \quad [4]$$

On soulignera que $B = (1 - u)/2$ et $A = u/2$; de même, $B' = (1 - u')/2$ et $A = u'/2$.

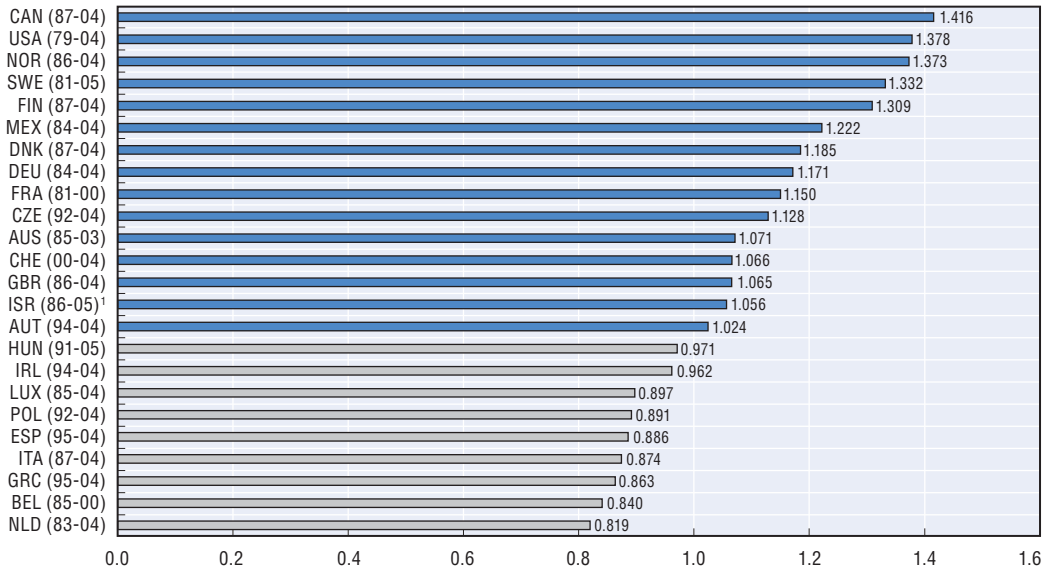
Si l'on utilise l'équation [3] pour remplacer $2a$ (et $2a'$) dans l'équation [4], on obtient :

$$\begin{aligned} \Delta Gini_{all} &= u' + gini'_{emp}\,(1 - u') - u - gini_{emp}\,(1 - u) \\ &= (1 - u) \bullet (gini'_{emp} - gini_{emp}) + (1 - gini'_{emp}) \bullet (u' - u) \quad [5] \\ &= e\,\Delta gini_{emp} - (1 - gini'_{emp})\,\Delta e \end{aligned}$$

Si l'on considère que les inégalités dans l'ensemble de la population restent constantes pour la période considérée, alors :

$$\Delta e = e\,\Delta gini_{emp}/(1 - gini'_{emp}) \quad [6]$$

Graphique 3.1. **Évolution nécessaire des taux d'emploi pour compenser celle des inégalités de salaires chez les travailleurs, à inégalités de revenus constantes dans l'ensemble de la population d'âge actif**



1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581583

pourcentage le coefficient de Gini pour la totalité de la population en âge de travailler dans la zone OCDE, tout en maintenant le taux d'emploi au même niveau. De même, une hausse d'un point du taux d'emploi entraînerait une réduction de 0.65 point du coefficient de Gini global pour la population d'âge actif, toutes choses égales par ailleurs. Ces estimations sont statistiquement significatives au seuil de 1 %.

Tableau 3.1. **Répercussions des inégalités de salaires et de l'emploi sur les inégalités globales dans la population d'âge actif**

Variable dépendante : coefficient de Gini des revenus annuels dans la population d'âge actif

Coefficient de Gini des revenus annuels parmi les employés	0.614***
	(18.7)
Pourcentage des travailleurs ayant des revenus annuels positifs	–0.646***
	(–33.2)
Effet-pays	Yes
Effet-années	Yes
Nombre d'observations	123
Nombre de pays	24
R-carré ajusté (intra)	0.97

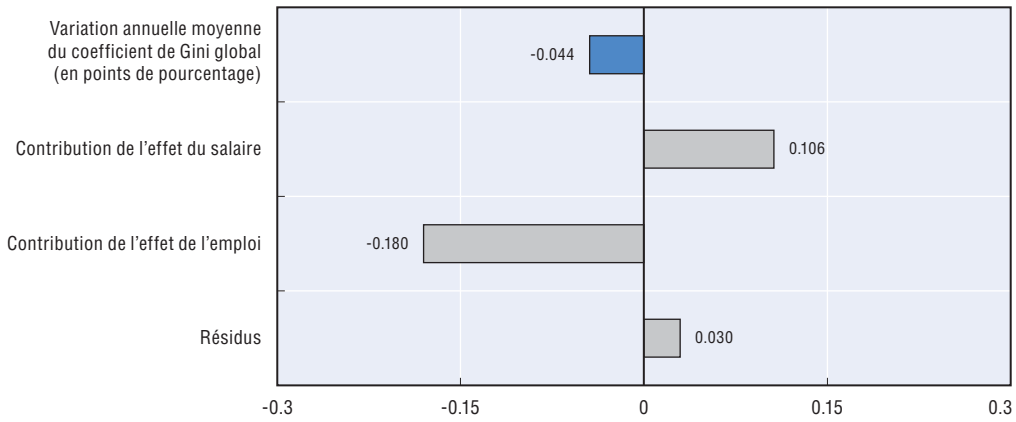
*** Statistiquement significatif au seuil de 1 %.

Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583084

À partir de coefficients estimatifs, nous avons procédé à une décomposition sommaire afin de mesurer la part de l'évolution annuelle des inégalités dans l'ensemble de la population d'âge actif qui peut être imputable aux effets découlant des salaires et de l'emploi, respectivement (graphique 3.2). On constate globalement que le coefficient de Gini des revenus du travail dans l'ensemble de la population en âge de travailler a diminué en moyenne de 0.04 point de pourcentage par an entre le milieu des années 80 et le milieu des

Graphique 3.2. **Estimation de la contribution de la dispersion des salaires et de l'emploi aux inégalités globales de revenus du travail dans la population d'âge actif**



Note : La contribution de chaque variable correspond à l'évolution annuelle moyenne de la variable multipliée par le coefficient de régression (tableau 3.1) sur cette variable.

Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581602

années 2000. Il s'agit du résultat net de deux forces opposées : l'aggravation de la dispersion des salaires chez les travailleurs a été source d'inégalité, contribuant à une hausse annuelle de 0.11 point de pourcentage des inégalités dans la population ; en revanche, l'augmentation du taux d'emploi a permis de compenser l'augmentation des inégalités par une réduction légèrement supérieure (0.18 point de pourcentage par an) au cours de la période considérée.

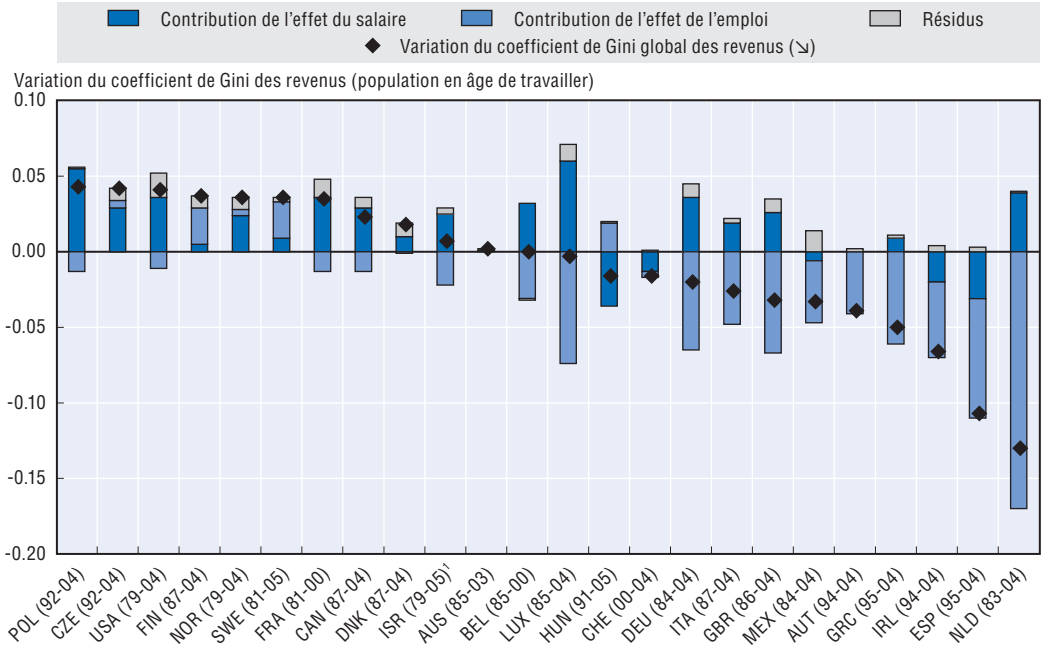
Scénarios contrefactuels spécifiques aux pays

Le graphique 3.3 présente, pays par pays, des éléments contrefactuels afin d'illustrer l'importance quantitative des effets dus à la dispersion des salaires et à l'emploi. Globalement, deux éléments contrefactuels sont calculés[4]. Le premier est le coefficient de Gini prévisionnel des revenus du travail de l'ensemble de la population d'âge actif (ce qui inclut les personnes sans emploi) de chaque pays, la dispersion des salaires des travailleurs étant maintenue aux niveaux initiaux, alors que le second calcule la valeur prévisionnelle en maintenant à la fois la dispersion des salaires et le taux d'emploi aux niveaux antérieurs (voir tableau 3.A2.1 en annexe 3.A2). Les différences entre le premier coefficient de Gini prévisionnel et le coefficient réel de l'année la plus récente donnent la contribution de l'effet sur les salaires ; quant aux différences entre les première et deuxième valeurs prévisionnelles, elles correspondent à la contribution de l'effet sur l'emploi. Enfin, le résidu représente l'écart entre la deuxième valeur prévisionnelle et le coefficient de Gini réel de l'année initiale.

Dans le graphique 3.3, les pays sont classés (par ordre décroissant) en fonction de l'augmentation des coefficients de Gini globaux. En Norvège, par exemple, les inégalités de revenus du travail pour l'ensemble de la population d'âge actif ont augmenté de 3.6 points entre 1979 et 2004, les facteurs « salaires » et « emploi » contribuant à cette aggravation des inégalités dans la population : le premier a contribué à 67 % environ de l'augmentation totale, le second à 10 %, le solde étant dû à des facteurs inexpliqués.

S'agissant des pays confrontés à une hausse des inégalités globales de salaires pendant la période examinée, il semble que, dans la plupart des cas, une dispersion accrue des salaires chez les travailleurs ait été la cause première de cette évolution, avec deux exceptions notables, la Finlande et la Suède, où l'aggravation des inégalités pour

Graphique 3.3. **Décomposition de l'évolution du coefficient de Gini des revenus pour l'ensemble de la population d'âge actif**



Note : Coefficient de Gini des revenus dans l'ensemble de la population d'âge actif : on a considéré, pour procéder à ces estimations, que le revenu des sans-emploi était égal à zéro.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932581621*

l'ensemble de la population d'âge actif s'explique au premier chef par la baisse de la part de l'emploi. Dans les pays qui ont enregistré une diminution des inégalités de salaires globales avec le temps, c'est la hausse du taux d'emploi qui explique cette évolution. Aux Pays-Bas (qui affichent le plus fort recul des inégalités globales), plus de 130 % de la diminution totale entre 1983 et 2004 peuvent être attribués à la hausse du taux d'emploi. Le graphique 3.3 montre également que, dans la moitié des pays, les répercussions liées à la dispersion des salaires et à l'emploi exercent sur les inégalités, avec le temps, des influences qui se contrecarrent. Les résidus sont généralement limités, ce qui suppose une bonne adéquation du modèle aux données.

Prise en compte de la valeur des activités hors marché

Les analyses qui précèdent témoignent de l'importance de l'effet « emploi » comme déterminant d'une estimation des inégalités de revenus « globales » dans l'ensemble de la population. Elles donnent à penser que l'impact potentiel de la mondialisation ou d'autres évolutions contextuelles sur la distribution pourrait être contrecarré si une dispersion accrue des salaires entre les travailleurs s'accompagne d'une hausse de l'emploi. Toutefois, l'estimation ci-dessus de l'effet « emploi » peut être considérée comme une *estimation haute* car, en attribuant aux sans-emploi un revenu égal à zéro, elle ne tient pas compte de la valeur des loisirs (Atkinson et Brandolini, 2006).

Pour parvenir à une *estimation basse*, nous attribuons arbitrairement des revenus « fictifs » à toutes les personnes non pourvues d'un emploi, l'hypothèse étant que les individus sans travail ont des « revenus potentiels » équivalant au montant nécessaire

pour se hisser au-dessus du seuil de pauvreté. Pour plus de simplicité, on considère que les revenus potentiels correspondent à la moitié du revenu annuel médian de l'ensemble de la population d'âge actif, dans chaque pays et pour chaque année. Ce montant est attribué à toutes les personnes qui n'occupent pas d'emploi sous l'appellation « revenus potentiels ».

Nous avons refait le tableau 3.1 et le graphique 3.2 en calculant le coefficient de Gini des revenus annuels dans la population d'âge actif, et en attribuant ces revenus fictifs aux sans-emploi. Les résultats sont présentés en annexe 3.A2, dans le tableau 3.A2.2 et le graphique 3.A2.1. Par rapport aux estimations précédentes, la régression due aux effets fixes montre à présent un coefficient nettement supérieur pour l'effet « salaires » (0.982) et un coefficient moindre (–0.445) pour l'effet « emploi ». Avec les revenus attribués aux personnes sans emploi, le coefficient de Gini des revenus de l'ensemble des personnes d'âge actif indique une hausse marginale entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000 (0.013 point par an). Comme prévu, l'effet d'amplification des inégalités imputable à une dispersion accrue des salaires chez les travailleurs est plus marqué, ce qui contribue à une augmentation des inégalités de 0.17 point par an pour l'ensemble de la population, alors que la hausse du taux d'emploi a permis de compenser cette aggravation des inégalités d'environ 0.12 point par an au cours de la période considérée.

Les résultats découlant des graphiques 3.2 et 3.A2.1 fournissent par conséquent des estimations haute et basse de l'impact des salaires et de l'emploi pour ce qui concerne les inégalités dans l'ensemble de la population d'âge actif. Si l'on combine ces résultats, on peut raisonnablement conclure que la dispersion accrue des salaires et la hausse des taux d'emploi exercent en moyenne des effets considérables mais opposés, qui ont tendance à s'annuler mutuellement et qui ne modifient guère les estimations concernant l'évolution des inégalités globales de revenus pour l'ensemble de la population d'âge actif (travailleurs et sans-emploi confondus).

3.3. Lien entre mondialisation et évolution des politiques publiques et des institutions, d'une part, et modification des inégalités de revenus dans la population d'âge actif, d'autre part

La section précédente portait sur les incidences respectives de l'impact des inégalités salariales et des taux d'emploi sur l'estimation des inégalités globales de revenus pour l'ensemble de la population d'âge actif. La question qui se pose à présent est la suivante : dans quelle mesure cette évolution des inégalités peut-elle s'expliquer par la mondialisation et par d'autres changements institutionnels, et par quels biais (inégalités de salaires, emploi, combinaison de ces deux facteurs) ? Nous avons adopté une approche simple, en deux étapes, pour identifier ces facteurs. Nous examinons en premier lieu l'impact sur l'emploi de la mondialisation et des évolutions des politiques publiques et des institutions sur la base d'un cadre de macro-régression, puis nous évaluons l'incidence de ces changements macroéconomiques sur la distribution dans la population en âge de travailler, en faisant la synthèse – en termes qualitatifs – des conclusions concernant son influence sur la dispersion des salaires (à partir du chapitre 2) et l'emploi (sujet abordé dans la section ci-après).

Impact sur l'emploi de la mondialisation et de l'évolution des politiques publiques/des institutions

Afin d'évaluer l'impact de la mondialisation, du progrès technologique et des institutions sur l'emploi, on a estimé le modèle de macro-régression ci-après :

$$Emp_{it} = \delta\, Glob_{it} + \rho\, Tech_{it} + \gamma\, Instit_{it} + \Sigma\beta_j\, X^j_{it} + \alpha_i + \lambda_t + \varepsilon_{it} \qquad [7]$$

La variable dépendante – les taux d'emploi (*Emp*) – est obtenue à partir de la *Base de données de l'OCDE sur l'emploi*. S'agissant des variables explicatives, *Glob* désigne deux facteurs de mondialisation, à savoir l'intégration des échanges et l'intégration financière, *Tech* concerne la R-D des entreprises qui englobe le progrès technologique[5], *Instit* comprend un ensemble de variables relatives aux institutions et aux politiques publiques, *X* fait référence à d'autres variables de contrôle, comme les disparités de résultats (pour tenir compte de « l'excès de demande » de l'activité économique) et l'éducation ; enfin, α_i et λ_t concernent respectivement les effets fixes propres à un pays et une période donnés. Les coefficients de régression sont estimés au moyen de la procédure des effets fixes, en identifiant l'incidence moyenne de la variation *interne* aux pays. Le dernier échantillon comprend un ensemble pays-année non équilibré composé des 22 pays de l'OCDE objets du chapitre 2, pour la période 1985-2007. Le tableau 3.2 montre les résultats de la régression pour l'ensemble de la population d'âge actif.

Intégration des échanges

Il ressort des constatations présentées dans le tableau 3.2 que l'exposition aux échanges a généralement peu d'impact sur l'évolution des taux d'emploi dans les pays de l'OCDE au cours de la période étudiée. Un tel résultat est conforme aux études antérieures de l'OCDE, qui montrent généralement que l'évolution des échanges commerciaux n'a pas de répercussions importantes sur l'emploi net dans les pays de l'OCDE (OCDE, 1985, 1992, 2007b)[6]. Toutefois, une étude récente de l'OCDE (Dee *et al.*, 2011) menée selon une méthodologie différente parvient à un résultat plus positif : elle estime en effet qu'à long terme, l'ouverture aux échanges accroît l'emploi (pour les travailleurs qualifiés et peu qualifiés). Plutôt que sur des analyses de régression, cette étude s'appuie sur des simulations d'équilibre général calculable (EGC)[7].

Ouverture financière

Une croissance rapide des transactions financières internationales peut se répercuter sur la création ou la destruction d'emplois. Les entreprises étrangères qui s'implantent ou créent des filiales localement (investissement de création) sont susceptibles de stimuler la croissance économique et de créer des emplois liés à leurs activités dans le pays hôte. En revanche, le recours plus fréquent des multinationales à des sous-traitants étrangers (et en particulier dans les pays en développement) peut conduire à des suppressions de postes dans le pays d'origine. Les données sont contrastées sur la question de savoir si la sous-traitance agit sur l'emploi dans les pays développés[8].

De façon globale, il apparaît que les flux financiers internationaux n'ont qu'un impact limité sur l'emploi dans les pays de l'OCDE. La déréglementation de l'IDE (qui correspond à une baisse de valeur de l'indice des restrictions visant l'IDE) semble favoriser une augmentation de l'emploi puisque les estimations des coefficients sont négatives dans toutes les équations, même si elles n'ont pas de signification statistique aux niveaux conventionnels utilisés dans la plupart de ces équations. L'incidence positive de la déréglementation de l'IDE sur l'emploi devient cependant un peu plus marquée (au seuil de 5 %) si l'on exclut les variables institutionnelles de la régression (variante non représentée). Si l'on remplace la valeur indicative de la réglementation sur l'IDE par deux mesures *de facto* de l'IDE (stock d'IDE entrant et sortant exprimé en pourcentage du PIB), on constate que l'effet « créateur d'emplois » de l'IDE provient essentiellement de sa composante entrante, l'impact des mouvements sortants restant au contraire négligeable (résultats non représentés)[9].

Tableau 3.2. **Mondialisation, politiques publiques et institutions, et évolution du taux d'emploi**

Variable dépendante : taux d'emploi (population d'âge actif)

	Référence	LPE scindée	Barèmes allocations chômage	Taux d'emploi publics
	(1)	(2)	(3)	(4)
Intégration des échanges				
ln(Exposition globale aux échanges) /100	–0.028	–0.032	–0.015	–0.021
	(–1.55)	(–1.61)	(–0.73)	(–1.00)
Intégration financière				
ln(Indice des restrictions visant l'IDE)/100	–0.006	–0.015*	–0.006	–0.011
[0-1, 0 ouvert, 1 fermé]	(–0.69)	(–1.71)	(–0.64)	(–1.11)
Technologies				
ln(R-D entreprises/PIB)[1]/100	–0.004	0.005	–0.009	0.004
	(–0.14)	(0.20)	(–0.30)	(0.15)
Institutions et politiques du marché du travail				
Taux de syndicalisation	–0.077***	–0.136***	–0.074**	–0.111***
	(–2.63)	(–4.36)	(–2.50)	(–4.07)
RMP	–0.896**	–0.781**	–0.770*	–0.718*
	(–2.16)	(–2.16)	(–1.73)	(–1.71)
LPE	0.928		0.757	–0.088
	(1.44)		(1.02)	(–0.13)
LPE-travailleurs temporaires		0.646*		
		(1.92)		
LPE-travailleurs permanents		–3.95***		
		(–3.97)		
Coins fiscaux	–0.294***	–0.276***	–0.302***	–0.344***
	(–5.69)	(–5.11)	(–5.34)	(–5.63)
Indemnisation du chômage pour les bas salaires			–0.113***	–0.107***
			(–3.43)	(–3.80)
Autres variables de contrôle				
% études supérieures	0.172***	0.136***	0.172***	0.142**
	(3.57)	(2.80)	(2.68)	(1.97)
Disparités de résultats	0.607***	0.615***	0.634***	0.598***
	(7.60)	(8.08)	(7.97)	(6.18)
Taux d'emplois publics				0.925***
				(3.90)
Autres variables	Yes	Yes	Yes	Yes
Effets fixes par année	Yes	Yes	Yes	Yes
Nombre d'observations	406	406	389	366
Nombre de pays	22	22	22	21
R-carré ajusté (intra)	0.59	0.63	0.61	0.64

Note : Les statistiques t (entre parenthèses) sont calculées sur la base d'écarts-types indépendants de l'hétéroscédasticité. D'autres variables de contrôle comprennent les effets fixes par pays, ainsi que la composante tendancielle de la variable technologique. Pour une définition des variables, se reporter à l'annexe 2.A1. *, **, *** : statistiquement significatif aux seuils de 10, 5 et 1 %, respectivement.

1. Variable non corrigée des tendances (voir note 6 du chapitre 2).

Source : Voir annexe 2.A1 ; calculs du Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583103

Progrès technologique

On s'attend à ce que les avancées technologiques modifient considérablement la demande de main-d'œuvre. Les processus innovants qui permettent l'automatisation de chaînes d'assemblage peuvent augmenter la productivité, mais se traduire par une baisse

des besoins en main-d'œuvre non qualifiée. À l'inverse, les produits innovants conduisent à une hausse de la consommation totale et peuvent agir favorablement sur l'emploi en favorisant l'accroissement des ventes ou des exportations, et compenser ainsi la baisse de la demande liée à la modernisation des processus. Les données concrètes existantes sont mitigées en ce qui concerne les effets des évolutions technologiques sur l'emploi, et varient largement en fonction des types d'innovation et du niveau des entités (entreprises, secteurs d'activité ou économie globale) analysées (Vivarelli, 2007). Les résultats qui apparaissent dans le tableau 3.2 semblent indiquer que le progrès technologique, représenté par l'écart entre le ratio DIRDE-PIB et son évolution à long terme, n'a pas eu de répercussions majeures sur l'emploi dans les pays de l'OCDE pendant la période considérée.

Politiques publiques et institutions

De nombreux travaux traitent de la relation entre la réforme des réglementations et les tendances en matière d'emploi dans les pays de l'OCDE (voir par exemple Bassanini et Duval, 2006 ; Fiori *et al*., 2007). Les résultats figurant dans le tableau 3.2 sont globalement conformes à ceux des études antérieures. On constate que l'évolution de la syndicalisation a un effet négatif sur l'emploi : une baisse de 10 points du taux de syndicalisation se traduirait en effet par une hausse du taux d'emploi d'environ 0.8 point, ce qui va dans le sens de l'idée répandue selon laquelle un taux de syndicalisation plus important renforce le pouvoir de négociation des travailleurs sur les salaires, et affaiblit ainsi la demande de main-d'œuvre. On pourrait donc s'attendre à ce que l'emploi bénéficie de la baisse du taux de syndicalisation constatée au cours des dernières décennies dans les pays de l'OCDE.

Les réglementations qui freinent la concurrence en instaurant un contrôle de l'État et en faisant obstacle aux entrées devraient également avoir de fortes répercussions sur la demande de main-d'œuvre. Le tableau 3.2 confirme cette affirmation, en montrant que le relâchement de la réglementation des marchés de produits (RMP) contribue à la hausse des taux d'emploi dans les pays de l'OCDE : une baisse de 5 points de l'indicateur augmenterait de quelque 3.5-4 points les taux d'emploi moyens. Ainsi que le soulignent Nicoletti et Scarpetta (2005), il s'agit probablement d'estimations basses des conséquences que peuvent avoir sur l'emploi les réformes des marchés de produits, car l'indicateur RMP utilisé dans l'étude ne couvre que les réformes mises en œuvre dans un sous-ensemble d'entreprises non manufacturières (voir annexe 2.A2).

Il est plus difficile de prévoir l'impact que pourront avoir sur l'emploi les modifications apportées à la protection de l'emploi, car il dépend très étroitement de la mesure dans laquelle les coûts supplémentaires pourront être déplacés des employeurs aux travailleurs. Un allègement de la LPE pourra réduire les coûts d'ajustement de la main-d'œuvre (embauches et licenciements) et, partant, n'entraîner qu'une modeste évolution du taux d'emploi global si départs et arrivées tendent à s'annuler mutuellement. Les résultats du tableau 3.2 montrent que les changements apportés à la LPE globale n'ont aucun effet sur l'emploi dans son ensemble. Ces conclusions sont également conformes à celles d'études antérieures de l'OCDE (voir par exemple Nicoletti et Scarpetta, 2005 ; Bassanini et Duval, 2006). En scindant la LPE en deux sous-éléments (colonne 2), on constate que la déréglementation des contrats temporaires exerce une influence négative sur l'emploi, alors que c'est la rigueur de la protection qui s'avère préjudiciable à l'emploi pour les contrats permanents[10].

En ce qui concerne l'évolution des coûts de la main-d'œuvre, la variation à la hausse des coins fiscaux a tendance à réduire l'emploi global. Les coefficients estimés semblent

indiquer qu'une augmentation de 10 points des coins fiscaux réduirait le taux d'emploi global d'environ 3 points de pourcentage. Ce résultat fait écho à des études précédentes (Nickell, 1997 ; Bassanini et Duval, 2006), selon lesquelles une hausse de la charge fiscale globale pourrait aggraver le chômage et réduire l'emploi.

La colonne 3 examine l'effet sur l'emploi des indemnités de chômage[11]. Il apparaît qu'une assurance chômage généreuse (pour les bas salaires) nuit à l'emploi, et que le coefficient devient significatif au seuil de 1 %. Cette constatation est conforme au point de vue selon lequel des allocations de chômage plus élevées ont tendance à aggraver le chômage car les coûts auxquels un chômeur doit faire face sont moins importants (voir par exemple voir par exemple Nickell, 1997 ; Layard *et al*., 1991 ; OCDE, 1994).

Des travaux antérieurs donnent également à penser que les emplois du secteur public constituent un indicateur prévisionnel important de la situation de l'emploi dans son ensemble ; en effet, les emplois publics peuvent, de par leur nombre, écarter certaines possibilités d'emploi dans le secteur privé en imposant une pression sur les salaires, et accroître ainsi le taux de chômage d'équilibre (voir par ex. Holmlund et Linden, 1993)[12]. Pour vérifier le bien-fondé de cette affirmation, le tableau 3.2 inclut le taux d'emplois publics (mesuré sous forme de ratio fonctionnaires/population) dans la colonne 4, même si l'échantillon s'en trouve réduit[13]. Les constatations révèlent que l'emploi public a des répercussions importantes et positives sur l'emploi global. On pourrait en déduire qu'un effet de substitution biunivoque entre emploi public et emploi privé est peu probable. De plus, les colonnes 3 et 4 semblent indiquer toutes les deux que les principales constatations de l'équation de référence (colonne 1) ne sont pas tributaires, dans l'ensemble, de l'échantillonnage.

Parmi d'autres variables de contrôle, l'évolution des écarts de résultats agit fortement sur l'emploi, comme on le supposait, et l'offre accrue de main-d'œuvre qualifiée (exprimé en pourcentage de la population ayant suivi un enseignement supérieur) améliore également la création d'emplois. Ces résultats restent valables, de manière générale, dans les différentes équations.

3.4. Mondialisation, réformes de la réglementation et évolution des inégalités globales de revenus : une synthèse

Après avoir examiné leurs effets respectifs sur l'emploi (section 3.3 ci-dessus), ainsi que les conclusions sur l'impact de la dispersion des salaires (chapitre 2), il est possible d'évaluer l'influence qu'exercent ces principaux facteurs sur une estimation des « inégalités globales de revenus » dans l'ensemble de la population d'âge actif (travailleurs et sans-emploi confondus). C'est l'objet du tableau 3.3, qui fait la synthèse (selon une approche qualitative) des données concrètes découlant des analyses précédentes consacrées aux effets des inégalités de salaires et de l'emploi.

Une restriction importante s'impose à ce stade. Les résultats issus de l'équation d'emploi tiennent compte des travailleurs à plein-temps et à temps partiel, ainsi que des travailleurs indépendants, tandis que les résultats relatifs à la dispersion des salaires ne concernent que les travailleurs à temps plein. Or, ainsi que nous le verrons de façon plus détaillée dans le chapitre 4, le niveau de dispersion des revenus pour l'ensemble des travailleurs (temps partiel et indépendants inclus) est plus élevé, et a connu une augmentation plus rapide, que celui des travailleurs à temps complet. Il s'ensuit que les

Tableau 3.3. **Principaux facteurs d'évolution de la distribution des revenus dans l'ensemble de la population d'âge actif**

Synthèse des résultats de l'analyse de régression groupée (chapitres 2 et 3)

	Impact économique (inférence statistique) sur :		Impact sur les inégalités globales dans la population d'âge actif :		Impact sur l'évolution des estimations concernant les inégalités globales de revenus
	Dispersion des salaires	Taux d'emploi	Effet « salaires »	Effet « emploi »	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Mondialisation et technologies					
Intégration des échanges	=	=			=
Déréglementation de l'IDE	=	=			=
Progrès technologique	+ (**)	=			+
Politiques publiques et institutions					
Baisse de la syndicalisation	+ (*)	+ (***)	+ (***)	– (***)	= / –
Déréglementation des marchés de produits	+ (**)	+ (**)			+ / = / –
Assouplissement de la LPE	+ (***)	=			+
Diminution des coins fiscaux	+ (***)	+ + (***)			= / –
Baisse de l'indemnisation du chômage	+ (***)	+ (***)			+ / = / –
Autres variables de contrôle					
Augmentation des qualifications (niveau de formation plus élevé)	– (***)	+ (***)			– –

Note : Les colonnes 1 et 2 découlent des résultats de la régression des tableaux 2.4 et 3.2, respectivement ; les colonnes 3 et 4 découlent du tableau 3.1. La colonne 5 fournit une évaluation qualitative de l'effet global, tenant compte des deux hypothèses de revenus pour les sans emploi (revenu égal à zéro ou revenu fictif, graphiques 3.2 et 3.A2.1, respectivement). La signification des signes est donnée dans le texte. *, **, *** : statistiquement significatif aux seuils de 10, 5 et 1 %, respectivement.
Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583122

estimations données ici concernant les effets des inégalités de salaires seront sous-estimées par rapport aux effets découlant de l'emploi.

Les variables examinées étant mesurées dans des unités différentes (par exemple, l'ouverture aux échanges est mesurée en ratios et la LPE est évaluée sur une échelle de 0 à 6), nous avons fait une nouvelle estimation des analyses précitées en utilisant des variables standardisées afin de répondre à la question de savoir lequel des facteurs explicatifs exerçait l'influence la plus marquée sur la dispersion des salaires ou sur l'emploi[14]. Dans les colonnes 1 et 2 du tableau 3.3, nous indiquons par un signe + (ou –) que le coefficient standardisé est positif (ou négatif) et inférieur à 0.33 pour un changement d'écart-type dans l'unité concernée, et par + + (ou – –) que le coefficient normalisé atteint ou dépasse 0.33[15]. Nous incluons en outre une inférence statistique dans les parenthèses (***, **, *), indiquant que le coefficient estimé est significatif aux seuils de 1, 5 et 10 % respectivement. Enfin, le signe = apparaît pour les estimations imprécises (en dessous du seuil de 10 %), quelle que soit la valeur du coefficient. Dans les colonnes 3 et 4 figurent les conclusions de la première partie du présent chapitre (tableaux 3.1 et 3.A2.2), selon lesquelles l'évolution de la dispersion des salaires et celle du taux d'emploi ont des répercussions considérables (mais de sens opposé) sur les inégalités de revenus dans l'ensemble de la population d'âge actif.

À partir des colonnes 1 à 4, nous évaluons l'impact global de chaque évolution contextuelle sur une estimation des inégalités globales de revenus dans la population d'âge actif (colonne 5). Cette évaluation se veut indicative et qualitative, et tient compte à la fois des ordres de grandeur absolus (colonnes 1 et 2) et des contributions relatives aux

évolutions annuelles en pourcentage concernant les inégalités globales de revenus (colonnes 3 et 4) ; sont prises en considération également les deux hypothèses envisageables quant aux revenus potentiels des chômeurs, à savoir : revenu égal à zéro et revenu théorique équivalent à 50 % du revenu médian[16]. Selon la première hypothèse, l'impact découlant de l'emploi est légèrement supérieur à celui des inégalités de salaires, alors que le contraire est vrai dans la seconde hypothèse. Certains résultats de la colonne 5 restent donc indéterminés.

Les inégalités s'étendent à la distribution des revenus de toute la population d'âge actif par le biais de mécanismes complexes. Le progrès technologique apparaît comme un facteur déterminant dans la hausse de ces inégalités, qu'il amplifie principalement par la voie des inégalités de salaires (inégalité « intra-groupe »). L'évolution en faveur d'une plus grande ouverture aux échanges et d'une réglementation plus souple de l'IDE semble neutre pour ce qui est de la répartition globale des revenus lorsque les variables relatives aux institutions et aux politiques publiques sont également pris en compte.

Les changements apportés à de nombreuses politiques publiques et institutions entraînent des effets opposés. Syndicalisation plus faible, assouplissement de la RMP, diminution des coins fiscaux et indemnités de chômage moins généreuses sont autant de facteurs qui ont contribué à aggraver la dispersion des salaires, d'une part, et à augmenter les taux d'emploi d'autre part, ce qui a finalement peu modifié les inégalités globales dans la population d'âge actif. L'évolution de la LPE (pour les contrats temporaires) semble ne contribuer que modérément à amplifier les inégalités de la distribution globale des revenus dans l'ensemble de la population, principalement par le biais des inégalités de salaires.

Les effets d'amplification des inégalités des diverses voies de transmission mentionnées plus haut sont compensés, dans une large mesure, par une réduction similaire des inégalités due à la croissance de l'offre de main-d'œuvre qualifiée. Ce facteur agit sur la distribution des revenus dans la population d'âge actif par les canaux des salaires et de l'emploi : il réduit à la fois les inégalités salariales entre travailleurs et les inégalités entre travailleurs et sans-emploi.

3.5. Résumé et conclusions

Le présent chapitre reprend les conclusions du chapitre 2 sur les moteurs des inégalités salariales et les combine à une analyse de l'impact que ces éléments ont sur l'emploi, afin de parvenir à une estimation de l'effet distributif global. De fait, les tendances de la mondialisation économique, le progrès technologique, ainsi que les changements apportés dans les politiques publiques et les institutions, peuvent se répercuter sur les inégalités dans l'ensemble de la population active, non seulement en aggravant les disparités salariales entre employés, mais aussi en élargissant ou en resserrant l'écart entre travailleurs et sans-emploi. Deux indicateurs possibles ont été calculés concernant les inégalités globales de revenus à l'échelle de la population d'âge actif (y compris les personnes sans revenu) : l'un supposant que les chômeurs ont un revenu égal à zéro, et l'autre attribuant à ces personnes un « salaire fictif ». Ces deux indicateurs étant fondés sur des hypothèses particulières concernant les « revenus potentiels » des sans-emploi, les conclusions de l'analyse ne servent que d'indications et d'illustrations. Elles peuvent se résumer comme suit :

Ventilation des inégalités de revenus dans l'ensemble de la population en âge de travailler

- Pour l'ensemble de la population d'âge actif (travailleurs et sans-emploi confondus), les inégalités globales de revenus ont peu augmenté dans le pays OCDE-type entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000. Cela s'explique par l'action de deux forces opposées : l'augmentation de la dispersion des salaires et celle de l'emploi, qui s'annulent mutuellement. La dispersion accrue des salaires entre travailleurs a creusé fortement les inégalités, alors que la hausse du taux d'emploi a contribué à compenser l'aggravation des inégalités de revenus en suscitant une diminution quasi-équivalente.
- En affectant à un sans-emploi un revenu égal à zéro, l'impact lié à l'emploi est légèrement supérieur à l'effet dû aux inégalités de salaires. L'attribution d'un salaire fictif aux sans-emploi pour justifier un revenu potentiel a conduit au résultat inverse.

Effet « emploi » des moteurs de l'économie et de l'action publique

- Ni l'intégration accrue des échanges ni une plus grande ouverture financière ne semblent avoir eu d'impact majeur sur l'emploi.
- Toutefois, l'assouplissement de la réglementation des marchés de produits, ainsi qu'une baisse de la syndicalisation, une diminution des coins fiscaux et une indemnisation moins généreuse du chômage semblent tous avoir favorisé une hausse des taux d'emploi dans les pays de l'OCDE. L'allègement de la législation sur la protection de l'emploi n'a pas eu d'effet significatif sur le taux d'emploi global.
- Les avancées technologiques, qui constituent l'un des principaux déterminants de l'aggravation des inégalités de salaires, ne semblent pas avoir exercé d'influence majeure sur les taux d'emploi dès lors que l'on tient compte des évolutions relatives à la mondialisation et aux institutions.

Éléments contribuant aux inégalités de revenus dans l'ensemble de la population d'âge actif

- Les progrès technologiques apparaissent comme un facteur important de la hausse des inégalités globales de revenus dans la population d'âge actif – en particulier par le biais des inégalités de salaires.
- De façon générale, la mondialisation commerciale et financière n'a pas influé sur la distribution des salaires.
- L'assouplissement de la RMP, une syndicalisation en baisse, la diminution des coins fiscaux et une indemnisation moins généreuse du chômage ont tous eu des effets mal définis sur les inégalités globales de revenus dans la population d'âge actif. En favorisant simultanément une dispersion accrue des salaires et une hausse des taux d'emploi, ils ont finalement entraîné peu de changements dans l'évolution des inégalités globales de revenus (c'est-à-dire pour les travailleurs et les sans-emploi).
- Cependant, la protection de l'emploi plus faible (en particulier pour les contrats temporaires) a étalé la distribution des salaires des travailleurs , et a donc eu un effet d'amplification des inégalités.
- L'effet d'amplification des inégalités de ces différents facteurs a été compensé en grande partie par une réduction similaire des inégalités globales de revenus, grâce à l'amélioration du niveau d'études moyen. L'accroissement des compétences apparaît comme la seule force qui ait pu, entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000, non seulement limiter la dispersion des salaires entre travailleurs, mais aussi faire augmenter les taux d'emploi.

Notes

1. Les données utilisées ne permettent pas de faire la distinction entre les sans-emploi et les personnes inactives.
2. Plutôt que de considérer que le revenu d'une personne sans travail est nul, il serait préférable de lui attribuer un revenu théorique ou un revenu marginal « potentiel » (par exemple : salaire minimum ou indemnités de chômage) ; en effet, de nombreux chômeurs perçoivent des allocations de chômage et l'inactivité de certaines personnes s'explique par leur choix d'avoir du temps libre au lieu de travailler ou de chercher un emploi. Par conséquent, en attribuant un revenu égal à zéro, on augmente artificiellement l'effet « intergroupe ». La sous-section « Prise en compte de la valeur des activités hors marché » de la section 3.2 propose une méthode afin de tenir compte de cet aspect.
3. On utilise pour ce faire un panel non équilibré de 24 pays de l'OCDE, avec en moyenne cinq observations chronologiques par pays.
4. Les scénarios contrefactuels sont calculés à partir des coefficients estimés du tableau 3.1.
5. Pour des raisons de cohérence avec les analyses antérieures, la mondialisation des échanges est mesurée par l'expression *ln(Exposition globale aux échanges)*, l'intégration financière par l'expression *ln(Indice des restrictions visant l'IDE)* et le progrès technologique par l'expression *ln(R-D des entreprises/PIB)* épurée de la tendance.
6. Bien que l'impact global des échanges sur l'emploi soit considéré comme négligeable, ces études révèlent aussi que, à l'échelle des entreprises, la concurrence accrue en matière d'importations a des conséquences négatives pour l'emploi dans certains secteurs (OCDE, 1992), et que les importations provenant d'économies émergentes ont tendance à réduire la demande de main-d'œuvre sectorielle (OCDE, 2007b).
7. Le modèle d'équilibre général calculable utilisé dans cette étude examine les effets de deux scénarios possibles en matière de politiques publiques. L'un repose sur l'hypothèse de marchés du travail anémiques (« scénario chômage ») ; tandis que l'autre exclut toute situation de non-emploi involontaire (« scénario plein emploi »). Le modèle couvre les échanges commerciaux et la production à l'échelle mondiale, et s'appuie sur la base de données GTAP la plus récente.
8. Falk et Wolfmayr (2005), Harrison et McMillan (2006), Anderton et Brenton (1999), et Hijzen *et al.* (2005) constatent que l'externalisation internationale a eu des répercussions négatives importantes sur la demande de main-d'œuvre non qualifiée. Slaughter (2000) montre cependant que l'externalisation des activités d'entreprises multinationales américaines semble avoir eu des effets limités et mal évalués sur la demande de main-d'œuvre dans ce pays. De même, à partir de données portant sur différents secteurs d'activité dans un groupe de pays de l'OCDE, une étude de l'OCDE (2007b) parvient à la conclusion que de manière générale, l'externalisation n'a qu'un effet assez modéré sur la demande relative au détriment des travailleurs peu qualifiés dans un même secteur d'activité.
9. Plusieurs études empiriques constatent également que les flux entrants d'IDE permettent des économies de main-d'œuvre. Une explication possible tient au fait que, les entreprises multinationales proposant généralement une rémunération plus intéressante que leurs homologues nationales (OCDE, 2008), l'arrivée de multinationales peut conduire à un écrémage du marché national de l'emploi et faire chuter l'offre de travail en évinçant les entrepreneurs locaux, du moins sur le court terme. Voir De Backer et Sleuwaegen (2003) pour un examen portant sur la Belgique. Misun et Tomsik (2002) considèrent également que l'IDE tend à écarter les investissements nationaux en Pologne.
10. Ainsi que le soulignent Bassanini et Duval (2006), les résultats concernant les contrats permanents sont très fragiles, car ils sont liés principalement à un cas particulier, l'Espagne – c'est-à-dire le pays qui a réformé le plus profondément sa LPE relative aux travailleurs non temporaires pour la période considérée. S'agissant des autres pays de l'échantillon, de manière générale, cette législation a été peu modifiée au fil des années.
11. La prise en compte des indemnités de chômage écarte trois pays de l'échantillon (Hongrie, Pologne et République tchèque), pour lesquels on ne dispose d'informations sur les taux d'indemnisation qu'à partir de 2001.
12. Ces études font valoir que les primes accordées dans le secteur public peuvent générer un phénomène de « chômage d'attente », les sans-emploi ralentissant leurs recherches pour attendre une occasion dans le secteur public.
13. La Nouvelle-Zélande a dû être retirée de l'échantillon en raison du manque de données sur l'emploi dans le secteur public.
14. Les coefficients standardisés (ou coefficients bêta) correspondent aux estimations obtenues en standardisant toutes les variables, de manière à obtenir une moyenne de zéro et un écart-type

de 1. Ils indiquent le changement attendu concernant la variable dépendante, pour chaque augmentation d'écart-type dans la variable prédictive (voir Chen *et al.*, 2011).

15. Le seuil de 0.33 est quelque peu arbitraire. Il suppose que chaque fois que la variable indépendante enregistre un changement d'un écart-type, la variable estimée qui en résulte change, elle, d'un tiers d'écart-type en moyenne.

16. D'un point de vue quantitatif, on peut interpréter les résultats de la colonne 5 comme une simple moyenne pondérée de l'effet sur les salaires et sur l'emploi figurant dans les colonnes 1 à 4 [soit (1) * (3) + (2) * (4)].

Bibliographie

Acemoglu, D. (1999), « Changes in Unemployment and Wage Inequality: An alternative Theory and Some Evidence », *American Economic Review*, vol. 89, n° 5, pp. 1259-1278.

Anderton, D. et P. Brenton (1999), « Outsourcing and Low-Skilled Workers in the UK », *Bulletin of Economic Research*, vol. 51, pp. 267-285.

Atkinson, A.B. et A. Brandolini (2006), « From Earnings Dispersion to Income Inequality », *in* F. Farina et E. Savaglio (dir. pub.), *Inequality and Economic Integration*, Routledge, Londres.

Chen, W.H., M. Förster et A. Llena-Nozal (2011), « Economic Globalisation, Technological Change and Changes in Production and Labour Market Regulation: Which Impact on Earnings Inequality in OECD Countries? », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, Éditions OCDE, Paris, à paraître.

De Backer, K. et L. Sleuwaegen (2003), « Does Foreign Direct Investment Crowd out Domestic Entrepreneurship? », *Review of Industrial Organization*, vol. 22, pp. 67-84.

Bassanini, A. et R. Duval (2006), « Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions », *Document de travail*, n° 486, Département des affaires économiques de l'OCDE, Éditions OCDE, Paris.

Berger, H. et S. Danninger (2006), « The Employment Effects of Labor and Product Markets Deregulation and their Implications for Structural Reform », *CESifo Working Paper Series*, n° 1709, CESifo Group, Münich.

Blanchard, O. et F. Giavazzi (2003), « Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 3, pp. 879-907, MIT Press.

Dee, P., J. Francois, M. Manchin, H. Norberg, H.K. Nordås et F. van Tongeren (2011), « The Impact of Trade Liberalisation on Jobs and Growth », *Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 107, Éditions OCDE, Paris.

Falk, M. et Y. Wolfmayr (2005), « The Impact of International Outsourcing on Employment: Empirical Evidence from EU Countries », *WIFO Working Paper*, Institut autrichien de recherche économique.

Fiori, G., G. Nicoletti, S. Scarpetta et F. Schiantarelli (2007), « Employment Outcomes and the Interaction Between Product and Labor Market Deregulation: Are They Substitutes or Complements? », *IZA Discussion Paper*, n° 2770, Bonn.

Griffith, R., R. Harrison et G. Macartney (2007), « Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment », *Economic Journal*, vol. 117, n° 519, pp. C142-C166, mars.

Harrison, A.E. et M.S. McMillan (2006), « Outsourcing Jobs? Multinationals and US Employment », *NBER Working Paper*, n° 12372, Cambridge, Mass.

Helpman, E. et O. Itskhoki (2007), « Labor Market Rigidities, Trade and Unemployment », *NBER Working Paper*, n° 13365, Cambridge, Mass.

Helpman, E., O. Itskhoki et S. Redding (2008), « Inequality and Unemployment in a Global Economy », *NBER Working Paper*, n° 14478, Cambridge, Mass.

Hijzen, A., H. Gorg et R.C. Hine (2005), « International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom », *Economic Journal*, vol. 115, pp. 860-878.

Holmlund, B. et J. Linden (1993), « Job Matching, Temporary Public Employment, and Equilibrium Unemployment », *Journal of Public Economics*, vol. 51, n° 3, pp. 329-343.

Layard, R., S. Nickell et R. Jackman (1991), *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press, Oxford.

Luxembourg Income Study (LIS), base de données, *www.lisdatacenter.org* (divers pays : collecte des microdonnées réalisée du 21 juillet 2010 au 3 août 2011), LIS, Luxembourg.

Messina, J. (2003), « The Role of Product Market Regulations in the Process of Structural Change », *Working Paper Series*, n° 217, Banque centrale européenne.

Misun, J. et V. Tomsik (2002), « Does Foreign Direct Investment Crowd in or Crowd out Domestic Investment? », *Eastern European Economics*, vol. 40, n° 2, pp. 38-56.

Nickell, S. (1997), *Unemployment and Labor Market Rigidities*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n° 3, pp. 55-74.

Nickell, S. (1998), « Unemployment: Questions and Some Answers », *Economic Journal*, vol. 108, pp. 802-816.

Nicoletti, G. et S. Scarpetta (2005), « Product Market Reforms and Employment in OECD Countries », *Document de travail*, n° 472, Département des affaires économiques de l'OCDE, Éditions OCDE, Paris.

Nunziata, L. (2002), « Unemployment, Labour Market Institutions and Shocks », *Economics Papers*, n° 2002-W16, Economics Group, Nuffield College, University of Oxford.

OCDE (1985), *Employment Growth and Structure Change*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (1992), *Structure Change and Industrial Performance: A Sectoral Analysis*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (1994), *Étude sur l'emploi : données et explications*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (1997), « Échanges, salaires et emploi : Évaluation de l'incidence des échanges avec les économies émergentes sur les marchés du travail des pays de l'OCDE », chapitre 4 des *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, pp. 93-128.

OCDE (2006), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE – Stimuler l'emploi et les revenus*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007a), *Les délocalisations et l'emploi : tendances et impacts*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007b), « Les travailleurs des pays de l'OCDE dans l'économie mondiale : de plus en plus vulnérables? », chapitre 3 des *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, pp. 105-155.

OCDE (2008), « Les multinationales favorisent-elles des salaires plus élevés et des conditions de travail meilleures ? », chapitre 5 des *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, pp. 263-331.

Pissarides, C.A. (1990), *Equilibrium UnemploymentTheory,* Basil Blackwell, Oxford.

Slaughter, M.J. (2000), « Production Transfer Within Multinational Enterprises and American Wages », *Journal of International Economics*, vol. 50, pp. 449-472.

Spector, D. (2004), « Competition and the Capital-Labor Conflict », *European Economic Review*, vol. 48, n° 1, pp. 25-38, Elsevier, Février.

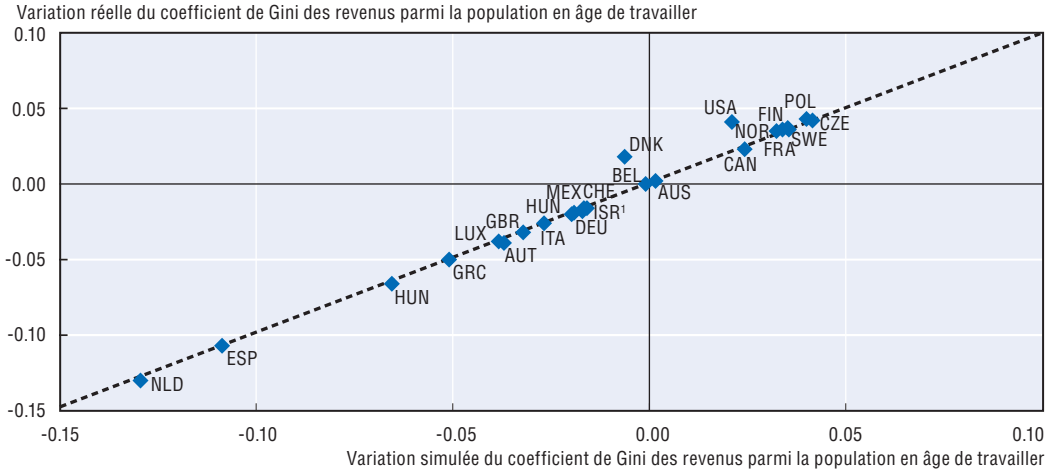
Vivarelli, M. (2007), « Innovation and Employment: A Survey », *IZA Discussion Paper*, n° 2621, Bonn.

ANNEXE 3.A1

Données utiles aux analyses de la section 3.2

La *Base de données de l'OCDE sur les salaires*, établie à partir de travaux antérieurs, ne convient pas pour les analyses empiriques de la section 3.2 car elle porte exclusivement sur les revenus des personnes occupant un emploi. S'agissant de l'estimation de l'équation [5] (encadré 3.1), la difficulté est liée au fait que les trois variables – le coefficient de Gini de la population d'âge actif, le coefficient de Gini des personnes ayant un emploi et la part de l'emploi – doivent être obtenues à partir d'une même source de données afin d'éviter des disparités dues à un échantillonnage ou des définitions variables. Ces facteurs s'inspirent donc des microdonnées de la *Luxembourg Income Study* (LIS), qui porte sur 24 pays et couvre une période comprise entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000 (*www.lisdatacenter.org*).

Graphique 3.A1.1. **Évolutions réelle et simulée des coefficients de Gini pour la population d'âge actif**



1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932581640*

Afin de vérifier si les données LIS conviennent au modèle proposé, on applique des revenus réels à l'équation [5] de l'encadré 3.1, pour 24 pays de l'OCDE et pour la période comprise entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000. Le graphique 3.A1.1 représente l'évolution simulée des coefficients de Gini dans la population d'âge actif (calculée à partir de l'équation [5]) par rapport à l'évolution réelle de ces coefficients sur

l'axe des y. Si le coefficient de Gini et les taux d'emploi donnent lieu à des estimations précises à partir des données, l'évolution simulée et l'évolution réelle devraient être identiques, les pays étant alors tous placés sur la droite à 45 degrés.

De manière générale, il ressort du graphique 3.A1.1 que c'est le cas pour la quasi-totalité des pays étudiés, ce qui semble indiquer que le cadre théorique correspond globalement aux données empiriques. Les deux seuls écarts mineurs concernent le Danemark et les États-Unis, qui apparaissent légèrement au-dessus de la droite à 45 degrés ; on peut donc supposer que de légers problèmes se sont posés lors de l'évaluation des données de ces pays.

ANNEXE 3.A2

Tableaux et graphiques complémentaires

Tableau 3.A2.1. **Simulation des effets des salaires et de l'emploi selon les pays, ensemble de la population d'âge actif**

	Coefficient de Gini réel des revenus			Décomposition de la variation du coefficient de Gini		
	Première année	Dernière année	Variation (2) – (1)	Effet de l'inégalité des salaires	Effet de l'emploi	Résidus
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Allemagne (84-04)	0.537	0.517	–0.02	0.036	–0.065	0.009
Australie (85-03)	0.531	0.533	0.002	0.001	0	0.001
Autriche (94-04)	0.542	0.503	–0.039	0	–0.041	0.002
Belgique (85-00)	0.546	0.546	0	0.032	–0.031	–0.001
Canada (87-04)	0.516	0.539	0.023	0.029	–0.013	0.007
Danemark (87-04)	0.428	0.446	0.018	0.01	–0.001	0.009
Espagne (95-04)	0.635	0.528	–0.107	–0.031	–0.079	0.003
États-Unis (79-04)	0.519	0.56	0.041	0.036	–0.011	0.016
Finlande (87-04)	0.412	0.449	0.037	0.005	0.024	0.008
France (81-00)	0.482	0.517	0.035	0.036	–0.013	0.012
Grèce (95-04)	0.614	0.564	–0.05	0.009	–0.061	0.002
Hongrie (91-05)	0.578	0.562	–0.016	–0.036	0.019	0.001
Irlande (94-04)	0.609	0.543	–0.066	–0.02	–0.05	0.004
Israël (79-05)[1]	0.591	0.598	0.007	0.025	–0.022	0.004
Italie (87-04)	0.579	0.553	–0.026	0.019	–0.048	0.003
Luxemboug (85-04)	0.541	0.538	–0.003	0.06	–0.074	0.011
Mexique (84-04)	0.69	0.657	–0.033	–0.006	–0.041	0.014
Norvège (79-04)	0.405	0.441	0.036	0.024	0.004	0.008
Pays-Bas (83-04)	0.645	0.515	–0.13	0.039	–0.17	0.001
Pologne (92-04)	0.61	0.653	0.043	0.055	–0.013	0.001
République tchèque (92-04)	0.446	0.488	0.042	0.029	0.005	0.008
Royaume-Uni (86-04)	0.59	0.558	–0.032	0.026	–0.067	0.009
Suède (81-05)	0.395	0.431	0.036	0.009	0.024	0.003
Suisse (00-04)	0.446	0.43	–0.016	–0.013	–0.004	0.001

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.
Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583141

Tableau 3.A2.2. **Effets « salaires » et « emploi » sur les inégalités globales dans la population d'âge actif : autre scénario**

Variable dépendante : coefficient de Gini du revenu annuel de la population d'âge actif, avec attribution de revenus théoriques aux personnes sans emploi

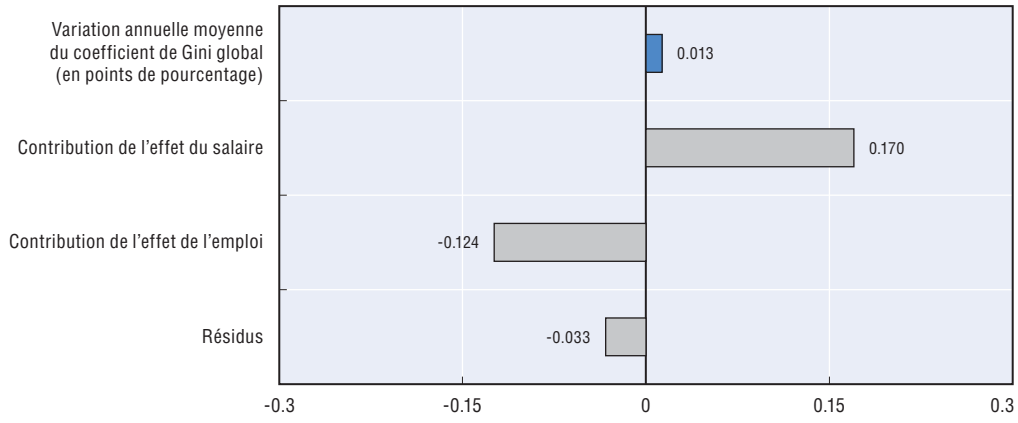
Coefficient de Gini des revenus annuels parmi les employés	0.982***
	(23.2)
Pourcentage des travailleurs ayant des revenus annuels positifs	–0.445***
	(–17.7)
Effet-pays	Yes
Effet-années	Yes
Nombre d'observations	123
Nombre de pays	24
R^2 ajusté (intra)	0.96

*, **, *** : statistiquement significatif aux seuils de 10, 5 et 1 %, respectivement.

Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583160

Graphique 3.A2.1. **Contribution des effets « salaires » et « emploi » aux inégalités globales de salaires dans la population d'âge actif : autre scénario**



Note : La contribution de chaque variable est obtenue à partir de l'évolution annuelle moyenne de la variable, multipliée par le coefficient de régression (tableau 3.A2.2) appliqué à cette variable.

Source : Calculs effectués par le Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581659

PARTIE II

Liens de causalité entre inégalités de revenus du travail et inégalités de revenu disponible des ménages

© OCDE 2012

PARTIE II

Chapitre 4

Les heures travaillées, le travail indépendant et le chômage comme composantes des inégalités de revenus du travail*

Le présent chapitre étend le champ de l'analyse des inégalités salariales des travailleurs à temps plein aux inégalités de revenus du travail de l'ensemble des travailleurs. Il rend compte des effets de l'ajout des travailleurs à temps partiel et des travailleurs indépendants, et inclut ces deux groupes dans l'étude des niveaux et de l'évolution de la distribution des revenus du travail. Dans un premier temps, il précise la contribution du travail indépendant et de ses caractéristiques redistributives aux inégalités de revenus annuels. Il cherche ensuite à savoir si la progression des « prix », *c'est-à-dire des taux de salaire horaire, influe sur les niveaux et l'évolution des inégalités dans une plus ou moins grande mesure que celle des* « quantités », *c'est-à-dire des heures travaillées. Dans un second temps, il étend le champ de l'analyse à l'ensemble de la population d'âge actif, et étudie dans quelle mesure les mouvements du chômage pèsent sur les estimations d'une distribution* « globale » *des revenus du travail incluant les travailleurs et les sans emploi.*

* Ce chapitre a été préparé par Wen-Hao Chen et Michael Förster de la Division des politiques sociales de l'OCDE.

4.1. Introduction

Nous avons examiné dans la partie I la manière dont les différentes facettes de la mondialisation, le progrès technologique, les changements institutionnels et les réformes des politiques influent sur l'augmentation des inégalités de revenus du travail dans la zone OCDE. Elle mettait l'accent sur les disparités de revenus bruts des travailleurs à temps plein (ou équivalent temps plein). Le présent chapitre étend le champ de l'analyse aux inégalités globales de revenus du travail afin de tenir compte des effets de l'emploi à temps partiel, du travail indépendant et du chômage. Il élargit la population couverte en deux étapes : d'abord, des salariés à temps plein à l'ensemble des travailleurs, puis à l'ensemble de la population d'âge actif.

L'évolution des caractéristiques de l'emploi « à l'intérieur » de la population occupée peut accentuer ou réduire les inégalités. À titre d'exemple, un accroissement du travail indépendant pourrait modifier les inégalités de revenus des travailleurs si les indépendants étaient concentrés dans des groupes à haut ou à faible revenu d'activité. Le fait de passer d'emplois en année pleine ou à temps plein à des emplois en année partielle ou à temps partiel peut également influer sur la distribution des revenus annuels globaux parmi les personnes occupées en faisant augmenter la proportion d'individus à faible revenu d'activité. L'expansion rapide du travail à temps partiel au cours des 20 dernières années a poussé les pouvoirs publics à prendre des mesures dans de nombreux pays de l'OCDE dans le but de conjuguer flexibilité du marché du travail et sécurité pour les travailleurs occupant des emplois de cette catégorie. L'Union européenne, par exemple, a mis en œuvre une directive sur le travail à temps partiel (Directive 97/81/CE) dès 1997[1].

Un chômage ou une inactivé plus élevés font également augmenter les inégalités de revenus du travail. Nous avons analysé au chapitre 3 l'effet moyen du non-emploi sur la distribution de ces revenus de la population d'âge actif dans la zone OCDE à l'aide d'un cadre de régression macroéconomique. Le présent chapitre, quant à lui, utilise des microdonnées pour analyser *chaque pays* et répondre aux questions suivantes :

- Dans quelle mesure l'évolution des inégalités de revenus du travail de la population active est-elle due à des effets de composition et, en particulier, quels sont les rôles du travail indépendant et des modifications du temps de travail ?
- Dans quelle mesure les inégalités globales de revenus du travail dans la population d'âge actif sont-elles favorisées par le chômage et l'inactivité ?

Afin de répondre à la première question, nous avons utilisé une décomposition des inégalités par source de revenu (Shorrocks, 1982) pour traiter la question du rôle du travail indépendant[2]. Pour rendre compte de celles qui sont dues aux variations des « quantités » d'emploi (c'est-à-dire des heures travaillées), le chapitre s'intéresse dans un second temps à l'évolution de la distribution des salaires horaires et aux caractéristiques des heures travaillées par groupe de revenu afin d'évaluer leur rôle dans les tendances des inégalités. En réponse à la seconde question, nous avons recouru à une décomposition des inégalités par sous-groupe de population pour calculer les inégalités globales de revenus du travail dans la

population d'âge actif en faisant la somme des inégalités à l'intérieur de chaque groupe (travailleurs occupés et sans emploi) et en additionnant celles des différents groupes[3].

L'analyse utilise des microdonnées tirées de la *Luxembourg Income Study* (LIS) pour une période allant *grosso modo* du milieu des années 80[4] au milieu des années 2000 dans 23 pays de l'OCDE. Conformément à ce qui a été défini auparavant, l'échantillon se limite aux civils d'âge actif ayant entre 25 et 64 ans. Les travailleurs sont définis comme les personnes qui ont perçu un revenu positif au titre d'un emploi salarié ou d'une activité indépendante au cours de l'année de référence. Malheureusement, dans 11 pays sur 23, les données sur les revenus du travail sont disponibles uniquement *en net*, c'est-à-dire après impôts. Les niveaux et l'évolution de la distribution des revenus du travail ne seront pas les mêmes pour ces deux concepts de rémunération, car les régimes fiscaux des pays de l'OCDE réduisent les disparités de revenus bruts. Les deux groupes de pays ont donc été examinés séparément.

L'analyse réalisée dans ce chapitre débouche sur les principaux constats suivants :

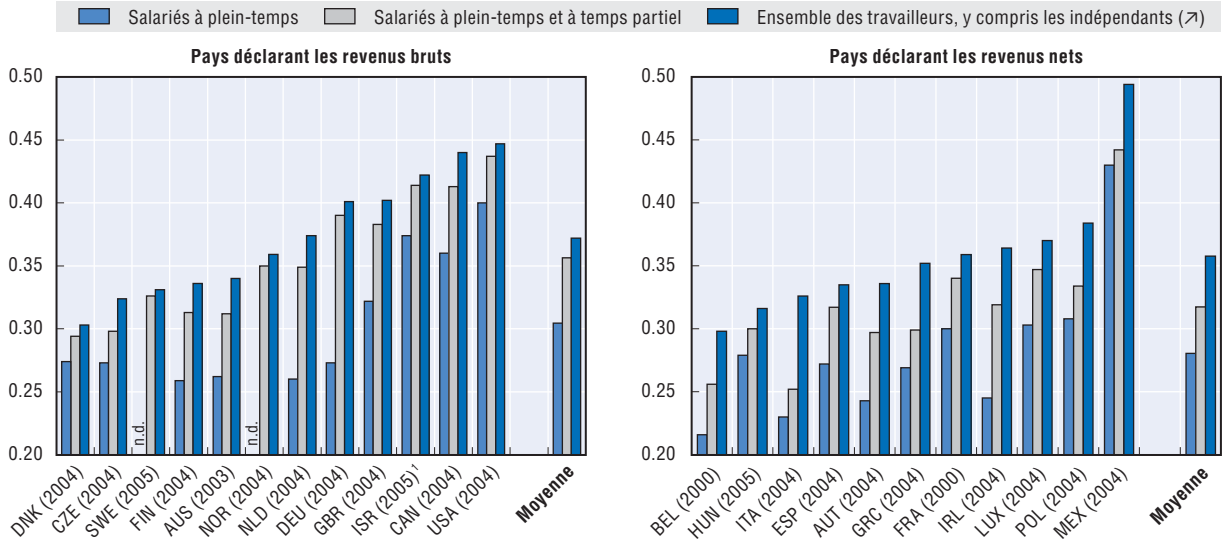
- L'ajout des travailleurs à temps partiel à la distribution des revenus bruts des travailleurs à temps plein accroît considérablement le niveau des inégalités de revenus du travail.
- L'ajout des revenus d'activité des indépendants augmente encore les inégalités. Cependant, en raison de la faible part du revenu du travail non salarié dans les revenus totaux et même si sa distribution est beaucoup plus inégalitaire, il représente généralement moins de 15 % des inégalités globales de revenus du travail bruts – une contribution qui a peu évolué dans le temps.
- Les variations des taux de salaire horaire sont le facteur qui contribue le plus activement au niveau des inégalités globales de revenu brut des travailleurs dans la plupart des pays. Cependant, l'évolution des inégalités de revenus du travail dans le temps semble être due tout autant à l'évolution des heures travaillées.
- En ce qui concerne ces dernières, le fossé entre les salaires les plus élevés et les salaires les plus bas s'est creusé dans de nombreux pays de l'OCDE. Les heures annuelles travaillées ont diminué dans le groupe des bas salaires, parfois de manière significative.
- De fortes hausses de l'emploi ont compensé la dispersion croissante des salaires.

4.2. Évolution des inégalités entre les travailleurs à temps plein et l'ensemble des travailleurs

Un travail antérieur couvrant 19 pays de l'OCDE aux alentours de l'année 2000 a mis en évidence des augmentations significatives des inégalités de revenus du travail lorsque tous les salariés, et non pas seulement ceux à temps plein, étaient pris en compte (OCDE, 2008). En moyenne, le coefficient de Gini de l'ensemble des salariés était supérieur de 20 %, ou 6 points de pourcentage, à celui des travailleurs à temps plein.

La nouvelle analyse présentée ci-dessous utilise des donnés plus récentes et confirme cette tendance générale. Le graphique 4.1 illustre la manière dont les inégalités de revenus du travail changent lorsqu'on étudie trois groupes différents de travailleurs : *i*) les travailleurs à temps plein ; *ii*) les travailleurs à temps plein et à temps partiel[5] confondus ; et *iii*) tous les travailleurs, y compris indépendants. Les inégalités de revenus du travail augmentent progressivement avec l'ajout de chaque groupe et culminent lorsque les travailleurs à temps partiel et les travailleurs indépendants sont inclus.

Graphique 4.1. **Inégalités de revenus du travail (coefficient de Gini) parmi les travailleurs à plein-temps, les travailleurs à plein-temps et à temps partiel confondus, et l'ensemble des travailleurs y compris les indépendants, milieu des années 2000**



Note : Les échantillons se limitent à la population civile d'âge actif (25-64 ans).
n.d. : Non disponible.
1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

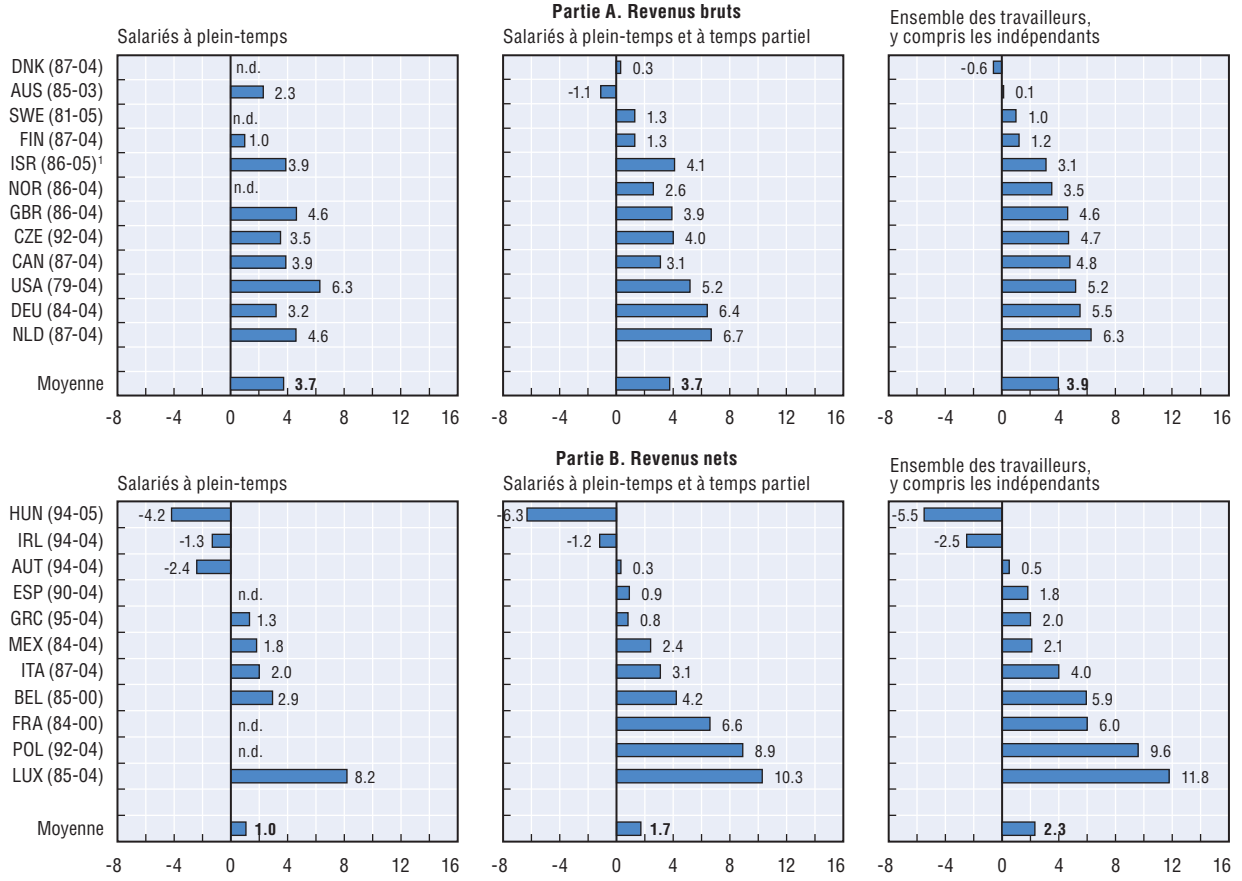
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581678

Dans les pays qui déclarent des revenus *bruts*, le coefficient de Gini augmente en moyenne de 5 points de pourcentage avec le premier groupe et de deux points supplémentaires lorsqu'il couvre le travail indépendant. Il est compris entre 0 (chacun a le même revenu) et 1 (une seule personne capte tout le revenu[6]). Puisque les rémunérations des travailleurs à temps partiel sont plus basses, leur prise en compte creuse les inégalités salariales. Cette conséquence est très marquée en Allemagne et aux Pays-Bas, où le travail à temps partiel est particulièrement courant[7]. L'inclusion du travail indépendant a une incidence plus significative en Finlande, en Australie et au Canada.

La situation est quelque peu différente pour les pays qui déclarent des revenus du travail *nets*. L'inclusion des travailleurs à temps partiel fait augmenter le niveau des inégalités de revenus du travail d'environ quatre points, la hausse étant encore plus grande – quatre points supplémentaires en moyenne – lorsque le travail indépendant est pris en compte. L'impact de l'activité non salariée sur les inégalités est particulièrement fort en Italie, en Pologne et au Mexique, où le secteur du travail informel peut, dans certains cas, jouer un rôle.

Comment les inégalités de revenus du travail ont-elles évolué au fil des ans dans les trois groupes de travailleurs étudiés ? Dans l'échantillon de pays qui déclarent des revenus bruts (graphique 4.2, partie A), elles ont augmenté de près de quatre points de pourcentage entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000, avec toutefois des différences considérables entre les pays. En Allemagne et aux Pays-Bas, elles se sont accrues dans une proportion plus importante avec l'inclusion des travailleurs à temps partiel (partie du milieu). Les deux pays ont enregistré une hausse rapide des emplois à temps partiel au fil des ans, souvent associée à des salaires plus faibles et à des emplois de type irrégulier. Il est intéressant de noter que la situation est quelque peu différente dans les pays anglophones, où l'augmentation des inégalités de revenus du travail des travailleurs à

Graphique 4.2. **Évolution des inégalités de revenus du travail entre les travailleurs à plein-temps, les travailleurs à plein-temps et à temps partiel confondus, et l'ensemble des travailleurs, milieu des années 80 au milieu des années 2000**



Note : Les échantillons se limitent à la population civile d'âge actif (25-64 ans). Les moyennes excluent les pays pour lesquels les données ne sont pas disponibles pour les trois groupes de travailleurs. « n.d. » indique des données non disponibles. Les pays sont classés par valeurs croissantes des inégalités pour l'ensemble des travailleurs.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581697

temps plein et à temps partiel confondus s'est révélée plus faible que chez les travailleurs à temps plein seuls. Ce constat s'explique peut-être par une amélioration relative des salaires à temps partiel ou par la participation au marché du travail au cours de la période considérée dans ces pays. L'Australie fait figure d'exception : les inégalités de revenus du travail des travailleurs à temps plein se sont accrues, tandis qu'elles ont reculé chez les travailleurs à temps plein et à temps partiel confondus.

En général, le développement des inégalités parmi les travailleurs indépendants a relativement peu d'effet sur celles qui touchent l'ensemble des travailleurs, comme le révèle la comparaison de la partie centrale et de la partie de droite. Il existe cependant quelques exceptions notables. L'une d'elles est le Canada, où l'expansion du travail indépendant semble être à l'origine d'une augmentation plus forte des inégalités de revenus du travail de la main-d'œuvre globale dans le temps[8]. Ce scénario paraît plus fréquent parmi les pays qui déclarent des revenus nets (partie B du graphique 4.2), ce qui permet de penser que la fiscalité variable s'appliquant aux différentes formes de travail a peut-être une incidence.

Ces résultats montrent pourquoi il est important d'évaluer et de comprendre l'évolution des inégalités de « revenus du travail » non seulement en termes de « prix », c'est-à-dire de taux de salaires (pour lesquels les rémunérations d'un temps plein en année pleine servent souvent de valeur approchée), mais aussi en termes de « quantités », c'est-à-dire de différences dans les heures travaillées et dans la composition des groupes de travailleurs (salariés et travailleurs indépendants). Dans certains pays, les tendances peuvent être dues à la diffusion rapide d'emplois atypiques résultant de modifications du droit du travail[9]. Des études comparatives (Smith *et al.*, 1998 ; Sandor, 2011) montrent que l'expansion du travail à temps partiel s'est faite de manière irrégulière d'un pays et d'un secteur à l'autre, et que les travailleurs concernés se concentrent souvent dans des emplois peu rémunérateurs et ont moins de perspectives d'avancement professionnel. Il peut en résulter un fossé plus grand entre les riches et les pauvres sur le long terme.

4.3. Les changements de composition et leur impact sur l'évolution des inégalités de revenus du travail

Cette section étudie de quelle manière la dispersion des revenus parmi les salariés à temps plein influe sur les inégalités de revenus annuels du travail parmi tous les individus en activité (salariés et indépendants, à temps plein et à temps partiel). La distribution des salaires horaires peut évoluer différemment de celle des revenus annuels du travail en raison de modifications de la composition de l'emploi. L'analyse ci-dessous étudie d'abord en quoi le travail indépendant contribue à l'évolution des inégalités de revenus du travail, puis évalue l'effet des fluctuations des heures travaillées.

Le rôle du travail indépendant dans les inégalités de revenus du travail

Depuis les années 80, le travail indépendant – en particulier l'entrepreneuriat et la création de petites entreprises – est devenu une source majeure de création d'emplois dans de nombreux pays de l'OCDE (OCDE, 2000). En moyenne, il a augmenté plus rapidement que l'emploi civil dans son ensemble au cours des années 90. La hausse du taux d'activité des femmes, l'instauration de politiques fiscales spéciales pour favoriser l'entrepreneuriat et le développement de certains types de professions (comptables et consultants par exemple) sont quelques-unes des nombreuses raisons qui expliquent cette tendance. Différentes études ont montré que les travailleurs indépendants constituaient un groupe plus hétérogène que les salariés (Meager *et al.*, 1996 ; Parker, 1997). Des revenus d'activité inférieurs et une plus grande dispersion des revenus dans ce groupe se sont traduits par des inégalités globales de rémunération supérieures. Jenkins (1995), par exemple, considère le travail indépendant comme la principale cause de l'augmentation des inégalités de revenu au Royaume-Uni au cours des années 80.

Une manière simple de déterminer en quoi le travail indépendant contribue aux inégalités de revenus annuels du travail consiste à décomposer ces dernières par sous-groupes de population, lesquels sont au nombre de deux : salariés et travailleurs indépendants. Cette approche peut, cependant, poser des problèmes d'interprétation dans le sens où une personne est susceptible de changer de statut en passant du salariat au travail indépendant (ou inversement) au cours de l'année de référence. Pour éviter de faire des choix arbitraires, on privilégie la décomposition par source de revenu (Shorrocks, 1982 ; Lerman et Yitzhaki, 1985). Le revenu annuel des individus est la somme de deux éléments :

revenus salariaux et indépendants. Les inégalités totales (*I*) peuvent être exprimées comme la somme des contributions factorielles de chacune des sources (de revenu) :

$$I = \Sigma^{2}_{k=1} C_k \quad [1]$$

où C_k est la contribution absolue du facteur *k* aux inégalités globales. Les composantes factorielles ont pour effet d'accroître les inégalités si $C_k > 0$, et de les atténuer si $C_k < 0$. En utilisant le coefficient de Gini comme mesure des inégalités[10], la contribution absolue d'un facteur donné peut être réécrite avec trois composantes synthétiques : les parts factorielles dans les revenus totaux (*S*), les corrélations factorielles avec les revenus totaux (*R*) et les inégalités factorielles (*G*) :

$$C_k = S_k R_k G_k \quad [2]$$

La modification des inégalités globales peut, par conséquent, être décomposée de la manière suivante :

$$\Delta I_{gini} = \Sigma_k \Delta C_k = \Sigma_k \Delta [S_k R_k G_k] \quad [3]$$

L'analyse réalisée dans ce chapitre utilise cette méthode pour calculer les inégalités globales de revenus du travail à partir des données LIS. Les résultats de la décomposition sont présentés en annexe 4.A1 au tableau 4.A1.1. Comme l'activité professionnelle indépendante est un choix peu fréquent, la part du revenu du travail indépendant dans les revenus totaux du travail est faible dans la plupart des pays. Elle oscille entre 2 % (Suède) et 19 % (République tchèque) dans les pays qui déclarent des revenus bruts, et entre 9 % (Belgique) et 34 % (Grèce et Italie) dans les pays qui déclarent des revenus nets. Étant donné le faible niveau de ces parts et bien qu'il soit distribué de façon plus inégalitaire que les revenus salariaux, le revenu du travail indépendant représente moins de 15 % des inégalités de revenus bruts des travailleurs. La seule exception est la République tchèque, où il en constitue près du tiers.

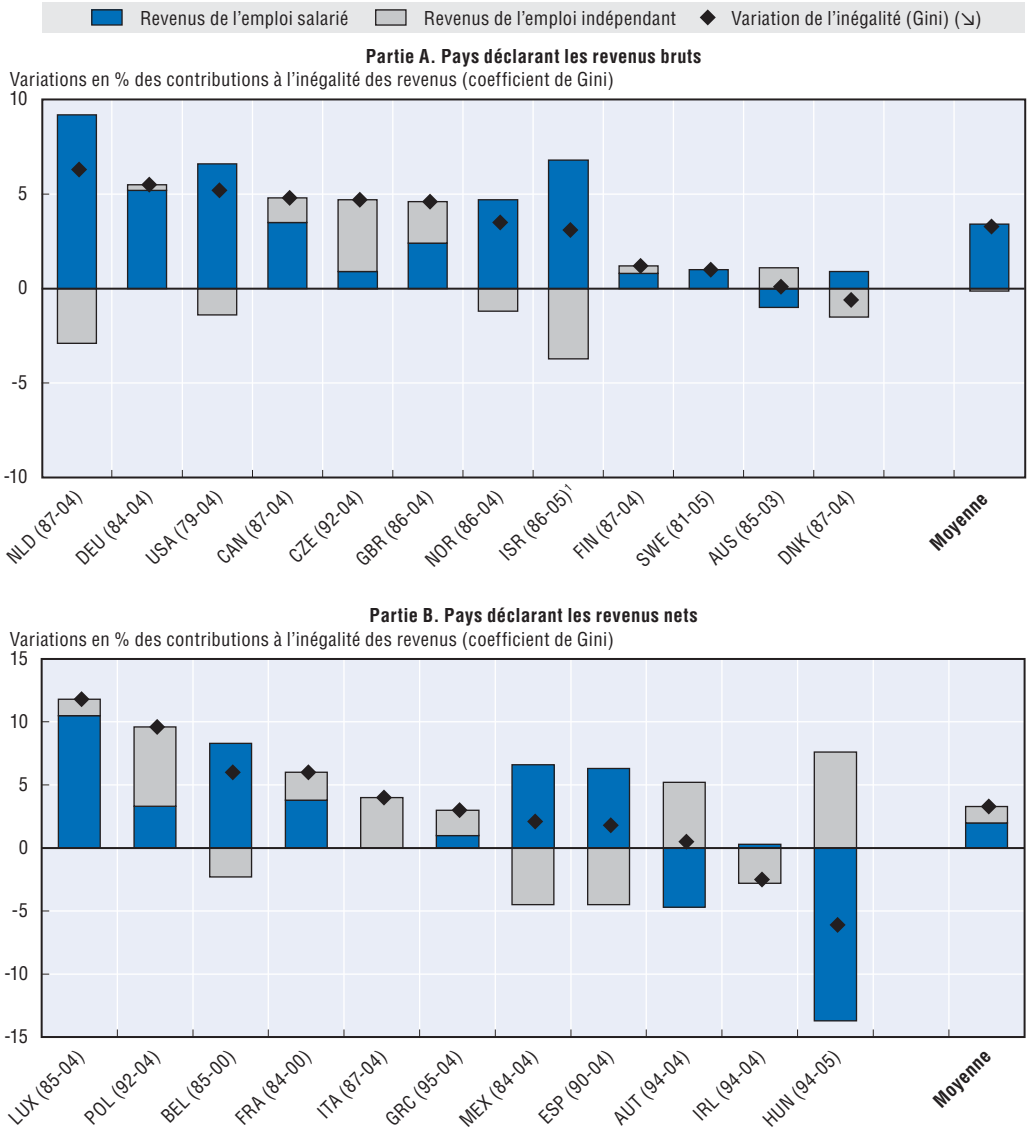
Au cours de la période allant du milieu des années 80 au milieu des années 2000, les parts du revenu du travail indépendant dans les revenus totaux du travail sont restées assez stables. On observe des baisses notables de son importance en Israël[11], en Belgique, au Mexique, en Espagne et, dans une moindre mesure, dans les pays nordiques. Des augmentations significatives ont été enregistrées au Canada et, plus encore, dans les pays d'Europe centrale[12]. En République tchèque par exemple, le revenu du travail indépendant représentait environ 11 % des revenus du travail en 1992 mais il a augmenté, passant à près de 20 % en 2004 : la transition de l'économie planifiée à l'économie de marché a entraîné un accroissement du nombre de petites entreprises privées dans les secteurs de l'industrie et des services.

Le revenu du travail indépendant n'est pas particulièrement concentré à l'extrémité supérieure de la distribution des revenus totaux. L'inverse est en effet plus proche de la réalité[13], comme indiqué par les valeurs relativement faibles de la « corrélation factorielle » à la colonne 10 du tableau 4.A1.1. Plus la corrélation factorielle d'une source de revenu est élevée, plus les personnes se situant à l'extrémité supérieure de la distribution des revenus globaux qui reçoivent un revenu de cette source sont nombreuses. Dans les pays qui déclarent des revenus bruts, la corrélation se situe, en moyenne, à environ 0.4 pour le revenu du travail indépendant, mais à 0.9 pour les revenus des salariés. Il y a cependant des exceptions. En République tchèque et en Allemagne, le revenu du travail autonome semble être plus présent dans la moitié supérieure de la distribution, tout comme dans un certain nombre de pays qui déclarent des revenus nets, comme l'Autriche, la Belgique, la Hongrie, l'Irlande, l'Italie et le Luxembourg. En Italie par exemple, la corrélation factorielle entre le revenu du travail indépendant et les revenus totaux

atteint 0.65 en 2004 (contre 0.47 pour les revenus tirés du salariat), ce qui met en évidence des gains supérieurs pour les travailleurs indépendants[14].

En quoi l'évolution des revenus des salariés et des travailleurs indépendants a-t-elle influé sur le développement des inégalités globales de revenus du travail ? Le graphique 4.3 illustre la contribution des deux sources de revenu aux modifications des inégalités sur deux décennies. Globalement, les inégalités de revenus annuels ont augmenté dans dix des douze pays déclarant des revenus bruts (partie A), et dans neuf des onze pays indiquant des

Graphique 4.3. **Contribution des revenus salariaux et des revenus indépendants aux inégalités de revenus du travail (coefficient de Gini) pour l'ensemble des travailleurs, milieu des années 80 au milieu des années 2000**



Note : Les échantillons se limitent à la population d'âge actif (25-64 ans) et aux individus qui ont des revenus du travail positifs.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581716

revenus nets (partie B). Les revenus salariaux sont de loin la principale cause de la hausse des inégalités globales de revenus du travail dans les pays du premier groupe, sauf en République tchèque. Aux Pays-Bas, aux États-Unis, en Israël et en Norvège, l'augmentation des inégalités de revenus du travail dans l'ensemble des travailleurs est entièrement due aux évolutions de la distribution des salaires, le travail indépendant exerçant quant à lui une force inverse en contribuant à une diminution des inégalités globales. Dans ces mêmes quatre pays, ainsi qu'au Danemark, c'est le recul de la part et non une moindre concentration du revenu de l'activité non salariée qui explique l'essentiel de ce résultat.

Les constatations sont plus variées dans le cas des pays déclarant des revenus nets (partie B). Les revenus salariaux sont le principal facteur expliquant les inégalités de revenus du travail croissantes dans cinq des neuf pays ayant enregistré une telle hausse, tandis que la contribution des revenus indépendants domine dans les quatre autres – Autriche, Pologne, Grèce et Italie – pour différentes raisons. Dans les deux pays méditerranéens, c'est la part croissante des revenus des professions non salariées dans les rémunérations totales, tandis que leur concentration plus élevée est le principal facteur dans les deux pays d'Europe centrale (une tendance également enregistrée en Hongrie).

Heures travaillées : le rôle des « quantités » changeantes d'emploi chez les salariés

La deuxième source importante de transmission des inégalités de revenus du travail à temps plein aux revenus annuels du travail trouve son origine dans l'évolution des quantités (c'est-à-dire des heures) d'emploi, les revenus annuels du travail (*AE*) étant égaux au taux de salaire horaire (*hw*) multiplié par les heures annuelles travaillées (*ah*) :

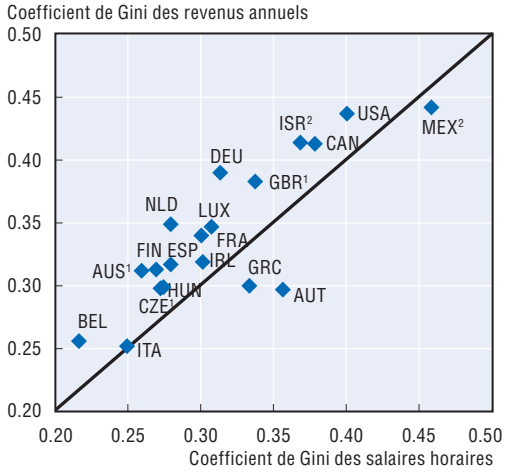
$$AE = hw \times ah \qquad [4]$$

Le développement des inégalités de revenus annuels du travail parmi les salariés peut donc être dû à des modifications des taux de salaire horaire (« effet de prix »), à l'évolution des heures totales travaillées (« effet de quantité »), ou aux deux. Pour faire la distinction entre les effets de prix et de quantité, les taux de salaire horaire et les heures annuelles travaillées ont été estimés à partir des microdonnées disponibles. Les heures annuelles sont obtenues à partir de deux variables LIS : le nombre d'heures de travail par semaine et le nombre de semaines de travail par année. Le taux de salaire horaire est par conséquent calculé en divisant les salaires et traitements annuels totaux par les heures annuelles travaillées[15].

Le graphique 4.4 représente les inégalités (coefficients de Gini) de salaires horaires en regard des inégalités de revenus annuels du travail sur la base de la dernière année disponible. Si tous les salariés travaillaient le même nombre d'heures, l'ampleur des inégalités de revenus annuels du travail serait alors purement déterminée à l'aide des taux de salaire horaire et tous les pays se situeraient le long de la droite des 45 degrés[16]. Ces inégalités sont généralement plus élevées que les inégalités de salaire horaire s'il y a plus de personnes qui travaillent à temps partiel ou en année partielle et/ou si les salaires élevés ont tendance à travailler plus d'heures que les bas salaires. Des niveaux d'inégalité des revenus annuels du travail supérieurs sont en effet observés dans la plupart des économies étudiées. Aux Pays-Bas, le coefficient de Gini a augmenté, passant d'un petit 0.28 pour les salaires horaires à 0.35 pour les revenus annuels du travail, ce qui est lié à la proportion de travailleurs à temps partiel dans ce pays – la plus élevée de tous les pays de l'OCDE.

D'autre part, les revenus annuels du travail peuvent être plus également répartis que les salaires horaires si les travailleurs faiblement rémunérés ont un accès plus important au travail (c'est-à-dire à plus d'heures) ou si les hauts salaires ont tendance à travailler

Graphique 4.4. **Inégalités des salaires horaires en regard des inégalités de revenus annuels du travail, ensemble des salariés**



Note : Les échantillons se limitent à tous les salariés (âgés de 25 à 64 ans) affichant des salaires positifs/un nombre positif d'heures travaillées au cours de l'année de référence. Les données se rapportent à l'année 2004, sauf pour l'Australie (2003), la Belgique et la France (2000). Pour la Finlande, le salaire horaire est calculé d'après les heures travaillées par semaine imputées.

1. Le salaire horaire est calculé d'après les semaines travaillées imputées.
2. Le salaire horaire est calculé sur la base de 52 semaines de travail. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581735

moins d'heures. L'Autriche, la Grèce et le Mexique illustrent ce type de situation. En Autriche, par exemple, le coefficient de Gini du salaire horaire a été estimé à 0.36, tandis que celui des salaires annuels a reculé à 0.30.

Une analyse de décomposition (voir l'encadré 4.1) permet d'estimer lequel des deux éléments – taux de salaire ou heures – représente la plus grande part de la variance des revenus annuels du travail. Les chiffres entre parenthèses des colonnes 2 et 3 du tableau 4.1 présentent les fractions relatives. Ils semblent indiquer que, d'une façon générale, les salaires horaires représentent l'essentiel des inégalités de revenus du travail dans la plupart des pays : les variations du taux de salaire expliquent 55 % de celles des revenus du travail en moyenne dans les pays de la partie A, et 63 % dans ceux de la partie B. Dans le premier groupe, la République tchèque enregistre les valeurs les plus élevées ; dans le second, c'est le Mexique. Néanmoins, dans certains pays (Australie, France et Irlande), les variations du nombre d'heures travaillées représentent une part plus grande des inégalités de revenus du travail que celles des salaires horaires. Il se peut que les disparités internationales d'heures travaillées annuelles soient dues à des législations différentes en matière de travail hebdomadaire. En France, par exemple, la durée légale inférieure du travail hebdomadaire (loi sur les 35 heures instaurée en 2000), ainsi que des droits plus généreux rattachés à différents congés payés, pourraient expliquer les gros écarts de volume horaire travaillé annuel puisque des lois ou droits de ce type favorisent l'hétérogénéité des priorités en matière de travail et de loisirs d'un groupe de population à l'autre.

La colonne 4 du tableau 4.1 montre dans quelle mesure les salaires et les horaires sont corrélés. Dans la plupart des pays qui déclarent des revenus bruts, les travailleurs qui touchent des rémunérations plus élevées travaillent généralement plus que ceux dont les revenus sont plus bas, ce qui accentue l'écart de revenu du travail entre les gros et les petits salaires, et

Encadré 4.1. **Décomposition des inégalités de revenus par sources**

Pour étudier laquelle des composantes, « prix » (taux de salaire) ou « quantités » (heures), explique la plus grande part des variations des revenus annuels du travail, on effectue ci-après une analyse de décomposition inspirée de Blau et Kahn (2009). En prenant le logarithme de l'équation [4] ci-dessus, la variance des revenus annuels du travail peut être décomposée en variance des salaires horaires, en variance des heures annuelles, et en covariance des deux composantes, de la manière suivante :

$$var(ln_{AE}) = var(ln_{hw}) + var(ln_{ah}) + 2cov(ln_{hw}, ln_{ah}) \quad [5]$$

Cet exercice de décomposition nous permet dans un premier temps de déterminer si et dans quelle mesure il existe une corrélation internationale entre les variations des revenus annuels du travail et des salaires horaires, d'une part, et celles des heures annuelles de l'autre. Les résultats de la décomposition sont présentés au tableau 4.1. De manière générale, il met en évidence le fait qu'il existe une corrélation positive entre à la fois les salaires horaires et les heures annuelles et les inégalités de revenus annuels du travail dans les différents pays, celle-ci étant plus marquée dans le cas des premiers.

Si l'on s'intéresse d'abord au groupe de pays qui déclarent des revenus bruts, nous obtenons un coefficient de corrélation de 0.91 entre la variance des revenus du travail et celle des salaires horaires, et de 0.43 entre la variance des revenus du travail et celle des heures. Parmi les pays qui affichent des niveaux relativement élevés d'inégalité des revenus annuels du travail, le Canada, la République tchèque, Israël et les États-Unis enregistrent également des niveaux élevés d'inégalités salariales, ce qui laisse supposer qu'une forte proportion des inégalités de revenus du travail est bien due en partie au rendement (prix) des caractéristiques individuelles observables et inobservables. L'Allemagne et les Pays-Bas sont les deux pays qui enregistrent d'assez fortes inégalités de revenus du travail mais où la variation des heures (quantités) semble fortement contribuer à leur variance.

Dans le second groupe de pays qui déclarent des revenus nets, la corrélation entre la variance des revenus du travail et celle des salaires horaires est également élevée (0.78), mais elle est un peu inférieure (0.31) entre la variance des revenus du travail et celle des heures, principalement en raison des résultats concernant le Mexique : ce pays enregistre à la fois, et de loin, les variations de salaires horaires les plus élevées et les variations des heures annuelles parmi les plus faibles.

entraîne des inégalités plus grandes de revenu. On observe une situation différente en Australie et dans certains des pays qui déclarent des revenus nets, à savoir l'Autriche, la Grèce, l'Italie et le Mexique, où les bas salaires travaillent un plus grand nombre d'heures. Les publications ne s'étendent pas sur les raisons pour lesquelles les gros ou les petits salaires ont tendance à fournir plus ou moins d'heures de travail, et les disparités internationales de variation des heures travaillées peuvent s'expliquer à la fois par le comportement des employeurs et par celui de l'offre de travail[17]. Les résultats ci-dessus tendent à démontrer que la variation des heures travaillées (volume) peut expliquer en grande partie le lien entre les inégalités salariales et les inégalités de revenus annuels du travail.

Des chocs macroéconomiques défavorables peuvent se traduire par le passage de davantage de travailleurs réguliers en poste à temps plein toute l'année à des emplois à temps partiel ou en année partielle, ou pousser les travailleurs des classes moyennes vers des emplois moins rémunérés : ces évolutions débouchent toutes deux sur des revenus d'activité moindres et sur des inégalités de revenus du travail supérieures. Si les heures

Tableau 4.1. **Décomposition de la variance des logarithmes des revenus annuels du travail, travailleurs salariés, milieu des années 2000**

	$var(ln_{AE})$		$var(ln_{hw})$		$var(ln_{ah})$		$2cov(ln_{hw}, ln_{ah})$	
	(1)		(2)		(3)		(4)	
Partie A. Pays déclarant les revenus bruts								
Australie 2003[1]	0.460	(1.00)	0.210	(0.457)	0.255	(0.554)	–0.005	–(0.011)
Canada 2004	1.539	(1.00)	0.934	(0.607)	0.222	(0.144)	0.383	(0.249)
République tchèque 2004[1]	0.416	(1.00)	0.300	(0.721)	0.055	(0.132)	0.061	(0.147)
Finlande 2004	1.085	(1.00)	0.553	(0.510)	0.233	(0.215)	0.298	(0.275)
Allemagne 2004	1.089	(1.00)	0.441	(0.405)	0.333	(0.306)	0.315	(0.289)
Israël 2005[2]	0.769	(1.00)	0.504	(0.655)	0.198	(0.257)	0.066	(0.086)
Pays-Bas 2004	0.877	(1.00)	0.394	(0.449)	0.286	(0.326)	0.197	(0.225)
Royaume-Uni 2004[1]	0.700	(1.00)	0.347	(0.496)	0.229	(0.327)	0.123	(0.176)
États-Unis 2004	0.972	(1.00)	0.600	(0.617)	0.218	(0.224)	0.154	(0.158)
Moyenne	0.879		0.476	(0.546)	0.225	(0.276)	0.177	(0.177)
			corr(AE, hw) = 0.91	*corr(AE, ah) = 0.43*				
Partie B. Pays déclarant les revenus nets								
Autriche 2004	0.532	(1.00)	0.386	(0.726)	0.267	(0.502)	–0.121	–(0.227)
Belgique 2000	0.358	(1.00)	0.209	(0.584)	0.139	(0.388)	0.010	(0.028)
France 2000	0.654	(1.00)	0.273	(0.417)	0.308	(0.471)	0.073	(0.112)
Grèce 2004	0.440	(1.00)	0.318	(0.723)	0.191	(0.434)	–0.069	–(0.157)
Hongrie 2005	0.498	(1.00)	0.299	(0.600)	0.156	(0.313)	0.043	(0.086)
Irlande 2004	0.604	(1.00)	0.264	(0.437)	0.340	(0.563)	0.000	(0.000)
Italie 2004	0.326	(1.00)	0.238	(0.730)	0.137	(0.420)	–0.049	–(0.150)
Luxembourg 2004	0.582	(1.00)	0.330	(0.567)	0.200	(0.344)	0.052	(0.089)
Mexique 2004[2]	0.846	(1.00)	0.813	(0.961)	0.142	(0.168)	–0.108	–(0.128)
Espagne 2004	0.529	(1.00)	0.280	(0.529)	0.208	(0.393)	0.041	(0.078)
Moyenne	0.537		0.341	(0.627)	0.209	(0.400)	–0.013	–(0.027)
			corr(AE, hw) = 0.78	*corr(AE, ah) = 0.31*				

Note : Les échantillons se limitent à tous les salariés (âgés de 25 à 64 ans) affichant un salaire positif et un nombre positif d'heures travaillées au cours de l'année de référence. Pour la Finlande, le salaire horaire est calculé d'après les heures travaillées par semaine imputées.
AE : Salaires annuels ; AH : Heures annuelles ; HW : Salaires horaires.

1. Le salaire horaire est calculé d'après les semaines travaillées imputées.
2. Le salaire horaire est calculé sur la base de 52 semaines de travail. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

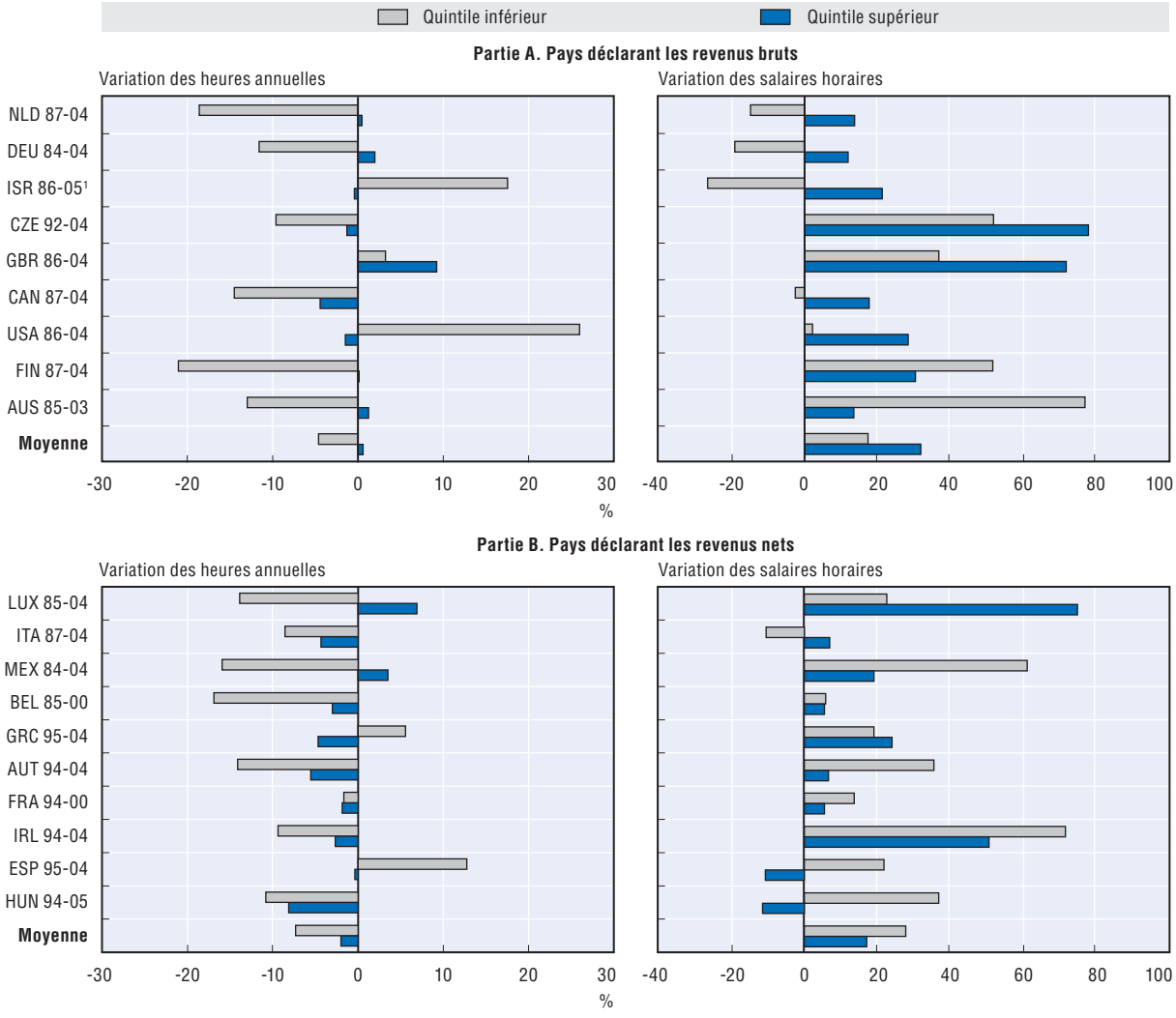
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583179

annuelles travaillées augmentent plus (ou diminuent moins) chez les hauts salaires, c'est-à-dire s'il existe une corrélation positive entre les salaires et les heures, les modifications horaires exacerberont également les inégalités de revenus du travail. En revanche, si l'horaire annuel des bas salaires augmente plus, les variations horaires auront un effet égalisateur[18].

L'analyse suivante étudie les changements intervenus à la fois dans la distribution du salaire horaire et dans la répartition interquintile des heures travaillées, au cours de la période allant du milieu des années 80 au milieu des années 2000. Le tableau 4.A1.2 de l'annexe 4.A1 présente les composantes des revenus annuels du travail pour deux années différentes dans les quintile inférieur et supérieur de la distribution des revenus du travail des salariés. Les colonnes 1 et 4 indiquent les heures hebdomadaires moyennes et les semaines annuelles moyennes ; les colonnes 5 et 6 présentent les heures annuelles moyennes calculées en multipliant les deux premières composantes ; enfin, les colonnes 7

et 8 donnent les taux de salaire horaire moyen qui correspondent aux salaires annuels totaux divisés par les heures annuelles travaillées. Les principaux résultats sont résumés au graphique 4.5, qui compare l'évolution en pourcentage des heures annuelles (partie de gauche) et la modification des salaires horaires réels (partie de droite) parmi les travailleurs des quintiles inférieur et supérieur. À première vue, le graphique 4.5 semble indiquer qu'une baisse du nombre d'heures des bas salaires joue un rôle majeur dans l'augmentation des inégalités dans la plupart des pays.

Graphique 4.5. **Évolution des heures annuelles travaillées et des salaires horaires réels par quintile de revenus du travail, du milieu des années 80 au milieu des années 2000**



Note : Les échantillons se limitent à tous les salariés (âgés de 25 à 64 ans) affichant des salaires positifs et un nombre positif d'heures travaillées au cours de l'année de référence avec des informations sur les heures annuelles travaillées. Salaires moyens en monnaies nationales en valeurs constantes de 2005. Pays classés par ordre décroissant d'évolution des inégalités de revenus du travail (voir le tableau 4.A1.2).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581754

Parmi les pays qui déclarent des revenus bruts, les différences d'heures comme celles de taux de salaire horaire entre les hauts et les bas salaires sont à l'origine des tendances inégalitaires. Aux Pays-Bas, en Allemagne, en République tchèque et au Canada,

l'augmentation des inégalités de revenus annuels du travail chez les salariés a été associée à un recul significatif des heures annuelles pour les quintiles inférieurs, ainsi qu'à une dispersion accrue des salaires horaires. En Israël et aux États-Unis, les heures moyennes travaillées dans les quintiles inférieurs ont en réalité augmenté, tandis que les quintiles supérieurs n'ont enregistré aucun changement. En même temps, cependant, l'écart de salaire horaire s'est considérablement creusé, accentuant ainsi les inégalités de revenus annuels du travail. L'augmentation des heures annuelles dans le quintile inférieur aux États-Unis peut probablement être rattachée aux politiques incitatives telles que le crédit d'impôt au titre des revenus du travail (EITC), mais aussi au niveau relativement bas du salaire minimum et à l'interruption de l'aide aux familles ayant des enfants à charge (AFDC) en 1996. En Finlande et en Australie, les écarts moindres de taux de salaire et les disparités croissantes des horaires annuels ont eu tendance à s'annuler mutuellement, ce qui fait que les modifications de la distribution des revenus annuels du travail ont été limitées.

Parmi les pays qui déclarent des revenus nets, seul le Luxembourg a enregistré une augmentation significative des inégalités de revenus annuels du travail. Non seulement les ratios des salaires horaires entre les quintiles inférieur et supérieur ont augmenté (par attraction du deuxième), mais les hauts salaires ont aussi travaillé plus d'heures et les bas salaires moins d'heures. Dans tous les autres pays où les inégalités ont augmenté, l'écart croissant entre les quintiles supérieur et inférieur au niveau des heures travaillées a joué un rôle déterminant, ce qui tient toutefois moins à une augmentation disproportionnée des heures travaillées par les hauts salaires qu'au recul significatif des heures travaillées par les bas salaires. La France est le seul pays où les inégalités ont à peine évolué, la dispersion des salaires et les heures travaillées restant stationnaires. L'Espagne et la Hongrie ont enregistré une baisse significative des inégalités de revenus nets chez les salariés entre le milieu des années 90 et le milieu des années 2000. En Espagne, le recul s'explique avant tout par les heures gagnées par les bas salaires, tandis qu'en Hongrie ce sont la modération des salaires (c'est-à-dire un réel gain de salaire au bas et une réelle perte de salaire au sommet de la distribution) et la dispersion inférieure des heures (principalement à partir du sommet) qui ont joué le rôle le plus déterminant (pour une discussion sur les résultats de la Hongrie, voir aussi l'encadré 5.3).

Le débat public a permis d'avancer un certain nombre d'arguments pour expliquer le fait que les heures annuelles moyennes travaillées par les bas salaires ont considérablement reculé dans de nombreux pays au cours de la période étudiée. Cette baisse peut s'expliquer en partie par la difficulté croissante des personnes peu qualifiées à accéder au marché du travail en raison, par exemple, d'une concurrence internationale accrue ou du progrès technologique (voir le chapitre 2). Elle peut également résulter d'une augmentation du travail à temps partiel, éventuellement due à la participation croissante des femmes au marché du travail ou à une évolution des priorités en matière de travail et de loisirs. La croissance du travail à temps partiel peut aussi déboucher sur des changements dans la composition de la distribution des revenus du travail, d'où l'évolution à la baisse des heures travaillées, si les nouveaux travailleurs à temps partiel ont tendance à se concentrer dans des emplois plus faiblement rémunérés dont le lien avec le marché du travail est plus lâche. De plus, les disparités nationales en matière d'heures travaillées peuvent aussi être dues aux dispositions du droit du travail des différents pays, ainsi qu'aux services sociaux (comme la garde d'enfants). L'Union européenne a publié deux directives visant à encourager le travail à temps partiel dans les années 90[19], ce qui peut en

partie expliquer pourquoi la diminution des heures travaillées est en règle générale plus importante dans les économies européennes que dans les autres.

4.4. Inégalités de revenus du travail et chômage

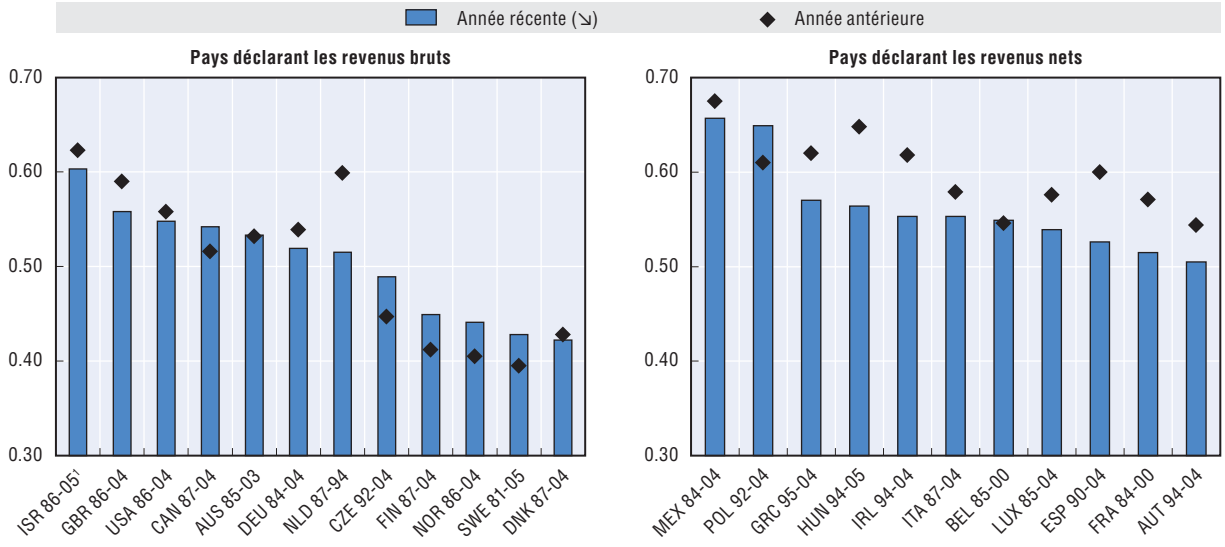
Cette section aborde le problème du chômage en tant que facteur contribuant aux inégalités. L'inclusion des chômeurs dans la population d'âge actif peut permettre de déterminer dans quelle mesure l'évolution des inégalités « globales » de revenus du travail résulte du fait que les personnes occupées touchent des rémunérations, contrairement aux sans emploi – un exemple des inégalités « intergroupes ». Les personnes occupées sont définies ici comme celles qui ont reçu un revenu positif au titre de leur travail, ce qui inclut les travailleurs marginaux ou saisonniers, et les indépendants. Les sans emploi sont des personnes qui sont à la fois au chômage et inactives, et qui n'ont tiré aucun revenu de leur travail au cours de la période de référence[20].

D'après la méthode proposée dans le chapitre 3, les inégalités « globales » de revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif sont estimées en attribuant des revenus du travail nuls aux personnes non occupées. Le postulat d'une telle rémunération nulle est une hypothèse extrême qui surestime probablement l'ampleur des inégalités « intergroupes »[21] : par définition, les mesures synthétiques des inégalités globales de revenus du travail qui en résultent seront sensiblement plus élevées que lorsqu'on tient uniquement compte des travailleurs. C'est ce qui apparaît dans la partie gauche du graphique 4.6 qui fournit des coefficients de Gini se situant entre 0.52 et 0.60 dans la plupart des pays, ceux-ci étant néanmoins sensiblement inférieurs (0.42 à 0.45) dans les quatre pays nordiques, probablement en raison de leurs taux d'emploi plus élevés. Les pays qui déclarent des revenus nets (partie droite) enregistrent des niveaux d'inégalité légèrement supérieurs : ils s'échelonnent entre environ 0.50 en Autriche et en France et 0.64 au Mexique et en Pologne.

Le graphique 4.6 montre que la distribution des revenus annuels du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif est devenue plus égalitaire dans près de la moitié des pays déclarant des revenus bruts (en particulier aux Pays-Bas) et dans tous les pays indiquant des revenus nets sauf deux. Les analyses du chapitre 1, néanmoins, soulignaient le fait que les inégalités de revenus du travail des travailleurs avaient augmenté dans la plupart des pays de l'OCDE au cours des 30 dernières années. Cette divergence avec les conclusions examinées plus haut s'explique par le fait qu'un plus grand nombre d'individus, de femmes en particulier, ont intégré le monde du travail et sont rémunérées. En comparaison avec une situation dans laquelle auparavant les femmes n'avaient pas de revenu d'activité, les inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif ont reculé, même si la distribution des revenus entre les travailleurs est devenue plus inégalitaire.

La quasi-totalité des pays qui ont enregistré une baisse des inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif ont également connu un net recul de leurs taux de non-emploi au cours de la période allant du milieu des années 80 au milieu des années 2000 (graphique 4.7). Dans le même temps, nombreux sont ceux qui ont enregistré un relèvement des inégalités de revenus du travail parmi les travailleurs, ce qui indique que des taux d'emploi en hausse ont joué un rôle majeur de contrepoids face à la montée des inégalités. L'annexe 4.A2 présente des estimations pour la quantification des effets de l'évolution des inégalités « intergroupes » (entre travailleurs et sans emploi) et « intragroupes » (disparités de revenus parmi les travailleurs).

Graphique 4.6. **Inégalités de revenus du travail (coefficient de Gini) dans l'ensemble de la population d'âge actif, milieu des années 80 et milieu des années 2000**



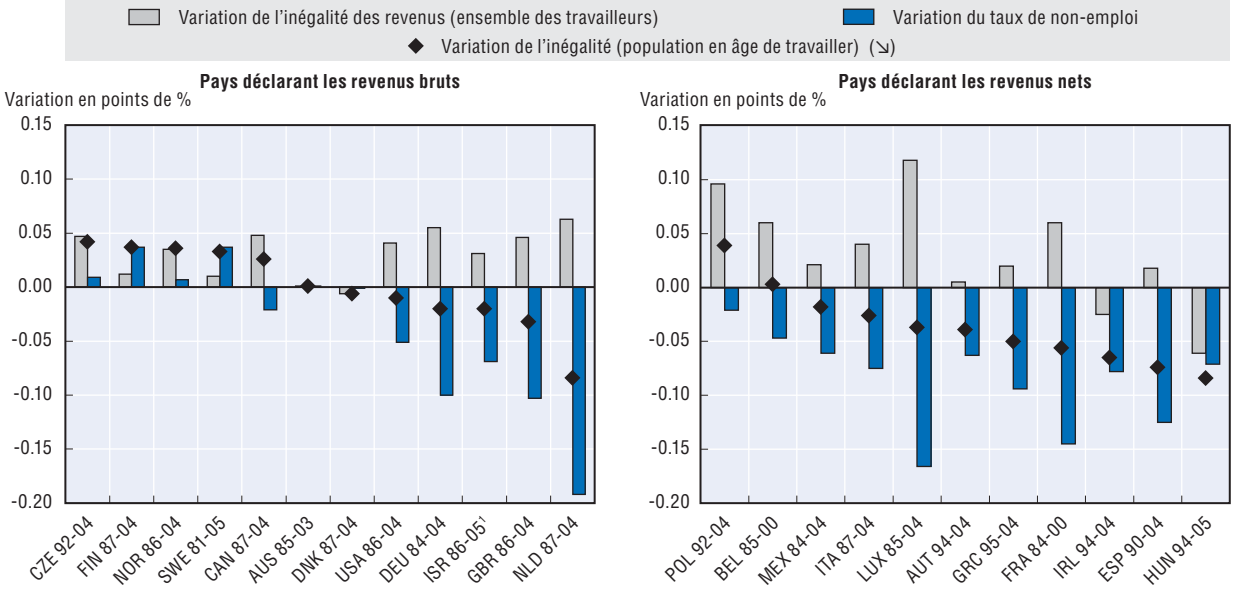
Note : Les échantillons se limitent à la population civile d'âge actif (25-64 ans). Ils incluent les travailleurs et les chômeurs auxquels sont imputés des revenus nuls. Les revenus du travail désignent les revenus d'activité annuels salariés ou indépendants.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581773

Graphique 4.7. **Inégalités de revenus du travail parmi les travailleurs et dans l'ensemble de la population d'âge actif et évolution des taux de non-emploi**



Note : Les échantillons se limitent à la population civile d'âge actif (25-64 ans). Les inégalités dans la population d'âge actif incluent les travailleurs et les non-travailleurs et imputent un revenu du travail nul à ces derniers. Les revenus du travail désignent les revenus d'activité annuels salariés ou indépendants.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS) ; *Base de données de l'OCDE sur l'emploi*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581792

4.5. Résumé et conclusions

Comment les inégalités de revenus du travail parmi les travailleurs à temps plein toute l'année se sont-elles traduites en inégalités parmi *tous* les travailleurs entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000 ? En quoi cela a-t-il modifié la distribution des revenus dans *l'ensemble* de la population d'âge actif, y compris parmi les personnes sans travail ?

Par rapport aux résultats correspondant aux travailleurs à temps plein uniquement, l'ajout des travailleurs à temps partiel à l'analyse fait augmenter le coefficient de Gini des revenus bruts de cinq points de pourcentage en moyenne. L'inclusion des travailleurs indépendants accroît les inégalités de deux points supplémentaires, entraînant un relèvement du coefficient de Gini total de 0.30 à 0.37. La distribution des revenus d'activité évolue différemment d'un pays à l'autre parmi les travailleurs à temps plein, les travailleurs à temps partiel et les indépendants. Dans quelques pays, par exemple, les inégalités de revenus brutes des travailleurs à temps plein sont en hausse, alors que la prise en compte des travailleurs à temps partiel et des indépendants conduit à une stabilisation, voire à un recul de ces inégalités (comme en Australie). Ailleurs, comme en République tchèque, en Allemagne et aux Pays-Bas, c'est l'inverse qui se produit. Il est par conséquent important d'analyser l'évolution des inégalités de revenus du travail non seulement en termes de « prix » – c'est-à-dire de taux de salaire (pour lesquels les rémunérations d'un temps plein en année pleine servent souvent de valeur approchée) – mais aussi en termes de « quantités », c'est-à-dire en tenant compte des disparités d'heures travaillées ou du statut, salarié ou indépendant, des travailleurs.

Dans la plupart des pays de l'OCDE, les revenus du travail indépendant sont distribués de façon beaucoup plus inégalitaire que les salaires, et sont plus concentrés dans les groupes au revenu le plus faible. La part des revenus des travailleurs indépendants a reculé dans la majorité des pays à l'étude et a continué de représenter une part infime des revenus bruts – de 3 à 13 %, suivant le pays. En raison de sa faible part et malgré sa distribution beaucoup plus inégalitaire, le revenu du travail indépendant représente généralement moins de 15 % des inégalités de revenus bruts dans l'ensemble des travailleurs. Cette contribution a peu évolué dans la plupart des pays, sauf dans les pays anglophones où elle a augmenté, et aux Pays-Bas où elle a diminué.

La deuxième cause majeure de la transmission des inégalités de revenus du travail est l'évolution des heures travaillées. Dans la plupart des pays, les variations de « prix », c'est-à-dire de salaire horaire, sont en général le facteur qui influe le plus sur les *niveaux* des inégalités de revenus du travail bruts dans l'ensemble des travailleurs (quelque 55-63 %). Pourtant, la *variation* des inégalités de revenus du travail dans le temps semble être due tout autant aux « quantités », c'est-à-dire à l'évolution des heures travaillées, l'écart ayant tendance à se creuser de plus en plus entre le volume d'heures travaillées par les hauts salaires et les bas salaires dans la plupart des pays. On peut donc penser que les variations des heures travaillées ont fortement contribué à la transmission des inégalités.

Enfin, l'évolution de la distribution des revenus du travail dans *l'ensemble* de la population d'âge actif, et non pas simplement parmi les individus ayant un emploi, dépend également des mouvements du chômage. L'estimation d'une distribution globale des revenus du travail parmi les personnes en âge de travailler fait considérablement augmenter les inégalités – presque par définition. Les coefficients de Gini se situent entre 0.52 à 0.60 dans la plupart des pays, mais ils sont sensiblement inférieurs (entre 0.42 et 0.45) dans les trois pays nordiques – même s'ils sont en hausse dans chacun d'eux. Cependant, au cours

des 10 ou 20 dernières années, ces estimations des inégalités « globales » de revenus du travail ont diminué dans au moins la moitié des pays du fait de réductions concrètes du non-emploi. Une forte augmentation de l'emploi a plus que compensé la dispersion grandissante des salaires, ce qui s'est traduit par une distribution plus harmonieuse des revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif de nombreux pays. C'est ce que confirment les résultats d'une analyse de décomposition qui permet de penser que, dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE étudiés, les modifications de la distribution des revenus d'activité parmi les personnes d'âge actif sont dues en grande partie à une évolution de la proportion de celles qui occupent un emploi et de celles qui n'en ont pas.

Notes

1. L'objet de la directive est d'éliminer la discrimination à l'égard des personnes qui exercent un travail à temps partiel et d'améliorer la qualité de ce type d'activité. Elle a pour but de faciliter le développement de cette forme de travail sur la base du volontariat et de contribuer à l'organisation flexible du temps de travail tout en tenant compte des besoins des employeurs et des travailleurs (*http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/index_fr.htm*).
2. La décomposition calcule les revenus annuels du travail des individus en faisant la somme de deux sources : revenus salariaux et revenus indépendants. Shorrocks (1982) a montré que les inégalités totales pouvaient être exprimées comme la somme des contributions factorielles de chacune des sources.
3. La méthode s'inspire de Shorrocks (1984), Jenkins (1991), et Cowell (1995). La contribution des composantes intergroupes et intragroupes à l'évolution des inégalités globales est analysée plus avant en appliquant un modèle de décomposition dynamique (voir l'annexe 4.A2).
4. Dans la première section, qui inclut une analyse du travail indépendant, l'année de référence du milieu des années 80 pour les États-Unis est 1979 au lieu de 1986, faute de données disponibles sur le revenu du travail indépendant pour cette dernière année.
5. L'emploi à temps partiel est défini comme le fait de travailler moins de 30 heures par semaine.
6. Ce chapitre et les suivants utilisent le coefficient de Gini comme principale mesure des inégalités, au lieu du rapport interdécile D9/D1 qui a servi dans les analyses de la partie I. Le coefficient de Gini est plus sensible aux changements en milieu de distribution ; toutefois, il est construit sur la base de la distribution toute entière, et pas seulement de deux valeurs de revenu. Pour un examen des mesures des inégalités, voir Cowell (1995, 2011).
7. En 2008, l'emploi à temps partiel représentait 36 % aux Pays-Bas et 22 % en Allemagne (OCDE, 2009).
8. Le travail indépendant a augmenté assez rapidement au Canada depuis les années 70 (OCDE, 2000), culminant à 17.8 % de l'emploi total en 1998. Il a légèrement reculé au début des années 2000, et est resté stable depuis (Kamhi et Leung, 2005 ; LaRochelle-Côté, 2010).
9. Voir Sciarra (2004) pour un examen des politiques d'emploi à l'égard du travail à temps partiel dans l'Union européenne et une analyse détaillée des réglementations en la matière dans sept pays de l'OCDE.
10. Ce type de décomposition peut également être appliqué à d'autres mesures synthétiques des inégalités telles que les mesures de l'entropie généralisée.
11. Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.
12. La part du revenu du travail indépendant dans les données LIS concernant la Hongrie en 1994 semble être sous-estimée, probablement en raison d'un faible taux de réponse de la part des travailleurs indépendants.
13. Hamilton (2000), par exemple, constate que le rendement du travail indépendant ou de l'entrepreneuriat est faible comparé à celui du travail salarié aux États-Unis. Ces constatations ont été associées aux avantages non pécuniaires liés à la possession d'une entreprise.

14. Les données brutes concernant ces pays confirment cette conclusion : en Italie, par exemple, les revenus annuels moyens du travail des travailleurs indépendants sont plus élevés (31 200 EUR en 2004) que ceux des salariés (28 400 EUR).

15. La variable « semaines par année » n'est pas collectée dans tous les pays ni pour toutes les années. En ce qui concerne les pays qui recueillent ces informations uniquement pour certaines années, le nombre de semaines travaillées est imputé en fonction d'informations sur la distribution des heures par décile correspondant à l'année la plus proche (Pays-Bas, Luxembourg, Espagne, Hongrie et Royaume-Uni pour l'année la plus ancienne, et Australie, République tchèque et Royaume-Uni, pour l'année la plus récente). En ce qui concerne Israël et le Mexique, la variable « semaines par an » n'est pas disponible pour toutes les années étudiées et 52 semaines travaillées sont imputées à l'ensemble des travailleurs rémunérés. Cette hypothèse surestime probablement les heures annuelles pour les travailleurs du quintile inférieur, alors qu'elle devrait avoir peu d'impact sur les estimations des heures annuelles pour le quintile supérieur, puisque la plupart des personnes de ce quintile travaillent 52 semaines par an. S'agissant de la Finlande, les heures travaillées chaque année sont estimées à partir de la distribution des heures de 1991. Quatre pays (Danemark, Norvège, Pologne et Suède) ne disposent pas d'informations sur le nombre d'heures hebdomadaires ni sur le nombre de semaines par années, et ont dû être exclus de l'analyse de cette section.

16. Il est également possible que le niveau des inégalités (Gini) soit le même pour le salaire horaire et les revenus annuels du travail sans que chaque employé travaille le même nombre d'heures. Il se pourrait que l'on soit en présence de deux distributions asymétriques dans lesquelles celle du salaire horaire est déviée vers la gauche (faible dispersion au bas et dispersion élevée au sommet de la distribution), tandis que celle des revenus annuels du travail est déviée vers la droite (dispersion élevée au bas et faible dispersion au sommet de la distribution), ou inversement. D'un point de vue empirique, ce peut être le cas pour l'Italie (graphique 4.4).

17. Voir par exemple Blau et Kahn (2002) sur les États-Unis et Bell et Freeman (2001) pour une explication des disparités entre les États-Unis et l'Allemagne au niveau des heures travaillées. D'après eux, la différence d'inégalité salariale entre ces deux pays est un facteur déterminant qui sous-tend celle des heures travaillées. Ils montrent que les décisions concernant l'offre de travail sont prospectives et fondées sur des incitations (comme les promotions), et que l'ampleur des efforts de travail supplémentaires dépend du niveau des inégalités salariales.

18. Globalement, la somme des heures annuelles moyennes réellement travaillées par salarié est restée assez stable au cours des dix années qui ont suivi la fin des années 90, une légère baisse tendancielle étant observée dans la quasi-totalité des pays. Néanmoins, les niveaux ont considérablement évolué dans les différents pays, s'échelonnant entre environ 1 300 heures en Allemagne et aux Pays-Bas et 1 900 heures et plus au Mexique et en Corée (OCDE, 2010).

19. La directive sur le temps de travail (93/104/CE) en 1993 et la directive sur le travail à temps partiel (97/81/CE) en 1997.

20. Les versements de compensation en cas de perte de revenu pendant les périodes de chômage ou d'inactivité, comme l'indemnisation du chômage, ne sont pas pris en compte.

21. Le fait d'attribuer un revenu nul aux sans emploi ne rend pas compte de la valeur des loisirs ou des activités non marchandes. Les estimations relatives aux « inégalités globales de revenus du travail » représentent donc une valeur extrême. Cette question est examinée au chapitre 3 dans la section « Prise en compte de la valeur des activités hors marché ».

Bibliographie

Bell, L. et R. Freeman (2001), « The Incentive for Working Hard: Explaining Hours Worked Differences in the US and Germany », *Labour Economics*, vol. 8, pp. 181-202.

Blau, F. et L. Kahn (2002), *At Home and Abroad: US Labour Market Performance in International Perspective*, Russel Sage Foundation, New York.

Blau, F. et L. Kahn (2009), « Inequality and Earnings Distribution », *in* W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding (dir. pub.), *Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, pp. 177-203.

Chen, W.H., M. Förster et A. Llena-Nozal (2011), « Ingredients of Raising Income Inequality: The Transmission from Wage Dispersion to Household Income Inequality », *Documents de travail de l'OCDE : questions sociales, emploi et migrations*, Éditions OCDE, Paris, à paraître.

Cowell, F.A. (1995), *Measuring Inequality*, 2e édition, Prentice Hall/Harvester-Wheatsheaf, Hemel, Hempstead.

Cowell, F.A. (2011), *Measuring Inequality,* Oxford University Press, Oxford.

Hamilton, B. (2000), « Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment », *Journal of Political Economy*, vol. 108, n° 3, pp. 604-631.

Jenkins, S.P. (1991), « The Measurement of Income Inequality », *in* L. Osberg (dir. pub.), *Economic Inequality and Poverty: International Perspective*, Armonk, M.E. Sharpe, New York.

Jenkins, S.P. (1995), « Accounting for Inequality Trends: Decomposition Analyses for the UK, 1971-86 », *Economica*, vol. 62, pp. 29-63.

Kamhi, N. et D. Leung (2005), « Recent Developments in Self-Employment in Canada », *Document de travail*, Banque du Canada, n° 2005-8, Ottawa.

LaRochelle-Côté, S. (2010), « Le travail autonome pendant le repli économique », *L'emploi et le revenu en perspective,* vol. 11, n° 3, Statistique Canada, Ottawa.

Lerman, R. et S. Yitzhaki (1985), « Income Inequality Effects by Income Source: A New Approach and Applications to the United States », *Review of Economics and Statistics, vol.* 67, n° 1, pp. 151-156.

Luxembourg Income Study (LIS), base de données, *www.lisdatacenter.org* (divers pays : collecte des microdonnées réalisée du 21 juillet 2010 au 3 août 2011), LIS, Luxembourg.

Meager, N., G. Court et J. Morales (1996), « Self-Employment and the Distribution of Income », *in* J. Hills (dir. pub.), *New Inequalities*, Cambridge University Press, MA, pp. 208-235.

Mookherjee, D. et A.F. Shorrocks (1982), « A Decomposition Analysis of the Trend in UK Income Inequality », *Economic Journal*, vol. 92, pp. 886-902.

OCDE (2000), « La renaissance partielle de l'emploi indépendant », chapitre 5 des *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2009), *Panorama des statistiques de l'OCDE 2009*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2010), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE,* Éditions OCDE, Paris.

Parker, S.C. (1997), « The Distribution of Self-Employment Income in the U.K., 1976-1991 », *Economic Journal*, vol. 107, pp. 455-466.

Sandor, E. (2011), « *Part-Time Work in Europe: European Company Survey 2009* », Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail.

Sciarra, S. (2004), « New Discourses in Labour Law: Part-Time Work and the Paradigm of Flexibility », *in* S. Sciarra, P. Davies et M. Freedland (dir. pub.), *Employment Policy and the Regulation of Part-Time Work in the European Union*, Cambridge University Press, Royaume-Uni.

Shorrocks, A.F. (1982), « Inequality Decomposition by Factor Components », *Econometrica*, vol. 50, pp. 193-212.

Shorrocks, A.F. (1984), « Inequality Decomposition by Population Subgroups », *Econometrica*, vol. 52, pp. 1369-1388.

Smith, M., C. Fagan et J. Rubery (1998), « Where and Why is Part-Time Work Growing in Europe », *in* J. O'Reilly et C. Fagan (dir. pub.), *Part-Time Perspective*, Routledge, Londres.

ANNEXE 4.A1

Tableaux complémentaires

Tableau 4.A1.1. **Décomposition des inégalités de revenus annuels du travail par source de revenu, ensemble des travailleurs (âgés de 25 à 64 ans)**

Partie A. Pays déclarant les revenus bruts

		Inégalité globale (coefficient de Gini)	Revenus de l'emploi salarié				Revenus de l'emploi indépendant			
			Contribution absolue	Facteur de part	Facteur de corrélation	Facteur d'inégalité (Gini)	Contribution absolue	Facteur de part	Facteur de corrélation	Facteur d'inégalité (Gini)
		C	C_k	S_k	R_k	I_k	C_k	S_k	R_k	I_k
Australie	1985	0.338	0.316	0.903	0.877	0.399	0.022	0.097	0.244	0.931
	1995	0.328	0.299	0.899	0.862	0.386	0.027	0.101	0.279	0.961
	2003	0.340	0.307	0.900	0.874	0.390	0.033	0.100	0.343	0.954
Canada	1987	0.392	0.365	0.933	0.918	0.426	0.027	0.067	0.415	0.970
	1997	0.388	0.358	0.919	0.903	0.431	0.030	0.081	0.383	0.953
	2004	0.440	0.400	0.905	0.918	0.481	0.041	0.095	0.455	0.947
Rép. tchèque	1992	0.277	0.207	0.895	0.750	0.309	0.069	0.105	0.687	0.955
	2004	0.324	0.216	0.802	0.663	0.406	0.108	0.198	0.601	0.908
Danemark	1987	0.309	0.272	0.921	0.865	0.341	0.037	0.079	0.488	0.960
	1995	0.305	0.279	0.938	0.882	0.337	0.026	0.062	0.421	1.000
	2004	0.303	0.281	0.947	0.899	0.330	0.022	0.053	0.422	0.970
Finlande	1987	0.324	0.301	0.903	0.876	0.380	0.023	0.097	0.260	0.925
	1995	0.357	0.323	0.899	0.871	0.413	0.034	0.101	0.358	0.936
	2004	0.336	0.309	0.918	0.887	0.380	0.026	0.082	0.340	0.949
Allemagne	1984	0.346	0.284	0.890	0.829	0.385	0.062	0.110	0.591	0.952
	1994	0.361	0.317	0.917	0.874	0.396	0.044	0.083	0.547	0.959
	2004	0.401	0.336	0.887	0.854	0.444	0.065	0.113	0.604	0.953
Israël[1]	1986	0.391	0.282	0.822	0.756	0.453	0.109	0.178	0.660	0.929
	1997	0.412	0.329	0.848	0.809	0.480	0.083	0.152	0.586	0.930
	2005	0.422	0.350	0.866	0.840	0.481	0.072	0.134	0.575	0.939
Pays-Bas	1987	0.311	0.241	0.892	0.797	0.339	0.070	0.108	0.682	0.957
	1994	0.336	0.307	0.941	0.909	0.359	0.029	0.059	0.505	0.972
	2004	0.374	0.333	0.909	0.879	0.417	0.041	0.091	0.461	0.973
Norvège	1986	0.324	0.265	0.873	0.783	0.388	0.060	0.127	0.507	0.927
	1995	0.330	0.276	0.895	0.826	0.374	0.054	0.105	0.541	0.947
	2004	0.359	0.312	0.909	0.877	0.391	0.047	0.091	0.519	1.000
Suède	1981	0.321	0.320	0.949	0.932	0.362	0.001	0.051	0.030	0.953
	1992	0.324	0.325	0.976	0.969	0.344	–0.001	0.024	–0.044	0.982
	2005	0.331	0.330	0.979	0.971	0.347	0.001	0.021	0.049	0.996
Royaume-Uni	1986	0.356	0.326	0.902	0.865	0.418	0.030	0.098	0.331	0.937
	1995	0.384	0.279	0.822	0.753	0.451	0.105	0.178	0.637	0.925
	2004	0.402	0.350	0.884	0.866	0.457	0.052	0.116	0.478	0.941
États-Unis	1979	0.395	0.353	0.915	0.886	0.435	0.042	0.085	0.518	0.958
	1994	0.431	0.402	0.935	0.930	0.462	0.029	0.065	0.464	0.970
	2004	0.447	0.419	0.939	0.941	0.474	0.029	0.061	0.480	0.976
Moyenne	Milieu des années 90	0.354	0.309	0.904	0.857	0.398	0.045	0.096	0.442	0.956
	Milieu des années 2000	0.373	0.328	0.903	0.872	0.416	0.045	0.097	0.442	0.958

Tableau 4.A1.1. **Décomposition des inégalités de revenus annuels du travail par source de revenu, ensemble des travailleurs (âgés de 25 à 64 ans)** *(suite)*

Partie B. Pays déclarant les revenus nets

		Inégalité globale (coefficient de Gini)	Revenus de l'emploi salarié				Revenus de l'emploi indépendant			
			Contribution absolue	Facteur de part	Facteur de corrélation	Facteur d'inégalité (Gini)	Contribution absolue	Facteur de part	Facteur de corrélation	Facteur d'inégalité (Gini)
		C	C_k	S_k	R_k	I_k	C_k	S_k	R_k	I_k
Autriche	1994	0.331	0.268	0.886	0.828	0.365	0.063	0.114	0.579	0.958
	2004	0.336	0.221	0.828	0.717	0.373	0.115	0.172	0.713	0.934
Belgique	1985	0.238	0.143	0.771	0.495	0.374	0.096	0.229	0.486	0.859
	1992	0.249	0.162	0.804	0.570	0.354	0.086	0.196	0.496	0.889
	2000	0.298	0.226	0.901	0.848	0.296	0.072	0.099	0.750	0.965
France	1984	0.299	0.269	0.915	0.861	0.342	0.029	0.085	0.363	0.952
	1994	0.375	0.300	0.873	0.829	0.414	0.075	0.127	0.625	0.950
	2000	0.360	0.307	0.905	0.873	0.389	0.052	0.095	0.570	0.958
Grèce	1995	0.332	0.188	0.648	0.556	0.522	0.144	0.352	0.516	0.794
	2004	0.352	0.198	0.667	0.585	0.507	0.154	0.333	0.558	0.827
Hongrie	1994	0.377	0.360	0.978	0.988	0.373	0.016	0.022	0.757	0.989
	2005	0.316	0.223	0.843	0.706	0.374	0.094	0.157	0.645	0.928
Irlande	1994	0.389	0.216	0.734	0.643	0.457	0.173	0.266	0.719	0.906
	2004	0.364	0.219	0.760	0.660	0.437	0.145	0.240	0.667	0.904
Italie	1987	0.286	0.141	0.692	0.478	0.426	0.145	0.308	0.559	0.840
	1995	0.299	0.205	0.726	0.612	0.462	0.094	0.274	0.413	0.833
	2004	0.326	0.141	0.662	0.473	0.451	0.185	0.338	0.645	0.847
Luxembourg	1985	0.252	0.189	0.866	0.667	0.328	0.063	0.134	0.510	0.921
	1997	0.340	0.305	0.931	0.889	0.369	0.034	0.069	0.518	0.963
	2004	0.370	0.294	0.902	0.872	0.374	0.076	0.098	0.807	0.965
Mexique	1984	0.473	0.312	0.674	0.746	0.621	0.161	0.326	0.581	0.849
	1994	0.521	0.385	0.730	0.816	0.647	0.135	0.270	0.578	0.868
	2004	0.494	0.378	0.774	0.829	0.589	0.116	0.226	0.577	0.889
Pologne	1992	0.288	0.226	0.878	0.770	0.335	0.062	0.122	0.537	0.945
	2004	0.384	0.259	0.782	0.712	0.465	0.125	0.218	0.631	0.907
Espagne	1990	0.317	0.249	0.808	0.705	0.437	0.068	0.192	0.402	0.877
	1995	0.381	0.294	0.811	0.761	0.477	0.087	0.189	0.509	0.900
	2004	0.335	0.312	0.893	0.869	0.402	0.023	0.107	0.230	0.922
Moyenne	Milieu des années 90	0.353	0.265	0.818	0.751	0.434	0.088	0.182	0.568	0.909
	Milieu des années 2000	0.358	0.253	0.811	0.740	0.423	0.105	0.189	0.618	0.913

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583198

Tableau 4.A1.2. **Évolution des salaires horaires et des heures annuelles travaillées par les quintiles inférieur et supérieur de la distribution des revenus annuels du travail**

		Quantile inférieur (20 % <)								Quantile supérieur (≥ 80 %)							
	Variation du coefficient de Gini total (points) (↘)	Nombre moyen d'heures hebdomadaires (si imputé)[1]		Nombre moyen de semaines par an (si imputé)[1]		Nombre moyen d'heures annuelles		Salaires horaires moyens (valeur de 2005)		Nombre moyen d'heures hebdomadaires (si imputé)[1]		Nombre moyen de semaines par an (si imputé)[1]		Nombre moyen d'heures annuelles		Salaires horaires moyens (valeur de 2005)	
		Année antérieure	Année récente	Année antérieure	Année récente	Année antérieure	Année récente	Année antérieure	Année récente	Année antérieure	Année récente	Année antérieure	Année récente	Année antérieure	Année récente	Année antérieure	Année récente
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
A. Pays déclarant les revenus bruts																	
Allemagne 84-04	0.064	23.8	23.9	41.3	36.6	1 002	886	15.7	12.7	44.0	44.8	51.0	51.1	2 243	2 287	44.9	50.3
Australie 85-03	–0.011	27.5	23.2	47.6	(47.6)	1 278	1 112	9.6	17.0	44.1	44.6	51.9	(51.9)	2 287	2 315	34.5	39.2
Canada 87-04	0.031	32.3	29.2	41.0	36.3	1 284	1 098	7.8	7.6	43.0	41.3	51.8	51.5	2 224	2 125	37.8	44.5
États-Unis 86-04	0.028	27.9	30.1	32.3	39.1	1 030	1 300	8.7	8.9	46.0	45.3	51.3	51.3	2 366	2 331	37.0	47.5
Finlande 87-04	0.013	(28.8)	(27.6)	46.8	40.4	1 263	997	29.2	44.3	(39.3)	(39.4)	51.9	51.9	2 043	2 046	109.6	143.0
Israël 86-05[2]	0.041	22.5	26.4	(52.0)	(52.0)	1 170	1 375	26.7	19.6	49.8	49.6	(52.0)	(52.0)	2 590	2 579	72.7	88.2
Pays-Bas 87-04	0.067	21.4	21.0	(43.8)	38.4	978	796	27.6	23.5	38.9	39.1	(51.7)	51.7	2 013	2 022	60.8	69.2
République tchèque 92-04	0.040	38.1	34.6	50.7	(50.4)	1 938	1 752	28.7	43.6	46.1	45.5	52.0	(52.0)	2 395	2 364	89.3	159.0
Royaume-Uni 86-04	0.039	21.6	22.8	(46.8)	(45.6)	1 020	1 053	4.6	6.3	43.6	47.7	(51.5)	(51.4)	2 244	2 451	13.9	23.9
Moyenne	0.035	26.9	26.4	43.3	38.2	1 218	1 152	17.6	20.4	44.4	44.7	51.7	51.5	2 267	2 280	55.6	73.9
B. Pays déclarant les revenus nets																	
Autriche 94-04	0.003	29.9	27.5	41.8	43.1	1 375	1 181	73.3	99.4	44.8	42.5	51.7	51.8	2 330	2 201	226	241
Belgique 85-00	0.018	35.7	28.3	(43.6)	43.6	1 585	1 317	266	281	46.5	45.0	(51.8)	51.9	2 410	2 338	558	589
Espagne 95-04	–0.050	26.0	28.7	(38.0)	38.0	1 044	1 177	646	787	42.1	41.9	(51.7)	51.7	2 176	2 168	2 461	2 196
France 94-00	–0.009	29.1	28.1	36.6	37.7	1 018	1 001	38.8	44.1	44.1	43.3	51.7	51.7	2 281	2 239	113	119
Grèce 95-04	0.008	31.3	35.6	35.4	39.6	1 315	1 388	1 238	1 475	42.9	40.4	51.5	51.8	2 192	2 089	3 403	4 222
Hongrie 94-05	–0.065	36.1	32.9	(44.1)	37.6	1 616	1 441	210	288	44.6	40.9	(51.7)	50.8	2 306	2 119	1 011	895
Irlande 94-04	–0.012	25.1	20.3	32.1	41.8	962	872	4.6	7.9	42.1	41.0	51.9	51.9	2 184	2 126	13.4	20.2
Italie 87-04	0.031	37.0	33.4	42.1	43.8	1 576	1 441	12.4	11.1	41.8	40.0	51.9	51.9	2 170	2 076	24.6	26.3
Luxembourg 85-04	0.103	35.1	31.2	(43.0)	43.6	1 550	1 335	292	358	40.6	43.4	(51.9)	51.9	2 108	2 254	741	1 296
Mexique 84-04	0.024	49.3	41.4	(52.0)	(52.0)	2 563	2 155	4.9	7.9	46.9	48.6	(52.0)	(52.0)	2 439	2 525	53.3	63.5
Moyenne	0.005	33.5	30.7	37.6	41.0	1 460	1 331	278.6	335.9	43.6	42.7	51.7	51.7	2 260	2 214	860.4	966.8

Note : Les échantillons se limitent à tous les salariés (âgés de 25 à 64 ans) affichant des salaires positifs et un nombre positif d'heures travaillées au cours de l'année de référence avec des informations sur les heures annuelles travaillées. Salaires moyens en monnaies nationales en valeurs constantes de 2005.

1. Voir la note 15 à la fin du chapitre.
2. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583217

ANNEXE 4.A2

Prise en compte de l'incidence du chômage sur les inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif

Cette annexe évalue quantitativement dans quelle mesure l'évolution des inégalités de revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif peut être expliquée par le fait que les personnes occupées touchent des revenus, contrairement à celles qui n'ont pas d'emploi (inégalités « intergroupes »), par rapport à la proportion dans laquelle les changements peuvent être justifiés par les inégalités de revenus du travail entre les personnes occupées (inégalités « intragroupes »). Elle applique une méthode de décomposition des inégalités par sous-groupe de population suivant Shorrocks (1984). Cette dernière utilise les deux mesures d'inégalité fondées sur la classe d'entropie généralisée (l'indice de mesure des inégalités de Theil et l'écart logarithmique moyen) de préférence au coefficient de Gini, qui ne peut être correctement décomposé par sous-groupe en composantes intragroupes et intergroupes. Les décompositions statique et dynamique sont toutes deux présentées.

Décomposition statique

Les équations de décomposition pour les mesures de GE0 (écart logarithmique moyen) et de GE1 (Theil)* peuvent être exprimées respectivement comme suit :

$$I_0 = \sum_k v_k l_0^k + \sum_k v_k ln(\frac{1}{\lambda_k}) \quad [6]$$

$$I_1 = \sum_k v_k \lambda_k l_1^k + \sum_k v_k \lambda_k ln\lambda_k \quad [7]$$

où :

v_k est la part de la population que représente le groupe k ;

λ_k correspond aux revenus moyens du travail du groupe k par rapport à la moyenne de la population.

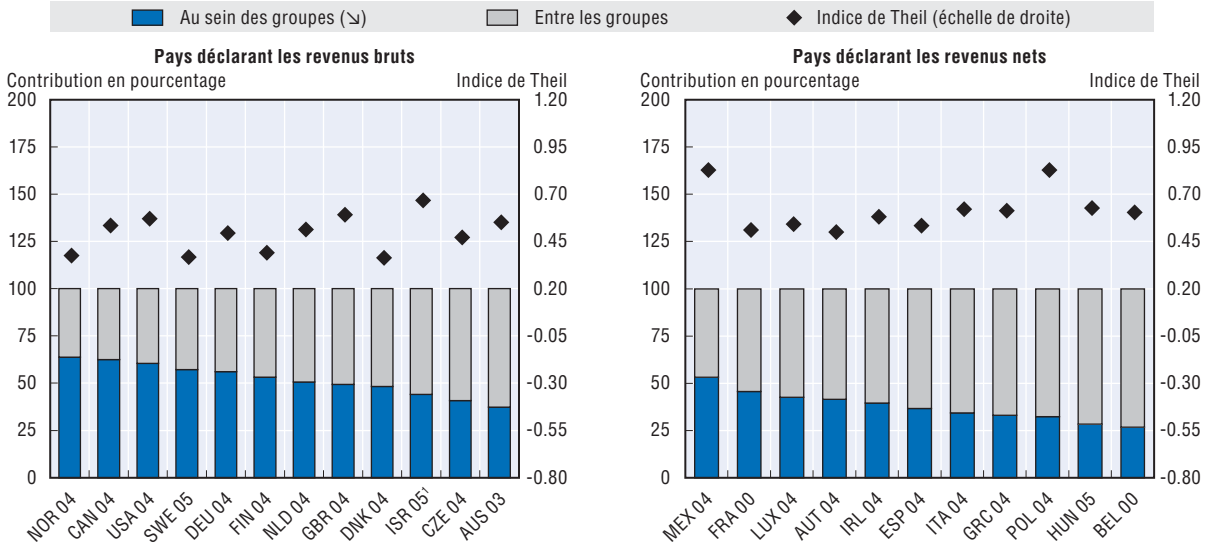
Le premier terme situé à droite des équations [6] et [7] représente la composante intragroupe, qui est une somme pondérée des valeurs d'inégalité des sous-groupes. Le second terme est la composante intergroupe, qui exprime les inégalités attribuées aux différences de moyennes des sous-groupes. La composante intragroupe se rapporte à l'ampleur relative des inégalités parmi les personnes occupées. La composante intergroupe

* Les propriétés de la décomposabilité des indices d'entropie généralisée en sous-groupes sont bien documentées (Shorrocks, 1984 ; Jenkins, 1991 ; Cowell, 1995).

mesure l'importance des inégalités de revenus expliquée par l'écart entre les revenus moyens des travailleurs et les revenus supposés nuls des sans emploi.

Le graphique 4.A2.1 présente les résultats de cette décomposition sur la base de la dernière année disponible. Parmi les pays qui déclarent des revenus bruts, les inégalités intragroupes comme intergroupes ont contribué à parts à peu près égales aux inégalités globales (quelque 40-60 %). Les inégalités intragroupes (c'est-à-dire les inégalités de revenus parmi les travailleurs) ont joué un rôle légèrement plus important dans les pays nordiques, en Allemagne, au Canada et aux États-Unis. Les inégalités intergroupes (c'est-à-dire les inégalités liées au fossé de l'emploi) ne semblent être plus grandes qu'en Australie, en République tchèque et en Israël. Les revenus nets étant répartis de manière plus égalitaire que les revenus bruts, l'effet intergroupe est généralement plus grand dans les pays du deuxième ensemble. Sa contribution représente quasiment 75 % en Belgique et en Hongrie.

Graphique 4.A2.1. **Décomposition statique des inégalités de revenus du travail dans la population d'âge actif, par dispersion des revenus parmi les travailleurs et situation au regard de l'emploi, milieu des années 2000**



Note : Les échantillons se limitent à la population civile d'âge actif (25-64 ans). Les inégalités entre les personnes d'âge actif (indice de Theil) incluent les travailleurs et les non-travailleurs auxquels des revenus nuls sont imputés. Les revenus du travail désignent les revenus d'activité annuels salariés ou indépendants.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581811

Des résultats plus détaillés concernant différentes années et d'autres mesures d'inégalité sont disponibles dans Chen *et al.* (2011). Ils montrent que la composante intergroupe contribue dans une proportion sensiblement plus grande aux inégalités dans la population d'âge actif lorsqu'une mesure sensible au bas de la distribution (écart logarithmique moyen, GE0) est utilisée. En effet, la composante intergroupe a plus de poids que l'effet intragroupe dans tous les pays, même ceux où l'incidence intragroupe était considérablement plus grande d'après la mesure GE1. L'analyse permet également de penser que l'impact des inégalités intragroupes s'est accru dans la plupart des pays.

Décomposition dynamique

Alors que l'analyse de décomposition statique fournit des estimations par rapport aux contributions relatives des effets intergroupes et intragroupes à un moment donné, l'évaluation du rôle qu'ils jouent dans les modifications des inégalités exige une approche dynamique. L'application d'un modèle de décomposition dynamique proposé par Mookherjee et Shorrocks (1982) permet d'appréhender de manière plus détaillée la part prise par les composantes intragroupes et intergroupes à l'évolution des inégalités de revenus. Cependant, cette décomposition n'est possible qu'en utilisant l'écart logarithmique moyen (GE0), plus sensible au bas de la distribution, comme mesure de l'inégalité. D'après Mookherjee et Shorrocks, l'évolution des inégalités de revenus du travail dans la population d'âge actif peut être décomposée de la manière suivante :

$$\Delta I_0 \approx \underbrace{\Sigma_k \overline{v}_k \Delta l_{0k}}_{(A)} + \underbrace{\Sigma_k \overline{l}_{0k} \Delta v_k}_{(B)} + \underbrace{\Sigma_k [\overline{\lambda}_k - \overline{log(\lambda_k)}] \Delta v_k}_{(C)} + \underbrace{\Sigma_k (\overline{\theta}_k - \overline{v}_k)\, \Delta log(u_k)}_{(D)} \quad [8]$$

où :

v_k est la part de la population que représente le groupe k ;

λ_k correspond aux revenus moyens du travail du groupe k par rapport à la moyenne de la population ;

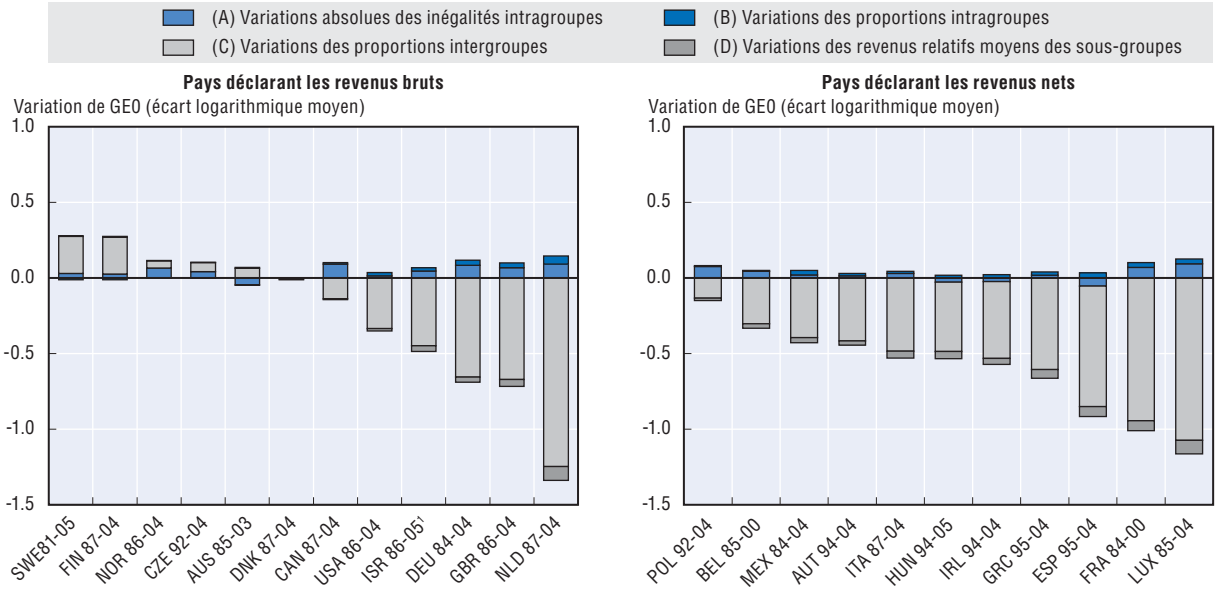
θ_k est la part du sous-groupe k dans les revenus du travail ;

u_k correspond aux revenus moyens du travail du sous-groupe k.

Une barre sur une variable indique une moyenne entre les valeurs de début et de fin de période. L'évolution globale de I_0 peut être décomposée en : (A) modifications absolues des inégalités de revenu au sein des groupes ; (B) modifications des parts de la population à l'intérieur des groupes ; (C) modifications des parts de la population entre les groupes ; et (D) modifications des revenus relatifs des sous-groupes.

Les résultats présentés au graphique 4.A2.2 permettent de penser que l'évolution de la distribution des revenus du travail dans l'ensemble de la population d'âge actif au cours des 20 dernières années est due en grande partie à des modifications des parts des personnes occupées et des sans emploi (C) dans la population de la quasi-totalité des pays de l'OCDE étudiés. Les seules exceptions notables sont l'Australie et la Norvège (et, dans une moindre mesure, le Canada), où les modifications « absolues » des inégalités à l'intérieur des groupes (A) ont joué un rôle plus important. L'évolution des revenus moyens relatifs des sous-groupes (D) a un effet modéré en termes de réduction (ou d'augmentation) des inégalités dans les pays qui ont connu une transition vers moins (ou plus) de non-emploi.

Graphique 4.A2.2. **Décomposition dynamique de l'évolution des inégalités de revenus du travail dans la population d'âge actif (GE0)**



Note : Les échantillons se limitent à la population civile d'âge actif (25-64 ans). Les inégalités entre les personnes d'âge actif (écart logarithmique moyen, indice GE0) incluent les travailleurs et les sans emploi. Des revenus nuls sont imputés aux sans emploi. Les revenus du travail désignent les revenus d'activité annuels salariés ou indépendants. Les pays sont présentés par ordre décroissant des modifications globales de l'écart logarithmique moyen (indice GE0).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581830

© OCDE 2012

PARTIE II

Chapitre 5

Tendances de l'inégalité des revenus du travail des ménages : le rôle de l'évolution des modes de constitution des familles*

Ce chapitre examine la question de la transmission de l'inégalité des revenus du travail de l'individu au ménage. Différents facteurs entrent en jeu. Certains sont liés aux tendances du marché du travail, comme la polarisation croissante des salaires masculins ou les évolutions des taux d'emploi des hommes et des femmes. D'autres concernent les mutations de la composition des ménages : progression des ménages célibataires, homogamie croissante, etc. Le chapitre s'ouvre sur une vue d'ensemble de l'évolution de l'inégalité des revenus du travail des individus et des ménages, puis s'intéresse aux changements caractéristiques intervenus ces deux dernières décennies en ce qui concerne les moteurs du marché du travail et de la constitution d'une famille. Il s'achève sur l'analyse et l'évaluation des contributions relatives des facteurs du marché du travail et de la démographie à la progression de l'inégalité globale des revenus du travail des ménages.

* Ce chapitre a été préparé par Wen-Hao Chen et Michael Förster de la Division des politiques sociales de l'OCDE.

5.1. Introduction

Nous avons mis l'accent, dans les précédents chapitres, sur les évolutions de la dispersion des salaires et des revenus du travail chez l'*individu*. Mais il est fréquent que les individus mutualisent et partagent leur rémunération (et leurs autres sources de revenu)[1] avec les autres membres du foyer. Les liens qui existent entre la distribution des revenus des individus et celle des revenus des ménages sont complexes et dépendent d'un certain nombre de facteurs : composition du ménage, mode de regroupement des apporteurs de revenu du ménage, répartition du travail entre ses membres, etc. Si certains de ces facteurs se compensent en partie l'un l'autre, la base factuelle disponible semble indiquer que parmi les individus ayant un emploi comme au niveau global, les revenus des ménages sont distribués de manière plus égale que les revenus des individus (voir par exemple Parker, 1995 à propos du Royaume-Uni ; Saunders, 2005 à propos de l'Australie ; OCDE, 2008 pour un échantillon de 19 pays de l'OCDE).

L'analyse présentée dans les chapitres précédents fait apparaître, pour ces 25 dernières années et dans la plupart des pays de l'OCDE, une progression de l'inégalité des salaires individuels dont il ne fait aucun doute qu'elle a contribué à la hausse de l'inégalité des revenus du travail des ménages. Mais d'autres évolutions jouent aussi un rôle (on trouvera dans McCall et Percheski, 2010 ; et dans Burtless, 2011 ; des références documentaires à ce sujet). Les mutations démographiques, notamment au niveau de la constitution des familles, exercent elles aussi une influence sur les revenus des ménages. L'augmentation constante de la proportion de familles de célibataires, associée à la propension qu'ont les individus à choisir leur conjoint dans un groupe de revenu similaire (ce que l'on appelle l'homogamie), peut avoir aidé à accroître encore l'inégalité[2]. À l'inverse toutefois, les taux d'emploi des femmes ont nettement monté, ce qui peut avoir contribué à diminuer l'inégalité des revenus des ménages.

Dans le cadre analytique utilisé dans ce chapitre, l'inégalité des revenus du travail des ménages est déterminée par deux grands ensembles de facteurs : ceux du « marché du travail » (dispersion des revenus et taux d'emploi) et ceux de la « constitution d'une famille » (homogamie et structure des ménages). L'objectif est d'apprécier leur influence relative sur les évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages.

Le chapitre s'ouvre sur un examen des principales tendances de la distribution des revenus des ménages, par opposition à celle des revenus individuels. Il s'intéresse ensuite aux caractéristiques des facteurs les plus susceptibles de peser sur les tendances de l'inégalité globale des revenus du travail des ménages : polarisation des rémunérations masculines, évolution des taux d'emploi des femmes et choix du conjoint (homogamie). Il s'achève sur une évaluation des contributions relatives de ces facteurs aux tendances globales de l'inégalité des revenus du travail.

Les analyses de ce chapitre se soldent par les grandes conclusions suivantes :

- Entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000, l'inégalité des revenus du travail des ménages a augmenté dans 21 des 23 pays de l'OCDE étudiés.
- On observe une tendance haussière du nombre de ménages célibataires, du taux d'emploi des femmes et de la corrélation des revenus dans le couple.

- L'homogamie et les évolutions de la structure des ménages ont contribué, quoique modérément, à la hausse de l'inégalité.
- En revanche, la progression du taux d'activité des femmes a exercé un effet égalisateur non négligeable.
- Les changements concernant les facteurs du marché du travail, et notamment la hausse des disparités des rémunérations masculines, restent le premier moteur de l'inégalité des revenus des ménages : dans la plupart des pays, ils représentent entre un tiers et la moitié de sa progression globale.

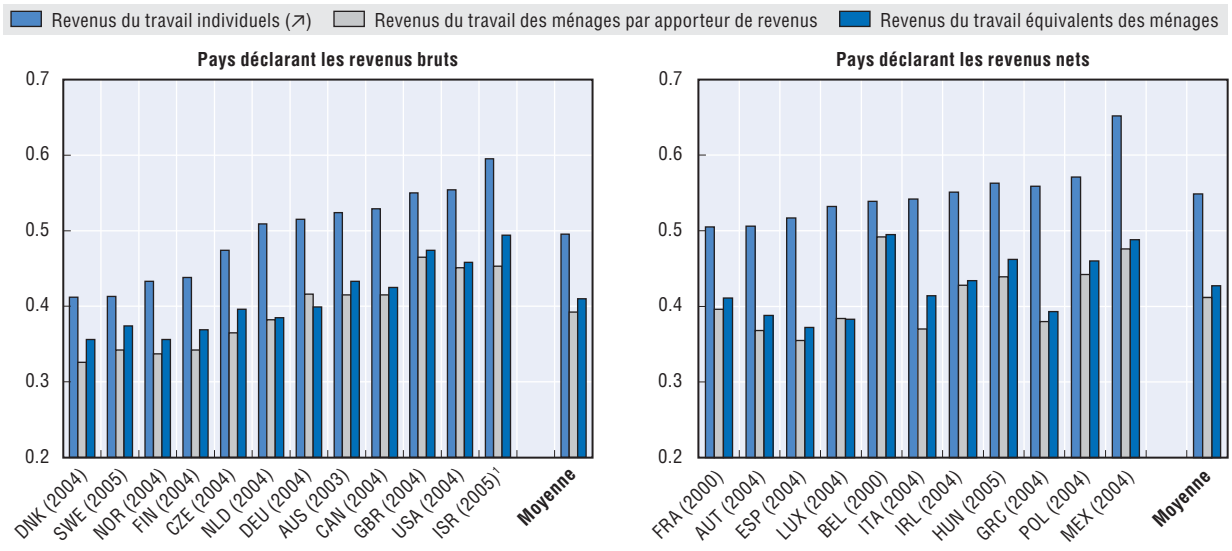
5.2. Ampleur et tendances de l'inégalité des revenus des ménages

Le fait de mettre l'accent davantage sur les revenus des ménages que sur ceux des individus conduit à introduire des mécanismes susceptibles de renforcer ou de compenser la tendance à une dispersion accrue des salaires. De même que dans le chapitre 4, l'analyse utilise, pour 23 pays de l'OCDE[3] et sur la période courant du milieu des années 80 au milieu des années 2000, des microdonnées sur les ménages issues de la *Luxembourg Income Study* (LIS). Les échantillons sont limités aux civils d'âge actif de 25 à 64 ans qui vivent dans un ménage comptant un chef de famille d'âge actif. Les revenus du travail d'un ménage sont la somme annuelle des salaires et des revenus du travail indépendant de tous ses membres. Le graphique 5.1 compare en deux étapes l'ampleur de l'inégalité des revenus individuels et celle de l'inégalité des revenus des ménages. La première barre illustre l'inégalité des revenus chez les individus d'âge actif (y compris sans revenu), équivalent au concept d'inégalité « globale » des revenus du travail dans la population totale d'âge actif utilisé dans la dernière partie du chapitre 4. La deuxième barre montre l'inégalité des revenus des ménages par apporteur une fois les revenus de tous les membres d'âge actif du ménage additionnés et divisés par le nombre d'apporteurs. La troisième barre illustre l'inégalité équivalente des revenus des ménages prenant en compte les économies d'échelle que réalisent les ménages les plus nombreux[4]. Les deux estimations de l'inégalité des revenus du travail des ménages englobent les ménages sans actif.

Le graphique 5.1 montre que dans tous les pays de l'OCDE, la prise en compte des revenus du travail des autres membres du ménage réduit nettement l'inégalité des revenus du travail. Mais l'ampleur de cette réduction lorsqu'on passe de l'individu au ménage varie beaucoup selon le pays. Dans le groupe de pays déclarant des revenus *bruts*, le coefficient de Gini des revenus du travail des ménages est inférieur de près de 9 points à celui des revenus du travail individuels, avec un écart bien moindre en Suède and Danemark, et plus fort au Canada et en Allemagne. Dans le groupe de pays déclarant des revenus *nets*, les différences d'inégalité des revenus du travail qui apparaissent selon que l'on considère les individus ou les ménages sont encore plus marquées : quelque 12 points en moyenne.

L'écart d'inégalité des revenus du travail est toutefois beaucoup moins prononcé entre les individus et les ménages lorsqu'on s'intéresse aux seuls ménages comptant au moins une personne active (graphique 5.2). Là aussi, le partage des ressources par les apporteurs (au sein d'un ménage) réduit l'inégalité – sauf dans un cas (deuxième barre de l'histogramme). Cependant, le tableau se brouille lorsque les revenus du travail sont partagés de manière égale entre tous les membres du ménage (enfants compris, sur la base de l'échelle d'équivalence) (troisième barre de l'histogramme). Dans certains pays, l'inégalité des revenus du travail équivalents des ménages est en fait plus élevée que celle des revenus individuels. Pour les revenus bruts, c'est ce que l'on constate en Australie, en Israël[5], en République tchèque et en

Graphique 5.1. **Inégalité (coefficient de Gini) des revenus du travail annuels des individus et des ménages, tous ménages d'âge actif (y compris les individus et ménages sans revenu)**



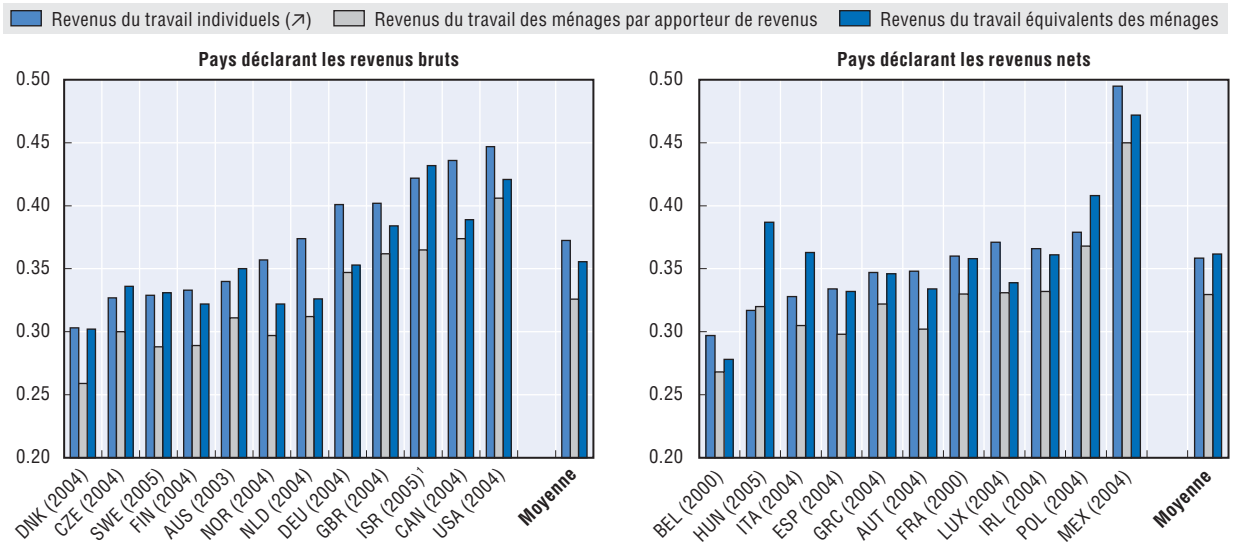
Note : Les échantillons sont limités à la population d'âge actif (25-64 ans) vivant dans un ménage comptant un chef de famille d'âge actif. Les estimations englobent les individus et ménages sans revenu. Les revenus équivalents des ménages sont calculés par addition des revenus du travail de tous les membres du ménage, en corrigeant les différences de taille des ménages à l'aide d'une échelle d'équivalence (racine carrée de la taille du ménage).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581849

Graphique 5.2. **Inégalité (coefficient de Gini) de revenus du travail annuels des individus (actifs) et des ménages (avec actifs)**



Note : Les échantillons sont limités à la population d'âge actif (25-64 ans) vivant dans un ménage comptant un chef de famille d'âge actif et affichant un revenu positif. Les revenus équivalents des ménages sont calculés par addition des revenus du travail de tous les membres du ménage, en corrigeant les différences de taille des ménages à l'aide d'une échelle d'équivalence (racine carrée de la taille du ménage).

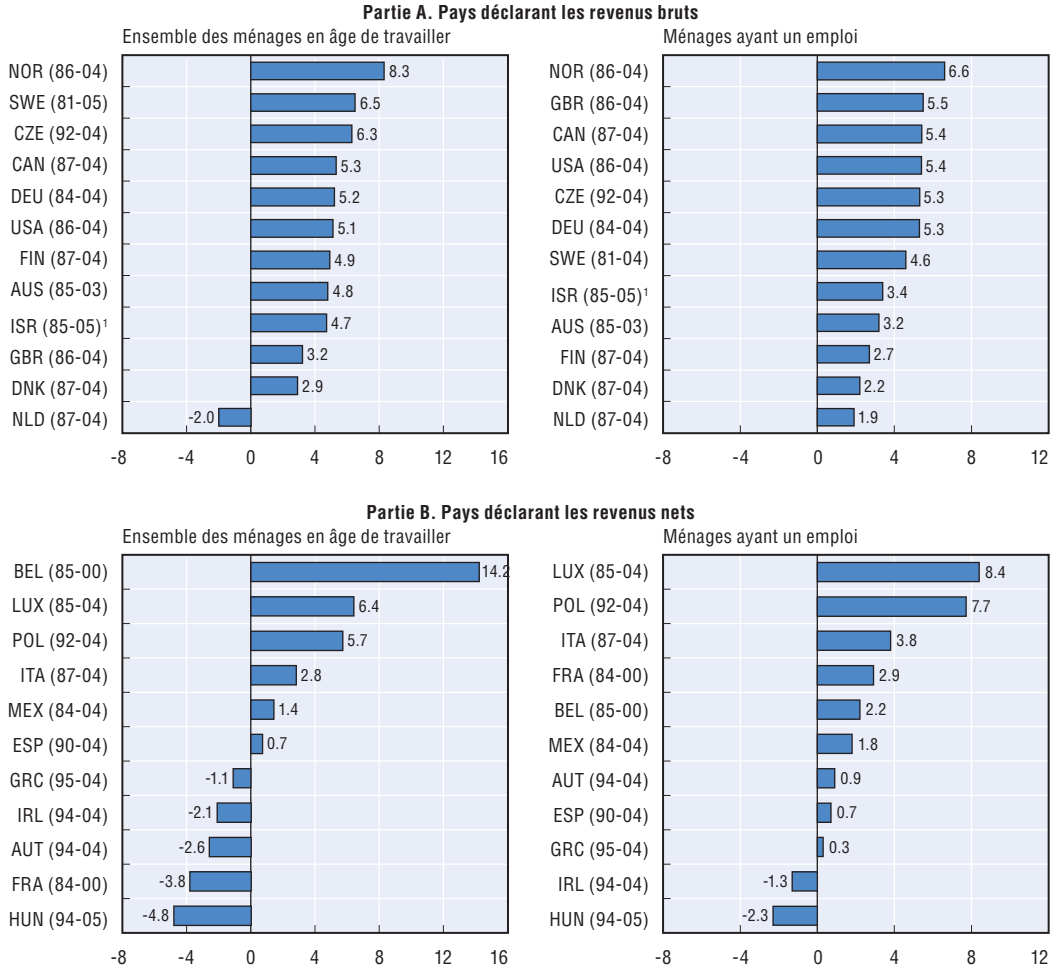
1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581868

Graphique 5.3. **Évolution de l'inégalité des revenus du travail équivalents des ménages (coefficient de Gini)**

Évolution du coefficient de Gini en points de pourcentage



Note : Les échantillons sont limités à la population d'âge actif (25-64 ans) vivant dans un ménage comptant un chef de famille d'âge actif. Les revenus équivalents des ménages sont calculés par addition des revenus du travail de tous les membres du ménage (y compris les personnes âgées et les jeunes adultes vivant dans un ménage qui compte un chef de famille d'âge actif), en corrigeant les différences de taille des ménages à l'aide d'une échelle d'équivalence (racine carrée de la taille du ménage).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932581887*

Suède ; et pour les revenus nets, en Italie, en Pologne et, surtout, en Hongrie. Globalement, les graphiques 5.1 et 5.2 mettent en lumière de nettes différences d'inégalité entre les revenus des individus et ceux des ménages, la composition du ménage et les économies d'échelle jouant un rôle important dans la distribution des revenus des ménages.

Ces deux à trois dernières décennies, l'inégalité des revenus du travail des ménages s'est accrue dans la plupart des pays de l'OCDE. Qu'il s'agisse de l'ensemble des ménages d'âge actif ou du sous-échantillon des ménages ayant au moins un apporteur de revenu, les coefficients de Gini ont progressé d'au moins 2 points de pourcentage dans une grande majorité de pays (graphique 5.3). Cette tendance est plus affirmée parmi les pays qui déclarent des revenus non pas nets, mais bruts (partie A). La Finlande, la Norvège et la Suède

ont d'abord connu une inégalité faible, puis une hausse considérable au fil des ans, tandis que le Canada et les États-Unis sont partis d'une inégalité relativement élevée qui a encore progressé sur la période. La tendance est plus diversifiée parmi les pays qui déclarent seulement des revenus nets (partie B). Dans certains d'entre eux, l'inégalité des revenus a été stable, voire en recul : les évolutions des dispositifs fiscaux ont joué un rôle égalisateur.

Bien que les échantillons large et restreint présentent des profils similaires d'évolution de l'inégalité des revenus du travail, les mécanismes sous-jacents à l'œuvre sont très différents. Les tendances de l'inégalité des revenus du travail dans l'ensemble des ménages (échantillon large) dépendent plus fortement des évolutions de la proportion de ménages non actifs que les tendances de l'inégalité parmi les ménages actifs. La propension d'un ménage à l'activité a des chances d'être également déterminée par son accès à d'autres sources de revenu (revenus du capital, transferts sociaux). Ces liens entre évolution de l'inégalité des revenus du travail et évolution du poids des autres sources de revenu, ainsi que leurs corrélations, influent sur la distribution finale des revenus et sera examinée de manière plus détaillée au chapitre 6. L'accent étant mis dans le présent chapitre sur les moteurs des tendances de la distribution des revenus du travail des ménages (et non leurs revenus en général), nous nous limiterons dans les pages qui suivent à une analyse de l'échantillon des ménages comptant au moins un apporteur de revenu.

5.3. Les déterminants des évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages : marché du travail et démographie

Se fondant sur de nombreuses recherches disponibles (voir encadré 5.1), l'analyse fait l'hypothèse que l'inégalité des revenus du travail des ménages est affectée par deux types de déterminants : les facteurs du marché du travail et les facteurs concernant la constitution des familles. L'impact du marché du travail sur l'inégalité des revenus des ménages est mesuré par : 1) la dispersion des rémunérations masculines ; 2) le taux d'emploi masculin ; et 3) le taux d'emploi féminin[6]. L'impact des facteurs concernant la constitution des familles sur l'évolution de l'inégalité des revenus subit deux autres influences : 4) l'homogamie, c'est-à-dire la propension à épouser quelqu'un appartenant au même groupe de revenus ; et 5) la structure du ménage[7]. Nous examinons dans cette partie les évolutions des facteurs du marché du travail et des facteurs démographiques, du milieu des années 80, au milieu des années 2000, dans 23 pays de l'OCDE[8].

Tendances de la distribution du revenu masculin

Le graphique 5.4 présente l'évolution annuelle, en pourcentage, du revenu du travail réel[9] des hommes des déciles inférieur et supérieur. Le revenu du travail des hommes s'est polarisé dans la grande majorité des pays étudiés (21 sur 23). Dans dix pays (Pologne, Canada ou Allemagne, par exemple), cette polarisation est la résultante de la progression du revenu du travail réel dans le décile supérieur et de son recul dans le décile inférieur.

Les évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages sont plus faibles dans les pays où la polarisation du revenu du travail des hommes est moins forte. Le coefficient de Gini du revenu du travail des ménages a très peu varié en Autriche, en Espagne et en Grèce, où la croissance du revenu du travail dans les déciles supérieur et inférieur a été soit modeste, soit similaire. En Irlande, le revenu des hommes a progressé aux deux extrémités de la distribution, mais davantage dans le décile inférieur, et a donc abouti à un recul de l'inégalité des revenus du travail des ménages. Une évolution identique s'observe au Mexique, en décalage toutefois avec la baisse de l'inégalité globale des revenus du travail

Encadré 5.1. **Impact de l'évolution démographique sur l'inégalité des revenus et des revenus du travail : une vue d'ensemble**

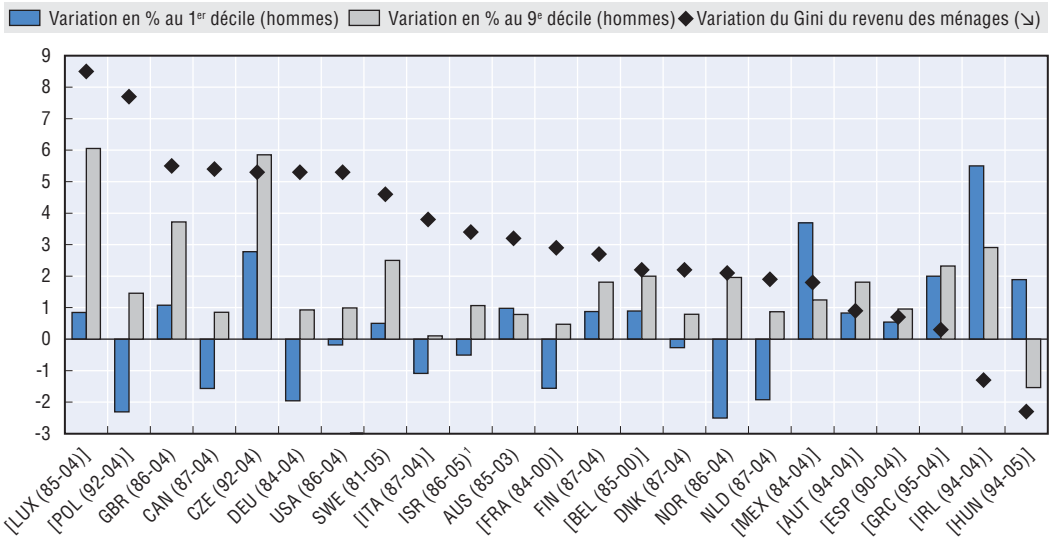
Les facteurs de nature démographique qui sous-tendent la hausse de l'inégalité des salaires et revenus des ménages ont fait l'objet de recherches approfondies. Par exemple, Karoly et Burtless (1995), Burtless (1999) ou Daly et Valletta (2006) suggèrent que la hausse du nombre de familles de célibataires est responsable d'une proportion non négligeable (plus d'un cinquième) de l'écart d'inégalité globale des revenus constaté aux États-Unis. Peichl *et al.* (2010) constatent que l'évolution de la composition des ménages intervenue en Allemagne entre 1991 et 2007 est associée à une inégalité croissante, mais que l'effet sur l'inégalité des revenus des ménages est plus fort avant qu'après impôts. S'intéressant aux revenus familiaux au Canada, Lu *et al.* (2011) montrent que 20 % environ (30 %) de la progression de l'inégalité mesurée entre 1980 et 1995 (1995 et 2005) peuvent s'expliquer par l'évolution de la composition des familles. À l'inverse, Jäntti (1996) observe que les mutations démographiques ne jouent pas de rôle essentiel avéré dans la progression de l'inégalité constatée dans cinq pays de l'OCDE (dont le Canada) au cours des années 80.

D'autres publications abordent le rôle croissant du revenu de la conjointe dans la croissance du revenu familial. Shorrocks (1983), Lerman et Yitzhaki (1985) et Karoly et Burtess (1995) décomposent l'évolution des indices d'inégalité (comme par exemple le coefficient de Gini) selon les composantes du revenu familial, et constatent que le revenu de la conjointe accroît l'inégalité du revenu familial. Esping-Andersen (2009) observe pour cinq pays de l'OCDE que l'activité des femmes, ayant progressé bien davantage vers le sommet de la distribution des revenus, contribue à l'augmentation de l'inégalité des revenus des ménages. À l'inverse, Cancian *et al.* (1993) et Cancian et Reed (1998) laissent entendre que le revenu de la conjointe égalise la distribution du revenu familial, et Harkness (2010) détecte, pour un échantillon de 17 pays de l'OCDE, une relation inverse entre le taux d'activité féminine et l'inégalité des revenus.

Le rôle relatif des évolutions de la situation des hommes et des femmes par rapport au marché du travail (à savoir leur taux d'activité et leur salaire) vis-à-vis de l'inégalité des revenus des ménages dépend aussi de la constitution de la famille et de ses transformations progressives. Les faits montrent de plus en plus souvent que les hommes et les femmes se marient avec des individus présentant des caractéristiques similaires, suivant un phénomène dénommé homogamie. Juhn et Murphy (1997) par exemple constatent que l'augmentation progressive de l'offre de main-d'œuvre féminine (que ce soit en termes d'activité ou de nombre d'heures travaillées) est clairement non uniforme, aux États-Unis, chez les femmes mariées, les conjointes des actifs les mieux rémunérés connaissant une progression du taux d'activité plus prononcée que les autres. Morissette et Hou (2008) tirent des conclusions du même ordre pour le Canada. Pencavel (1998) et Devereux (2004) insistent sur la nécessité de prendre en compte la propension accrue à l'homogamie lorsqu'on interprète le lien croissant entre les décisions professionnelles de l'épouse et le revenu de l'époux. Des études antérieures ont montré que la tendance à la parité des salaires des conjoints dans les ménages en couple contribuait de manière non négligeable à l'accroissement de l'inégalité (Cancian *et al.,* 1993 ; Blackburn et Bloom, 1995 ; Cancian et Reed, 1999 ; Hyslop, 2001 ; Schwartz, 2010). D'un autre côté, Callan *et al.* (1998) observent que malgré une corrélation accrue des salaires des conjoints, les augmentations du taux d'activité et des salaires des femmes représentent, entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90, entre le quart et la moitié du recul de l'inégalité des revenus en Irlande.

Graphique 5.4. **Polarisation de la distribution du revenu du travail masculin**

Évolutions annuelles en pourcentage du revenu réel des hommes dans les déciles inférieur et supérieur, et évolution en points de pourcentage des coefficients de Gini des revenus des ménages, milieu des années 80 au milieu des années 2000



Note : Le revenu est net dans les pays entre crochets, et brut dans les autres. Le revenu masculin concerne les hommes d'âge actif (25-64 ans) ayant un revenu annuel positif. L'échantillon concerne les individus d'âge actif de ménages ayant un revenu positif.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932581906*

des ménages, signe que d'autres facteurs importants sont à l'œuvre. En Hongrie, qui a connu un recul notable de l'inégalité des revenus du travail nets des ménages, la polarisation des revenus du travail a en fait baissé chez les hommes puisque leur revenu du travail réel a reculé dans le décile supérieur, et progressé dans le décile inférieur (pour de plus amples détails sur les résultats concernant la Hongrie, voir ci-après l'encadré 5.3).

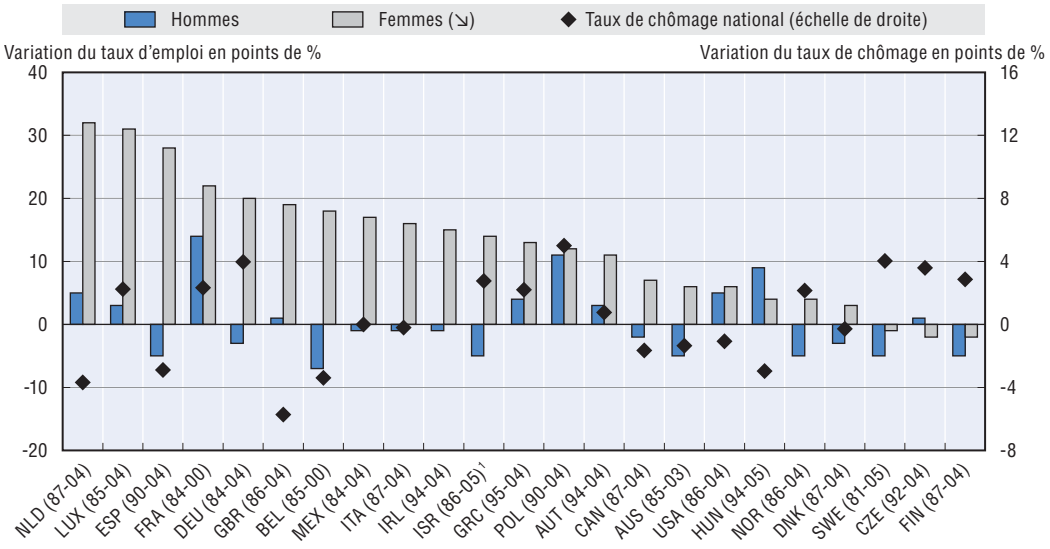
Tendances des taux d'emploi

L'autre grande tendance pesant sur l'inégalité des revenus du travail des ménages est la nette hausse des taux d'emploi des femmes. Le graphique 5.5 montre que ces derniers ont affiché une progression substantielle – et indépendante de la conjoncture – dans la plupart des pays de l'OCDE de notre échantillon[10]. Cette hausse a dépassé 10 points de pourcentage dans 14 des 23 pays considérés, et atteint son point culminant aux Pays-Bas, au Luxembourg et en Espagne[11]. Cette tendance peut susciter une plus forte inégalité des revenus du travail des ménages si le surcroît d'emploi féminin se manifeste davantage parmi les conjointes d'actifs au revenu élevé.

Contrairement à ce que l'on constate s'agissant de l'emploi féminin, le graphique 5.5 ne révèle pas de tendance évidente pour les taux d'emploi des hommes. Dans certains pays, les variations peuvent s'avérer conjoncturelles, puisque l'emploi masculin apparaît volontiers plus faible lorsque les taux nationaux de chômage montent (Suède et Finlande par exemple), et réciproquement (Hongrie). Deux exceptions doivent toutefois être signalées, à savoir la France et la Pologne, où la proportion d'hommes actifs a augmenté d'au moins 10 points de pourcentage en dépit d'une hausse globale du chômage[12].

Graphique 5.5. **Les taux d'emploi des femmes ont nettement progressé**

Évolution en points de pourcentage des taux d'emploi des hommes et des femmes et des taux de chômage, milieu des années 80 au milieu des années 2000



Note : Les échantillons sont limités à la population d'âge actif (25-64 ans) vivant dans un ménage comptant un chef de famille d'âge actif. Les proportions d'hommes et de femmes actifs professionnellement sont calculées à partir des données LIS. Un individu est considéré comme actif s'il a perçu une rémunération positive durant l'année de référence. Les statistiques relatives aux taux de chômage sont tirées de la *Base de données de l'OCDE sur l'emploi.*

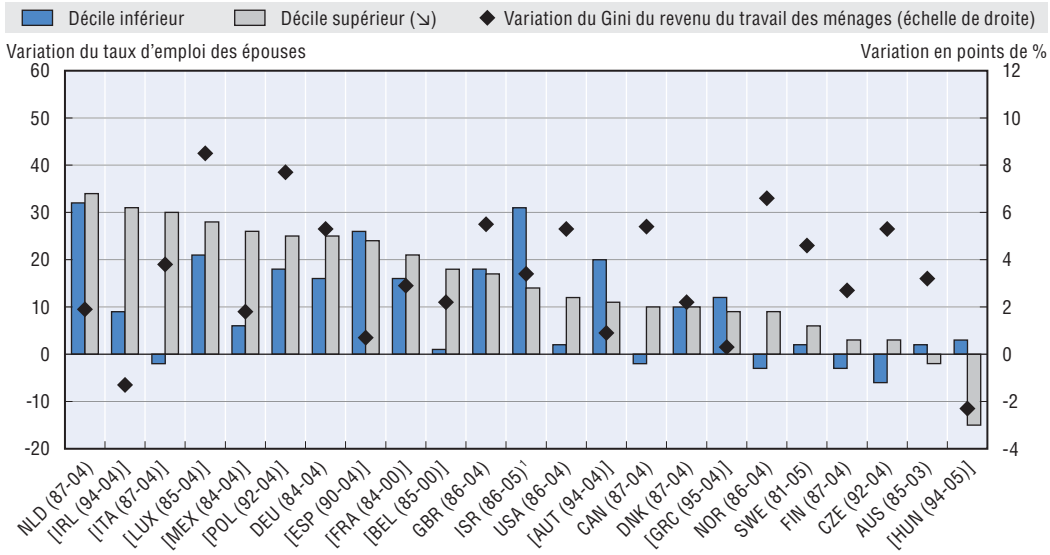
1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS); *Base de données de l'OCDE sur l'emploi.*

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932581925*

Graphique 5.6. **Les taux d'emploi des femmes ont le plus progressé parmi les conjointes des actifs les mieux rémunérés**

Taux d'emploi des conjointes par décile (supérieur et inférieur) de revenu des conjoints, ménages en couple, évolution du milieu des années 80 au milieu des années 2000



Note : L'échantillon utilisé pour les taux d'emploi est limité aux ménages en couple dont le conjoint est actif. Le revenu est net pour les pays entre crochets et brut pour les autres.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932581944*

Le graphique 5.6 examine le point de savoir si la hausse des taux d'activité féminine a été plus élevée parmi les conjointes des actifs les mieux rémunérés, c'est-à-dire ceux qui appartiennent au décile supérieur de la distribution des revenus du travail masculins. Si ces taux d'activité féminine augmentaient de façon non proportionnelle dans les ménages où l'époux touche une rémunération élevée, il pourrait s'ensuivre une augmentation de l'inégalité des revenus du travail des ménages dans les ménages actifs – à condition toutefois que les conjointes de ces apporteurs les mieux rémunérés ne touchent pas un salaire plus faible que les épouses des maris les moins rémunérés. Pour étudier cette question, nous examinons l'évolution des taux d'emploi des conjointes par décile de revenu des conjoints dans les ménages en couple dont le mari est actif. Dans la plupart des pays, les taux d'emploi ont progressé davantage parmi les épouses d'hommes du décile supérieur que parmi celles d'hommes du décile inférieur. Il en va ainsi tout particulièrement de l'Italie, du Mexique, de la Belgique, du Canada et de la Norvège. À l'inverse, les taux d'emploi des épouses d'actifs faiblement rémunérés n'ont progressé davantage, en termes relatifs, que dans six pays, notamment en Israël et en Autriche.

Il n'existe cependant pas de lien apparent entre les tendances des taux d'emploi des conjointes et le revenu des conjoints d'un côté, et les tendances de l'inégalité globale des revenus du travail des ménages de l'autre. Par exemple, une relation croissante entre les taux d'emploi des conjointes et la situation des conjoints en termes de revenu s'observe non seulement dans les pays où l'accroissement de l'inégalité est notable (Norvège, Canada, Italie ou États-Unis), mais aussi dans ceux où elle varie moins, comme l'Irlande, le Mexique ou la Belgique. Il semble donc à première vue que la progression plus élevée des taux d'activité que l'on observe chez les conjointes ayant un mari très bien rémunéré ne soit pas le meilleur facteur explicatif des tendances de l'inégalité des revenus des ménages.

Tendances homogamiques

On pourra, pour examiner plus directement l'ampleur et l'évolution des corrélations de revenu entre conjoints, se reporter au graphique 5.A1.1 de l'annexe 5.A1, qui illustre le revenu du travail annuel réel des conjointes par décile de rémunération du conjoint. Si l'on observait bien une tendance croissante à l'appariement homogamique (que les critères soient éducatifs ou professionnels)[13], on détecterait une corrélation croissante des revenus au sein du ménage et, partant, une accentuation de l'inégalité entre les ménages.

Le niveau de rémunération des conjointes augmente de manière continue sur l'échelle croissante des revenus des conjoints – notamment dans les trois derniers déciles. Cette tendance rompt avec le passé : au milieu des années 80, dans de nombreux pays, la rémunération annuelle des conjointes restait plutôt également distribuée sur le spectre des rémunérations des conjoints.

Les changements les plus importants se sont produits dans les pays anglophones, au Luxembourg, en Pologne, en Norvège et en Suède. Au Royaume-Uni par exemple, l'écart de rémunération entre les femmes dont l'époux se situait dans le décile supérieur et celles dont le conjoint appartenait au décile inférieur avoisinait 3 900 GBP en 1987, mais 10 200 GBP en 2004 (chiffres tous deux exprimés en GBP constants de 2005). Cet écart a presque triplé en Norvège et en Pologne. Dans la majorité des pays, les épouses des hommes des déciles supérieurs sont celles qui ont le plus bénéficié d'augmentations de rémunération. La Pologne en est un exemple particulièrement frappant : la rémunération des conjointes actives a progressé de presque deux tiers dans le décile supérieur, contre une hausse négligeable dans les cinq premiers déciles.

Un autre groupe de pays contredit toutefois la tendance. En Italie et au Mexique, la corrélation déjà forte qui existait entre le revenu des conjoints et celui de leurs épouses n'a pas progressé. En Finlande, elle a reculé (une fois le décile supérieur exclus) ; en Autriche et en Allemagne, elle est restée faible.

Dans l'optique de construire un indicateur synthétique de la propension homogamique, nous suivons Fortin et Schirle (2006), en définissant l'homogamie comme la probabilité qu'un individu du décile de revenu *i* épouse un individu du décile de revenu *j*, selon leur distribution respective de rémunération[14]. Nous constatons sur le plan général que l'homogamie a progressé dans presque tous les pays de l'OCDE (graphique 5.7, partie A). En moyenne, dans les 23 pays de l'OCDE considérés, la proportion d'actifs du même décile de revenu est passée de quelque 6 % au milieu des années 80 à 8 % au milieu des années 2000. Le Luxembourg affiche la plus forte progression, la proportion de maris et de femmes du même décile de revenu passant de 2.3 % en 1985 à 7.4 % en 2004. Des hausses significatives ont également été enregistrées au Royaume-Uni et aux Pays-Bas (plus de 4.5 points), en Espagne, au Mexique et en Pologne (entre 3.0 et 3.5 points), ainsi qu'en Norvège, en France et au Canada (2.5 points environ). La Finlande et la République tchèque sont les deux seuls pays ayant connu un recul de l'homogamie au cours des deux dernières décennies. La propension homogamique sous l'angle des revenus a convergé dans toute la zone, et culmine dans les pays nordiques.

Dans la partie B du graphique 5.7, nous élargissons notre définition de l'homogamie, considérée comme la propension d'un individu du décile de revenu *i* à épouser un individu du même décile ou du décile adjacent *j*, avec $|j - i| \leq 2$. Ceci revient à utiliser des quintiles (et non des déciles) pour catégoriser la distribution des rémunérations. Là non plus, le schéma général et le classement des pays ne changent pratiquement pas. Si l'on prend la définition élargie, un tiers à la moitié des apporteurs de revenu ont un conjoint appartenant au même quintile de rémunération sexospécifique. La propension homogamique moyenne de l'OCDE passe alors de 34 à près de 40 %[15].

Tendances de la composition des ménages

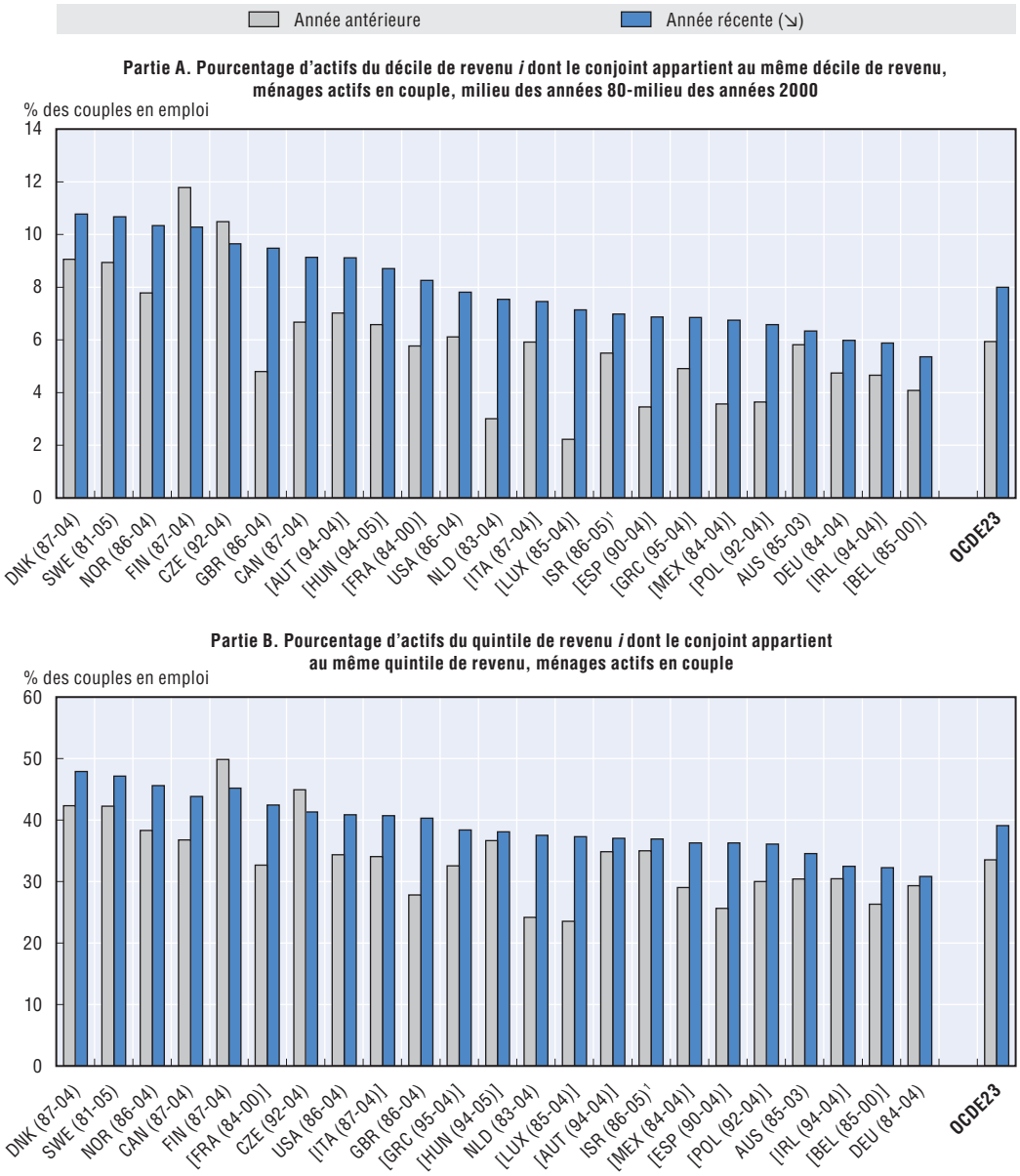
L'augmentation du nombre de ménages célibataires (c'est-à-dire les familles monoparentales et les ménages composés de célibataires seuls ou de célibataires vivant avec des personnes sans lien de parenté avec eux) est une autre évolution majeure des ménages qui a pu peser sur les questions d'inégalité. Les ménages célibataires sont plus courants dans les pays nordiques, ainsi qu'au Canada et aux États-Unis, où ils représentent un quart environ de l'ensemble des ménages d'âge actif (graphique 5.8). La part des ménages de ce type a progressé dans tous les pays de l'OCDE considérés, de près de 5 points de pourcentage en moyenne. Au milieu des années 2000, elle dépassait 15 % de l'ensemble des ménages dans 20 des 23 pays étudiés. Certains ménages célibataires sont davantage susceptibles de toucher de faibles revenus (familles monoparentales), tandis que d'autres peuvent se rencontrer plus souvent parmi les mieux rémunérés (célibataires d'âge très actif). Une hausse de la proportion de ménages célibataires peut donc contribuer à un accroissement de la dispersion des revenus des ménages.

5.4. Expliquer les évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages

La décomposition des évolutions : méthodologie et illustration

Quelles étaient les contributions relatives de chacun de ces facteurs à la progression de l'inégalité ? L'analyse ci-après décompose[16] l'évolution globale de l'inégalité des

Graphique 5.7. **Propension homogamique, définitions étroite et large**



Note : Concerne les ménages bi-actifs en couple. Le revenu est net pour les pays entre crochets et brut pour les autres.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

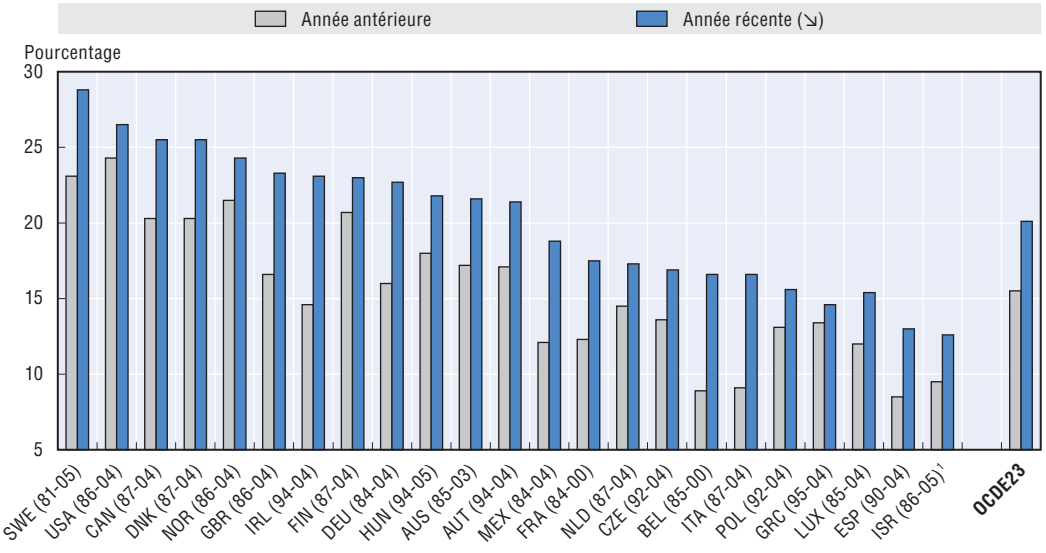
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932581963

revenus du travail des ménages d'âge actif comptant au moins un apporteur de revenu, et apprécie l'impact relatif des évolutions des éléments suivants :

1. Dispersion des rémunérations masculines.
2. Taux d'emploi des hommes.
3. Taux d'emploi des femmes.
4. Homogamie, en termes de corrélation du revenu entre conjoints actifs.

Graphique 5.8. **La part des ménages célibataires a progressé dans tous les pays de l'OCDE**

Ménages célibataires, en pourcentage de l'ensemble des ménages d'âge actif, milieu des années 80-milieu des années 2000



Note : Les ménages célibataires désignent les parents célibataires avec enfant(s) de moins de 18 ans, les célibataires seuls et les célibataires vivant avec des adultes sans lien de parenté avec eux. L'échantillon englobe tous les ménages d'âge actif (dont le chef de famille a entre 25 et 64 ans).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932581982*

5. Structure du ménage, à partir de cinq types de ménages : *i)* ménages en couple avec enfants ; *ii)* ménages en couple sans enfant ; *iii)* foyers monoparentaux ; *iv)* célibataires seuls ; et *v)* célibataires vivant avec d'autres adultes.

Résultats de l'analyse par décomposition

L'évaluation quantitative de la contribution de chaque facteur explicatif aux évolutions des revenus des ménages est l'objet du tableau 5.1, scindé en une partie A pour les pays déclarant des revenus bruts et une partie B pour ceux qui déclarent des revenus nets. Il importe d'interpréter séparément les résultats des deux échantillons de pays, en raison des effets de premier ordre des modifications de la fiscalité sur l'évolution de la distribution des revenus *nets* : n'ayant pas été modélisés dans la décomposition, ces effets apparaissent dans les résidus non observés – ce qui n'est pas vrai pour le premier groupe de pays.

Les trois premières lignes du tableau 5.1 transcrivent les niveaux et l'évolution des inégalités pour deux indicateurs synthétiques possibles de l'inégalité : le coefficient de Gini et le ratio D9/D1. Les résultats de la décomposition sont présentés dans les lignes suivantes[17]. Ces chiffres décrivent la part de la variation imputable aux évolutions des facteurs explicatifs, et indiquent entre parenthèses la contribution de chaque facteur à la variation totale des indicateurs de l'inégalité des revenus des ménages. Le graphique 5.9 propose une visualisation de ces contributions aux fluctuations du coefficient de Gini.

S'agissant des pays déclarant des revenus bruts, quatre grandes conclusions émergent de la présentation synthétique fournie dans la partie A du graphique 5.9. Tout d'abord, la progression des disparités des rémunérations des hommes est le principal facteur de

Encadré 5.2. **Une illustration des résultats de l'exercice de décomposition : le Canada**

Cet encadré fournit une illustration graphique de la procédure susmentionnée de repondération conditionnelle et de décomposition, décrite dans Chen *et al.* (2011), sur la base, à titre d'exemple, des données canadiennes de 1987 et de 2004. Les parties A à E du graphique ci-après montrent la densité du revenu du travail équivalent des ménages pour ces deux années par séquence de décomposition primaire. Chaque partie ajuste un nouveau facteur modélisé à son niveau de 1987, ce qui permet ensuite d'apprécier l'impact d'un facteur donné en comparant les différences qui existent entre la distribution contrefactuelle et les distributions effective et antérieure.

La ligne continue et la ligne de tirets de la partie A représentent la densité initiale du revenu du travail équivalent des années 1987 et 2004, respectivement. Elles montrent que la distribution du revenu du travail des ménages d'âge actif est devenue plus inégale au Canada au fil des ans, puisque la densité s'est déplacée du centre vers les deux extrémités. La hausse de l'inégalité des revenus du travail des ménages au Canada est aussi étayée par les indicateurs synthétiques que présentent les tableaux 5.1 et 5.A1.1 de l'annexe 5.A1. La ligne en pointillés de la partie A représente la densité contrefactuelle pour 2004 avec ajustement des rémunérations masculines à son niveau de 1987. Les différences observées entre la ligne de tirets et la ligne en pointillés révèlent donc l'impact de l'évolution de la dispersion de la seule rémunération masculine. Elles indiquent que la distribution des revenus équivalents des ménages aurait clairement été moins dispersée si la structure de la rémunération des hommes était restée constante à son niveau de 1987 : la distribution ajustée ramène la densité des deux extrémités vers le centre.

La partie B passe aux ajustements concernant les évolutions du taux d'emploi des hommes. L'évolution de la distribution conditionnelle de l'offre de main-d'œuvre masculine semble n'avoir eu presque aucun impact. Si elle en a eu un, il a consisté à dédensifier la moitié inférieure de la distribution et à étoffer de manière marginale sa moitié supérieure, avec comme solde une contribution très limitée à la progression globale de l'inégalité des revenus des ménages.

La partie C illustre l'effet séquentiel de la hausse des taux d'emploi des femmes. L'ensemble de la densité ajustée se déplace vers la gauche, avec une masse relativement plus importante à l'extrémité inférieure. Il semble donc que la hausse des taux d'emploi des femmes ait eu un effet égalisateur appréciable, puisqu'elle a réduit la densité à gauche pour la déplacer au centre et en haut de la distribution. La partie C laisse aussi entendre que l'évolution de ce facteur a probablement entraîné un gain notable de revenu médian d'une période à l'autre.

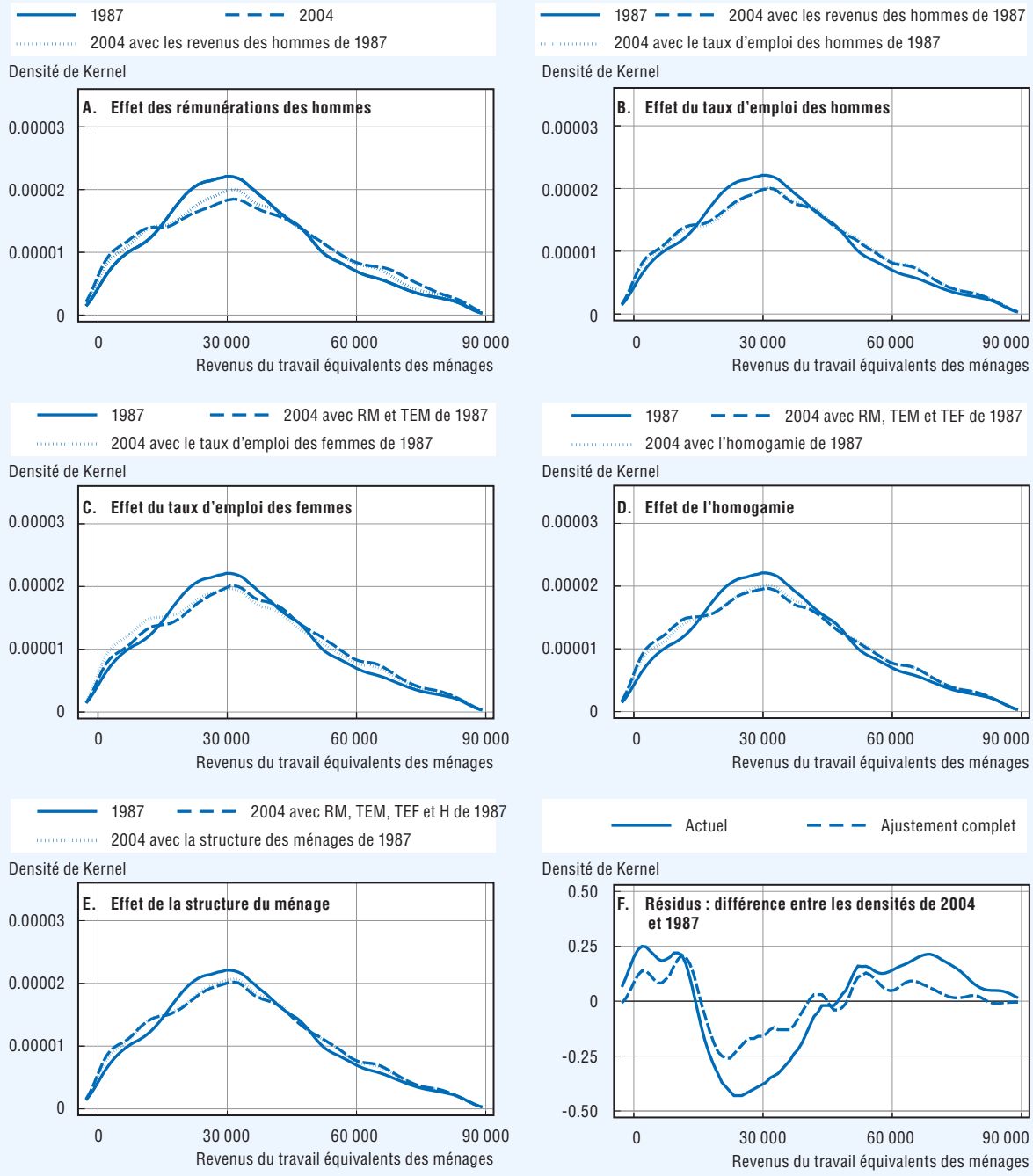
L'impact de la propension homogamique accrue apparaît à la partie D. Il est plus visible à l'extrémité inférieure de la distribution, puisque la distribution ajustée s'est déplacée de cette extrémité vers le centre. L'inégalité aurait été un peu moindre en l'absence de tendances homogamiques croissantes. Ce facteur a donc un effet déségalisateur, moins fort toutefois que celui de la dispersion de la rémunération des hommes (partie A susmentionnée).

La partie E aborde l'impact de l'évolution de la structure des ménages, impact qui semble avoir été très modéré, mais déségalisateur. La distribution ajustée apparaît moins dispersée, avec une densité légèrement réduite aux deux extrémités, et un accroissement correspondant de masse au centre.

Pour terminer, l'impact résiduel est illustré dans la partie F, qui affiche la différence entre la distribution ajustée (compte tenu des cinq facteurs susmentionnés) et la distribution initiale de 1987 (ligne de tirets). Si nos facteurs de contrôle avaient pleinement rendu compte de l'évolution observée de la distribution des revenus équivalents des ménages, nous aurions obtenu une ligne droite. La différence entre la ligne de tirets et la ligne droite représente donc les résidus. Par rapport à la différence existant entre les distributions effectives de 1987 et 2004 (ligne continue), la partie F montre que la prise en compte des cinq facteurs explique une part substantielle de l'évolution de la distribution des revenus des ménages d'une période à l'autre : la masse non négligeable des parties basse, centrale et haute de la distribution de 2004 a beaucoup diminué.

Encadré 5.2. **Une illustration des résultats de l'exercice de décomposition : le Canada** *(suite)*

Densité des revenus du travail équivalents des ménages, Canada (1987-2004), décomposition primaire



Note : Les échantillons sont limités aux ménages d'âge actif ayant un revenu positif. *RM* désigne les rémunérations des hommes, et *TEM* et *TEF* les taux d'emploi des hommes et des femmes respectivement et *H* désigne l'homogamie. Les revenus sont exprimés en monnaie nationale aux cours de 2005.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

l'inégalité globale des revenus du travail des ménages, avec une contribution oscillant entre le tiers et la moitié. En second lieu, la progression de l'emploi des femmes a eu un effet égalisateur dans tous les pays. Troisièmement, l'effet des variations des taux d'emploi masculin ont eu un faible impact sur l'inégalité tendancielle des revenus du travail des ménages – à l'exception toutefois d'Israël, de l'Allemagne et de l'Australie. Quatrièmement, les facteurs démographiques (homogamie et changements structurels des ménages), tout en contribuant positivement à la hausse de l'inégalité des revenus des ménages, ont eu une incidence beaucoup plus ténue. Ces constats valent pour tous les

Tableau 5.1. **Facteurs des évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages**

Partie A. Pays déclarant des revenus bruts

	Australie (1985, 2003)		Canada (1987, 2004)		République tchèque (1992, 2004)		Danemark (1987, 2004)		Finlande (1987, 2004)		Allemagne (1984, 2004)	
	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1
Année antérieure	0.318	4.757	0.335	5.965	0.283	3.669	0.280	4.236	0.295	4.355	0.300	3.725
Année récente	0.350	5.815	0.389	8.222	0.336	4.954	0.302	4.837	0.322	5.380	0.353	6.687
Variation	0.032	1.059	0.054	2.257	0.053	1.285	0.022	0.601	0.027	1.025	0.053	2.962
Contribution à la variation de l'inégalité												
Décomposition de premier ordre												
1. Dispersion des revenus des hommes	0.017	0.288	0.022	1.188	0.005	0.009	0.009	0.311	0.009	0.221	0.023	1.589
	(0.547)	(0.272)	(0.413)	(0.526)	(0.092)	(0.007)	(0.424)	(0.517)	(0.325)	(0.216)	(0.429)	(0.537)
2. Emploi des hommes	0.012	0.544	0.004	0.138	0.002	0.155	0.002	0.080	0.007	0.358	0.017	0.815
	(0.367)	(0.514)	(0.069)	(0.061)	(0.034)	(0.120)	(0.101)	(0.133)	(0.262)	(0.350)	(0.327)	(0.275)
3. Emploi des femmes	–0.004	–0.241	–0.013	–0.806	0.007	0.239	–0.008	–0.337	0.002	0.077	–0.017	–0.622
	–(0.111)	–(0.228)	–(0.249)	–(0.357)	(0.136)	(0.186)	–(0.378)	–(0.561)	(0.055)	(0.075)	–(0.318)	–(0.210)
4. Homogamie	0.006	0.387	0.008	0.595	–0.004	–0.116	0.007	0.372	–0.004	–0.200	0.008	0.352
	(0.196)	(0.365)	(0.152)	(0.264)	–(0.065)	–(0.091)	(0.304)	(0.619)	–(0.155)	–(0.195)	(0.147)	(0.119)
5. Structure des ménages	0.006	0.300	0.004	0.393	0.003	0.139	0.007	0.248	0.004	0.249	0.009	0.398
	(0.190)	(0.283)	(0.080)	(0.174)	(0.052)	(0.108)	(0.336)	(0.413)	(0.151)	(0.243)	(0.166)	(0.134)
6. Résidus	–0.006	–0.219	0.029	0.749	0.040	0.861	0.005	–0.073	0.010	0.319	0.013	0.429
	–(0.190)	–(0.207)	(0.535)	(0.332)	(0.751)	(0.670)	(0.212)	–(0.121)	(0.362)	(0.312)	(0.248)	(0.145)

	Israël[1] (1986, 2005)		Pays-Bas (1987, 2004)		Norvège (1986, 2004)		Suède (1981, 2005)		Royaume-Uni (1986, 2004)		États-Unis (1986, 2004)	
	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1
Année antérieure	0.398	7.324	0.305	3.668	0.256	3.242	0.285	4.017	0.329	5.259	0.367	7.229
Année récente	0.432	9.130	0.326	4.831	0.322	5.630	0.331	5.609	0.384	7.255	0.420	7.988
Variation	0.034	1.806	0.021	1.163	0.065	2.388	0.047	1.593	0.055	1.996	0.054	0.759
Contribution à la variation de l'inégalité												
Décomposition de premier ordre												
1. Dispersion des revenus des hommes	0.016	0.732	0.024	0.835	0.033	1.429	0.020	0.690	0.026	1.173	0.025	0.625
	(0.456)	(0.408)	(1.121)	(0.718)	(0.509)	(0.598)	(0.437)	(0.433)	(0.474)	(0.587)	(0.459)	(0.823)
2. Emploi des hommes	0.014	0.475	–0.002	–0.057	0.009	0.348	0.009	0.412	0.002	0.132	–0.005	–0.298
	(0.424)	(0.264)	–(0.107)	–(0.049)	(0.136)	(0.146)	(0.188)	(0.259)	(0.027)	(0.066)	–(0.097)	–(0.393)
3. Emploi des femmes	–0.020	–0.178	–0.040	–0.440	–0.001	–0.020	–0.004	–0.140	–0.020	–0.722	–0.004	–0.170
	–(0.597)	–(0.099)	–(1.847)	–(0.378)	–(0.020)	–(0.008)	–(0.081)	–(0.088)	–(0.365)	–(0.362)	–(0.069)	–(0.224)
4. Homogamie	0.006	0.139	0.005	0.226	0.006	0.160	0.006	0.256	0.006	0.322	0.005	0.229
	(0.165)	(0.077)	(0.237)	(0.195)	(0.087)	(0.067)	(0.135)	(0.161)	(0.116)	(0.161)	(0.097)	(0.302)
5. Structure des ménages	0.001	0.168	0.002	0.227	0.003	0.111	0.006	0.194	0.001	0.292	0.002	0.188
	(0.032)	(0.094)	(0.102)	(0.196)	(0.044)	(0.046)	(0.118)	(0.122)	(0.018)	(0.146)	(0.030)	(0.248)
6. Résidus	0.018	0.460	0.032	0.371	0.016	0.361	0.010	0.181	0.040	0.800	0.031	0.185
	(0.521)	(0.256)	(1.493)	(0.319)	(0.243)	(0.151)	(0.203)	(0.114)	(0.730)	(0.401)	(0.580)	(0.244)

Tableau 5.1. **Facteurs des évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages** *(suite)*

Partie B. Pays déclarant des revenus nets

	Autriche (1994, 2004)		Belgique (1985, 2000)		France (1984, 2000)		Grèce (1995, 2004)		Hongrie (1994, 2005)		Irlande (1994, 2004)	
	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1
Année antérieure	0.325	4.522	0.256	3.233	0.329	4.639	0.343	5.039	0.410	7.714	0.374	7.653
Année récente	0.334	4.597	0.278	3.439	0.358	5.878	0.346	5.000	0.387	7.427	0.361	6.632
Variation	0.009	0.075	0.022	0.206	0.029	1.239	0.003	–0.039	–0.023	–0.287	–0.013	–1.021
Contribution à la variation de l'inégalité												
Décomposition de premier ordre												
1. Dispersion des revenus des hommes	0.012	0.091	0.020	0.042	0.024	0.746	–0.001	–0.357	–0.017	–2.410	–0.005	–0.409
	(1.341)	(1.213)	(1.000)	(0.205)	(0.819)	(0.602)	–(0.152)	(8.925)	(0.738)	(8.225)	(0.370)	(0.400)
2. Emploi des hommes	–0.007	–0.346	0.010	0.260	0.000	0.050	0.002	0.080	–0.021	–2.210	0.002	0.258
	–(0.791)	–(4.613)	(0.488)	(1.268)	–(0.003)	(0.040)	(0.636)	–(2.000)	(0.933)	(7.543)	–(0.148)	–(0.253)
3. Emploi des femmes	–0.011	–0.227	–0.026	–0.491	–0.023	–0.420	–0.017	–0.578	0.003	0.242	–0.015	–0.620
	–(1.209)	–(3.027)	–(1.271)	–(2.395)	–(0.799)	–(0.339)	–(5.061)	(14.450)	–(0.147)	–(0.826)	(1.119)	(0.607)
4. Homogamie	0.002	–0.101	0.008	0.166	0.003	–0.036	0.011	0.249	–0.003	–0.520	0.003	0.029
	(0.231)	–(1.347)	(0.409)	(0.810)	(0.101)	–(0.029)	(3.364)	–(6.225)	(0.129)	(1.775)	–(0.193)	–(0.028)
5. Structure des ménages	0.000	0.059	–0.005	–0.097	0.002	0.115	0.000	0.093	0.004	1.255	0.001	0.245
	–(0.011)	(0.787)	–(0.246)	–(0.473)	(0.063)	(0.092)	(0.121)	–(2.325)	–(0.156)	–(4.283)	–(0.074)	–(0.240)
6. Résidus	0.013	0.599	0.013	0.325	0.024	0.786	0.007	0.473	0.011	3.350	0.001	–0.524
	(1.440)	(7.987)	(0.621)	(1.585)	(0.819)	(0.634)	(2.091)	–(11.825)	–(0.498)	–(11.433)	–(0.074)	(0.513)

	Italie (1987, 2004)		Luxembourg (1985, 2004)		Mexique (1984, 2004)		Pologne (1992, 2004)		Espagne (1990, 2004)	
	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1
Année antérieure	0.325	4.155	0.254	3.204	0.454	9.700	0.331	4.962	0.325	4.748
Année récente	0.363	5.190	0.340	5.363	0.472	10.230	0.408	7.497	0.331	5.073
Variation	0.038	1.035	0.086	2.159	0.018	0.533	0.076	2.535	0.007	0.325
Contribution à la variation de l'inégalité										
Décomposition de premier ordre										
1. Dispersion des revenus des hommes	0.021	0.642	0.022	1.087	0.001	–1.316	0.030	1.231	0.008	0.261
	(0.556)	(0.620)	(0.254)	(0.503)	(0.080)	-(2.468)	(0.396)	(0.486)	(1.258)	(0.803)
2. Emploi des hommes	0.005	0.168	0.003	0.134	0.002	0.419	–0.006	–0.098	–0.002	–0.035
	(0.136)	(0.162)	(0.038)	(0.062)	(0.109)	(0.786)	-(0.079)	-(0.039)	-(0.273)	-(0.108)
3. Emploi des femmes	–0.008	–0.110	–0.020	–0.235	–0.010	–1.411	–0.003	–0.091	–0.016	–0.233
	-(0.214)	-(0.106)	-(0.228)	-(0.109)	-(0.549)	-(2.646)	-(0.033)	-(0.036)	-(2.394)	-(0.717)
4. Homogamie	0.013	0.280	0.022	0.430	0.014	1.695	0.011	0.284	0.017	0.465
	(0.350)	(0.271)	(0.257)	(0.199)	(0.783)	(3.179)	(0.139)	(0.112)	(2.500)	(1.431)
5. Structure des ménages	0.000	0.066	0.003	0.086	0.006	0.090	0.006	0.367	0.002	0.090
	(0.008)	(0.064)	(0.033)	(0.040)	(0.331)	(0.169)	(0.080)	(0.145)	(0.258)	(0.277)
6. Résidus	0.006	–0.011	0.056	0.657	0.004	1.056	0.038	0.841	–0.002	–0.223
	(0.164)	-(0.011)	(0.646)	(0.304)	(0.246)	(1.980)	(0.496)	(0.332)	-(0.348)	-(0.686)

Note : Les chiffres entre parenthèses désignent la part de l'évolution expliquée dans l'évolution totale.

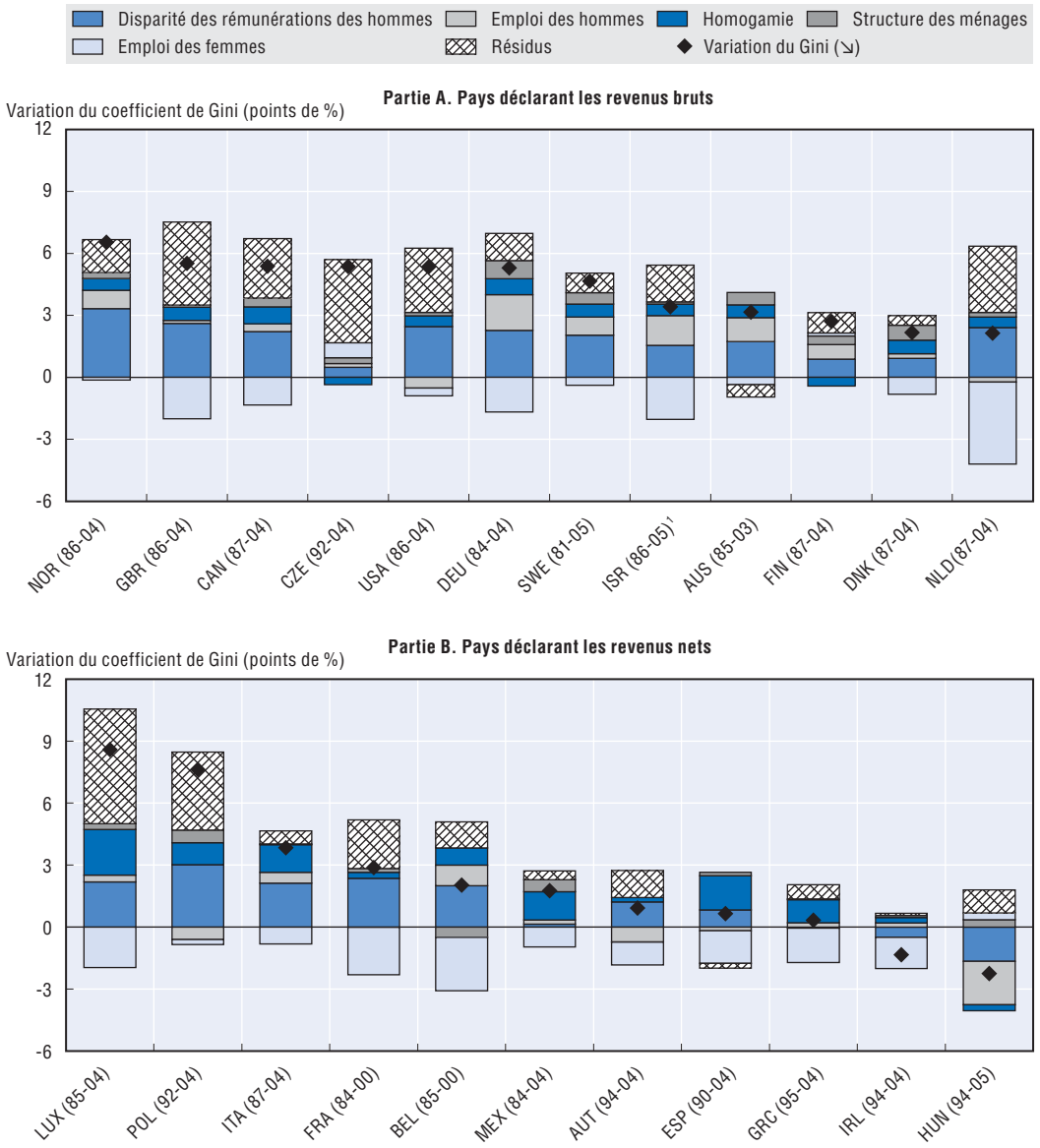
1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583236

pays. Enfin, la contribution d'autres facteurs non rendus ici (les « résidus ») est plus élevée au Royaume-Uni, en République tchèque et aux États-Unis, et moins élevée dans les pays nordiques. Ces résultats suggèrent que la contribution de la démographie est plus modeste que celle des facteurs du marché du travail, et sont de manière générale en phase, à maints égards, avec les conclusions d'études nationales[18].

Graphique 5.9. **Contributions des facteurs du marché du travail et des facteurs démographiques aux évolutions de l'inégalité des revenus du travail des ménages**



Note : Les échantillons sont limités à la population d'âge actif (25-64 ans) vivant dans un ménage comptant un chef de famille d'âge actif. Les revenus équivalents des ménages sont calculés par addition des revenus de tous les membres du ménage, en corrigeant les différences de taille des ménages à l'aide d'une échelle d'équivalence (racine carrée de la taille du ménage).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582001

La diversité est plus grande dans l'échantillon des pays pour lesquels ne sont disponibles que des estimations de revenus nets. Les variations globales de l'inégalité des revenus du travail des ménages ont oscillé entre une hausse de plus de 8 points de pourcentage (Luxembourg) à une baisse de 1 à 2 points en Irlande et en Hongrie (voir à l'encadré 5.3 des éléments sur les spécificités des résultats hongrois). Les facteurs démographiques ont eu davantage d'impact – notamment au Luxembourg, au Mexique, en

Encadré 5.3. **Spécificités des résultats de l'exercice de décomposition pour la Hongrie**

La Hongrie se distingue, parmi tous les pays considérés, par un recul modéré de l'inégalité des revenus du travail des ménages entre 1994 et 2005. Selon certains auteurs, ce recul est lié à une série de réformes intervenues en 2002 et 2003, qui ont eu pour effet de relever de 50 % le salaire de tous les employés du secteur public (représentant quelque 20 % de la population active hongroise). Telegdy (2006) explique que, avant ces réformes, la rémunération des fonctionnaires était en retard sur celle des salariés du privé dans toutes les catégories professionnelles et à tous les niveaux d'études. Les conclusions ci-dessus indiquent que la seule évolution de la structure de la rémunération masculine a entraîné, au cours de cette période, une baisse de 1.7 point de pourcentage du coefficient de Gini des revenus du travail nets des ménages, et a ainsi représenté les trois quarts du recul enregistré.

De surcroît, compte tenu du fait que le secteur public avantage fréquemment l'embauche d'individus de catégories défavorisées (nouveaux venus sur le marché du travail, femmes, personnes âgées), la hausse salariale a pu rehausser le taux d'activité de ces catégories, et réduire par là l'inégalité des revenus du travail. C'est ce que confirment les résultats ci-dessus, dans la mesure où l'augmentation de l'offre de main-d'œuvre masculine a elle aussi contribué pour une large part à la baisse du coefficient de Gini.

Enfin, malgré une tendance homogamique proche de la moyenne de l'OCDE, ce facteur a lui aussi contribué au recul de l'inégalité des revenus du travail nets des ménages. D'un autre côté, les évolutions de la structure des ménages, mais aussi les évolutions des taux d'emploi féminin, ont renforcé cette inégalité : la Hongrie est le seul pays de l'échantillon dans lequel le taux d'emploi des hommes a plus progressé (deux fois plus) que celui des femmes.

Grèce et en Espagne – sur les tendances de l'inégalité des revenus des ménages que dans le groupe de pays déclarant des revenus bruts. Néanmoins, la progression des disparités de revenu du travail chez les hommes reste le premier facteur de l'inégalité des revenus du travail des ménages dans cinq des onze pays. La hausse des taux d'emploi féminin a eu un effet égalisateur certain, notamment en France, en Belgique et au Luxembourg. L'ampleur de l'impact des facteurs non observés (résidus) sur l'inégalité globale est plus élevée dans la majorité des pays de cet échantillon puisque les revenus nets intègrent les effets des changements de fiscalité.

Analyse de robustesse

La technique de décomposition appliquée *supra* pose un problème potentiel : il se peut que les impacts estimés des facteurs explicatifs reposent sur des hypothèses quant à l'*ordre* de la décomposition primaire. Par exemple, la structure des ménages est dernière dans la décomposition car il a été supposé que les variations de ce facteur ne modifiaient pas les choix relatifs au marché du travail, alors que les variations des résultats enregistrés sur le marché du travail (comme par exemple le taux d'activité féminine) ne manquent pas d'influer sur la constitution des familles, par exemple en retardant les décisions d'enfanter et, donc, en agissant sur la structure familiale. Dans le même ordre d'idées, la démarche ci-dessus place l'activité féminine avant l'homogamie dans la décomposition, faisant l'hypothèse que les fluctuations homogamiques n'ont pas d'impact sur les décisions que prennent les femmes en matière d'activité professionnelle. En réalité, les taux d'emploi des hommes et des femmes, et l'homogamie, sont interdépendants.

Bien qu'il semble raisonnable de procéder selon cet ordre « primaire » et que des analyses du même type l'aient appliqué, la possibilité existe qu'il surestime ou sous-estime certains impacts en cas de causalité réciproque au sein de la distribution des facteurs examinés. Par exemple, une homogamie croissante peut augmenter (ou diminuer) la probabilité de dissolution familiale et, partant, influer sur la structure des ménages. On peut aussi, par ailleurs, soutenir que c'est le changement de structure familiale qui rend l'homogamie plus praticable. La volonté de prendre en compte ces éventualités et d'aborder la sensibilité des résultats nous a conduits à présenter les estimations d'une décomposition inversée au tableau 5.A1.2 de l'annexe 5.A1[19].

L'analyse de sensibilité montre une robustesse certaine des résultats. La dispersion accrue du revenu masculin reste le facteur le plus important de l'inégalité des revenus du travail des ménages, y compris lorsqu'on la met en dernière place de la décomposition. Ses impacts quantitatifs sont à peu près identiques que dans l'analyse primaire. L'impact de l'évolution de la structure des ménages est d'une ampleur un peu supérieure, au détriment de l'homogamie et de l'emploi féminin, ce qui laisse présager une probable interdépendance de ces trois facteurs. L'effet de diminution de l'inégalité qu'exerce la progression de l'emploi féminin n'en reste pas moins visible dans la plupart des pays.

5.5. Résumé et conclusions

Que signifie la progression de l'inégalité des revenus du travail individuels pour les personnes qui cohabitent au sein d'un ménage ? Différents facteurs peuvent influer sur la situation, notamment le revenu effectif des autres membres du ménage, le niveau d'activité professionnelle des conjoints, le nombre de ménages célibataires et la propension des hommes riches à épouser des femmes très bien rémunérées. Nous avons pu montrer dans ce chapitre que si tous ces facteurs pouvaient avoir une incidence, c'est sur les marchés du travail que l'on trouvait les principales raisons de la hausse de l'inégalité des revenus du travail des ménages.

L'analyse séparée de deux échantillons de pays de l'OCDE (le premier fournissant des estimations de revenus bruts, et l'autre des estimations de revenus nets seulement) montre que l'inégalité des revenus du travail des ménages actifs, au cours des deux décennies écoulées, a augmenté dans tous les pays hors Irlande et Hongrie. Son niveau varie toutefois beaucoup selon le pays. Les coefficients de Gini de l'inégalité des revenus du travail bruts des ménages vont de 0.30 au Danemark à 0.43 en Israël, avec des hausses de plus de 5 points de pourcentage au Canada, en République tchèque, en Allemagne, au Royaume-Uni, aux États-Unis et en Norvège. Dans les pays déclarant des revenus nets, les coefficients de Gini varient de 0.28 en Belgique à 0.47 au Mexique.

Nous nous sommes intéressés dans notre analyse d'une part aux raisons sous-jacentes de la hausse de l'inégalité des revenus du travail des ménages, et d'autre part à la contribution de trois facteurs du marché du travail – évolutions de la dispersion des rémunérations des hommes, des taux d'emploi masculin et des taux d'emploi féminin – et de deux facteurs démographiques – propension homogamique et structure des ménages.

La rémunération des hommes s'est davantage polarisé dans 20 pays sur les 23 étudiés, sous l'effet dans dix d'entre eux d'une progression du revenu réel du décile supérieur, conjugué à sa baisse dans le décile inférieure. Les taux d'emploi féminin ont nettement augmenté depuis le milieu des années 80, notamment dans les pays partant d'un point assez bas. Cette augmentation dépasse 10 points de pourcentage dans 14 des 23 pays, et

culmine aux Pays-Bas, au Luxembourg et en Espagne. Dans la majorité des pays, la hausse du taux d'emploi des conjointes apparaît plus forte dans le décile supérieur que dans le décile inférieur.

De plus en plus, les époux ont des rémunérations du même ordre, selon le phénomène appelé « homogamie ». Cette tendance s'observe dans tous les pays sauf en République tchèque et en Finlande. L'homogamie a progressé en moyenne de 2 à 6 points de pourcentage, selon que l'on en prend une définition étroite ou large. Par ailleurs, la part des ménages célibataires (c'est-à-dire de familles monoparentales et de célibataires seuls ou vivant avec des personnes sans lien de parenté avec eux) a progressé dans tous les pays de l'OCDE étudiés de 5 points de pourcentage en moyenne.

L'analyse par décomposition visant à déterminer la contribution relative des différents facteurs à la hausse de l'inégalité des revenus livre trois constats. Tout d'abord, la hausse des disparités des rémunérations brutes masculines est le principal facteur responsable de l'inégalité des revenus bruts des ménages ; elle représente entre un tiers et la moitié de la hausse globale. Deuxièmement, la progression de l'emploi féminin a eu un effet égalisateur dans tous les pays. Enfin, les facteurs démographiques (homogamie et changements structurels des ménages) ont contribué – dans une nettement moindre mesure toutefois – au renforcement de l'inégalité des revenus du travail bruts des ménages. Les conclusions sont similaires pour les pays ne fournissant que des estimations de revenus nets. Les analyses de sensibilité confirment la robustesse de ces résultats.

Notes

1. Leur impact sur l'inégalité globale des revenus fait l'objet du chapitre 6.
2. Les effets des pratiques changeantes en matière de constitution des familles ont été isolés dans certaines études de cas comme la principale raison de la hausse de l'inégalité des salaires et des revenus des ménages (par exemple Myles, 2010, pour le Canada), tandis que d'autres études attribuent un rôle explicatif marginal à ce phénomène (par exemple Worner, 2006, pour l'Australie ; ou Schwartz, 2010, pour les États-Unis).
3. Pour 11 des 23 pays analysés (partie B du graphique 5.1), seuls les revenus nets, et non bruts, étaient disponibles, avec pour conséquence la prise en compte, pour ces pays, de toutes les évolutions redistributives concernant les aides de l'État (transferts et impôts). Le chapitre n'analyse pas pour autant de manière explicite le rôle et la contribution des politiques fiscales et des politiques de transfert. L'ampleur et les tendances de la distribution des revenus, ainsi que le poids des facteurs à l'œuvre, étant différents selon que l'on parle de revenus bruts ou nets, les deux groupes de pays sont distingués ci-après.
4. On utilise ici une échelle d'équivalence avec la racine carrée de la taille globale du ménage. Cette technique, doit-on noter, injecte indirectement le contexte général du ménage, c'est-à-dire la présence d'enfants et de personnes âgées en son sein. L'analyse demeure limitée aux individus d'âge actif, mais le bien-être économique qu'obtiennent ces derniers grâce à leurs revenus sera déterminé non seulement par le nombre d'apporteurs autres dans le ménage et par leur revenu, mais aussi par la présence d'autres personnes dans le ménage.
5. Les données statistiques concernant Israël sont fournies par les autorités israéliennes compétentes et sous leur responsabilité. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.
6. La dispersion des salaires des femmes n'est pas intégrée au cadre analytique car l'évolution de la distribution salariale féminine est en étroite relation avec la progression du taux d'activité des femmes, qui est l'une des mutations comportementales analysées à propos du marché du travail. En raison de cette corrélation, les recherches empiriques du passé ne tenaient pas non plus compte de la dispersion des salaires des femmes dans les décompositions analytiques de ce type (voir par exemple Daly et Valletta, 2006).

7. Il existe d'autres facteurs non pris en compte dans l'analyse ci-après, en raison de carences au niveau des données susceptibles de peser sur les tendances de la distribution des revenus du travail des ménages. Les modifications de la composition de la main-d'œuvre dues aux migrations internationales en sont un exemple. Globalement, les études empiriques concernant l'impact des migrations sur les disparités salariales ne permettent pas de tirer de conclusion définitive (voir par exemple Borjas *et al.*, 1997 ; Card, 2005).

8. Les statistiques résumées sont fournies au tableau 5.A1.1 de l'annexe 5.A1.

9. Comprend les rémunérations à temps plein et à temps partiel, ainsi que les revenus du travail indépendant.

10. Il convient de noter que les taux d'emploi font ici référence à la proportion de travailleurs au sein de la population d'âge actif. Les travailleurs sont définis comme les individus qui perçoivent un revenu positif, indépendamment du nombre d'heures et de semaines travaillés, à la différence de la définition courante des enquêtes sur la population active, pour lesquelles l'emploi est un travail occupé au moins une heure pendant une période de courte durée (une semaine ou une journée).

11. Les hausses des taux d'emploi des femmes ont été plus limitées dans les pays où ce taux était déjà élevé (pays nordiques par exemple).

12. La hausse parallèle des taux d'emploi et de non-emploi des hommes dans ces deux économies est peut être imputable à un taux d'activité plus élevé, découlant notamment du passage de l'inactivité au chômage.

13. Il se peut tout à fait que la propension homogamique traduise une tendance plus générale à l'homogamie éducative (ou professionnelle). C'est pourquoi un autre axe de recherches sur l'homogamie utilise des critères de niveau d'études des époux (voir par exemple Worner, 2006).

14. Autrement dit, nous commençons par créer pour tous les travailleurs une taxinomie décilaire pour les distributions des revenus du travail des hommes et des femmes – séparément. Nous affectons ensuite un conjoint (une conjointe) au décile de revenu *i* si son revenu annuel entre dans le décile *i* de la distribution des revenus des hommes (des femmes). Le résultat peut être présenté sous forum de tableaux croisés (10 × 10) donnant les déciles de revenu des hommes et des femmes, respectivement, pour chaque année. La mesure la plus rudimentaire de l'homogamie est donc simplement la somme des éléments diagonaux.

15. Ces résultats sont conformes aux conclusions d'autres recherches empiriques et études nationales ayant utilisé l'homogamie éducative (sur, habituellement, cinq catégories) pour mesurer l'homogamie. Voir par exemple Halpin et Chan (2002) pour le Royaume-Uni, et Worner (2006) pour l'Australie.

16. La méthode de décomposition repose sur Daly et Valletta (2006) et sur DiNardo *et al.* (1996). Elle consiste à d'abord élaborer une distribution contrefactuelle des revenus en maintenant constants tous les facteurs autres que celui de la constitution de la famille. La différence entre cette distribution contrefactuelle des revenus et l'inégalité effective des revenus constitue ensuite un point de départ pour comprendre le rôle du facteur de la constitution de la famille. Les impacts des autres facteurs sont ensuite obtenus par la « procédure de repondération conditionnelle », technique utilisée dans des études récentes (par exemple Chen et Corak, 2008 ; Daly et Valletta, 2006 ; Chiquiar et Hanson, 2005), proche dans son esprit de la décomposition Oaxaca-Blinder (Oaxaca, 1973). La technique de décomposition appliquée ci-après est décrite en détail dans Chen *et al.* (2011).

17. La décomposition s'effectue selon l'ordre primaire des effets décrit au tableau B2.1 de Chen *et al.* (2011).

18. Daly et Valletta (2006), par exemple, ont constaté que les États-Unis étaient le pays où les rémunérations des hommes avaient le plus contribué à l'évolution des inégalités du *revenu* familial équivalent entre 1969 et 1989 (64 %), que la hausse de l'offre de main-d'œuvre féminine avait un effet égalisateur modéré et que les mutations des structures familiales avaient un effet déségalisateur. Pencavel (2006) a lui aussi tiré des conclusions similaires de données portant sur les États-Unis pour la période 1968-2001, l'homogamie jouant un rôle négligeable dans la hausse de l'inégalité des revenus du travail familiaux au fil du temps. Pour le Canada, Lu *et al.* (2011) ont montré que 22 % de cette hausse s'expliquaient, pour la période 1980-2005, par une évolution de la dispersion salariale masculine, cependant que les mutations démographiques jouaient un rôle plutôt ténu. Worner (2006) a de son côté observé que la progression de l'inégalité des revenus bruts hebdomadaires des ménages pouvait, en Australie et sur la période 1986-2003, être imputée à l'homogamie pour 2 à 6 %, et même à 4-7 % si l'on en prenait une définition plus large. En revanche, les évolutions structurelles du taux d'activité expliquent à peu près un tiers de la hausse de l'inégalité des revenus du travail.

19. La dérivation des fonctions de repondération appliquées à la décomposition inversée est décrite dans Chen *et al.* (2011).

Bibliographie

Blackburn, M. et D. Bloom (1995), « Changes in the Structure of Family Income Inequality in the United States and Other Industrial Nations during the 1980s », *in* S.W. Polacheck (dir. pub.), *Research in Labour Economics,* vol. 14, pp. 141-170.

Borjas, G., R. Freeman et L. Katz (1997), « How Much Do Immigration and Trade Affect Labour Market Outcomes? », *Brookings Papers Economic Activity,* vol. 1, pp. 1-67.

Burtless, G. (1999), « Effects of Growing Wage Disparities and Changing Family Composition on the US Income Distribution », *European Economic Review,* vol. 43, pp. 853-865.

Burtless, G. (2011), « Demographic Transformation and Economic Inequality », *in* S. Wiemer, B. Nolan et T.M. Smeeding (dir. pub.), *Oxford Handbook of Economic Inequality,* Oxford University Press, New York, pp. 435-454.

Callan, T., B. Nolan, D. O'Neill et O. Sweetman (1998), « Female Labour Supply and Income Inequality in Ireland », *Document de travail*, Département d'économie, Mainooth.

Cancian, M. et D. Reed (1998), « Assessing the Effects of Wives' Earnings on Family Income Inequality », *Review of Economics and Statistics*, vol. 80, n° 1, pp. 73-79.

Cancian, M. et D. Reed (1999), « The Impact of Wives' Earnings on Income Inequality: Issues and Estimates », *Demography*, vol. 36, pp. 173-184.

Cancian, M., S. Danziger et P. Gottschalk (1993), « Working Wives and the Distribution of Family Income », *in* S. Danziger et P. Gottschalk (dir. pub.), *Rising Tides: Rising Inequality in America*, Russell Sage Foundation, New York.

Card, D. (2005), « Is the New Immigration Really so Bad? » , *Economic Journal,* vol. 115, n° 507, pp. 300-323.

Chen, W.H. et M. Corak (2008), « Child Poverty and Changes in Child Poverty », *Demography* vol. 45, n° 3, pp.537-553.

Chen, W.H., M. Förster et A. Llena-Nozal (2011), « Ingredients of Rising Income Inequality: The Transmission from Wage Dispersion to Household Income Inequality », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, Éditions de l'OCDE, Paris, à paraître.

Chiquiar, D. et G. Hanson (2005), « International Migration, Self-Selection, and the Distribution of Wages: Evidence from Mexico and the United States », *Journal of Political Economy*, vol. 113, n° 2, pp. 239-281.

Daly, M.C. et R.G. Valletta (2006), « Inequality and Poverty in the United States: The Effects of Rising Dispersion of Men's Earnings and Changing Family Behavior », *Economica*, vol. 73, n° 289, pp. 75-98.

Devereux, P.J. (2004), « Changes in Relative Wages and Family Labour Supply », *Journal of Human Resources*, vol. 39, n° 3, pp. 696-722.

DiNardo, J., N.M. Fortin et T. Lemieux (1996), « Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semiparametric Approach », *Econometrica,* vol. 64, pp. 1001-1044.

Esping-Andersen, G. (2009), *The Incomplete Revolution – Adapting Welfare States to Women's New Roles*, Polity Press, New York.

Fortin, N. et T. Schirle (2006), « Gender Dimensions of Changes in Earnings Inequality in Canada », *in* D.A. Green et J.R. Kesselman (dir. pub.), *Dimensions of Inequality in Canada*, UBC Press, Vancouver, pp. 307-346.

Halpin, B. et T. Chan (2002), « Union Dissolution in the United Kingdom », *International Journal of Sociology,* vol. 32, pp. 76-93.

Harkness, S. (2010), « The Contribution of Women's Employment and Earnings to Household Income Inequality: A Cross-Country Analysis », *Document de travail de la* Luxembourg Income Study, n° 531.

Hyslop, D. (2001), « Rising US Earnings Inequality and Family Labor Supply: The Covariance Structure of Intrafamily Earnings », *American Economic Review*, vol. 91, pp. 755-777.

Jäntti, M. (1996), « Inequality in Five Countries in the 1980's: The Role of Demographic Shifts, Markets and Government Policies », *Document de travail de la* Luxembourg Income Study, n° 146.

Juhn, C. et K.M. Murphy (1997), « Wage Inequality and Family Labor Supply », *Journal of Labor Economics,* vol. 15, pp. 72-97.

Karoly, L.A. et G. Burtless (1995), « Demographic Change, Rising Earnings Inequality, and the Distribution of Personal Well-Being, 1959-1989 », *Demography,* vol. 32, n° 3, pp. 379-406.

Lerman, R. et S. Yitzhaki (1985), « Income Inequality Effects by Income Source: A New Approach and Application to the United States », *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 1, pp. 151-156.

Lu, Y., R. Morissette et T. Schirle (2011), « The Growth of Family Earnings Inequality in Canada, 1980-2005 », *Review of Income and Wealth*, vol. 57, n° 1, pp. 23-39.

Luxembourg Income Study (LIS), base de données, *www.lisdatacenter.org* (divers pays : collecte des microdonnées réalisée du 21 juillet 2010 au 3 août 2011), LIS, Luxembourg.

McCall, L. et C. Percheski (2010), « Income Inequality: New Trends and Research Directions », *Annual Review of Sociology*, vol. 36, pp. 329-347.

Morissette, R. et F. Hou (2008), « Does the Labour Supply of Wives Respond to Husbands' Wages? Canadian Evidence from Micro Data and Grouped Data », *Canadian Journal of Economics*, vol. 41, n° 4, pp. 1185-1200.

Myles, J. (2010), « The Inequality Surge: Changes in the Family Life Course Are the Main Cause », *Inroads: A Journal of Opinion*, Québec, janvier 2010.

Oaxaca, R. (1973), « Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets », *International Economic Review,* vol. 14, pp. 693-709.

OCDE (2008), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions de l'OCDE, Paris.

Parker, S. (1995), « The Structure of the Earnings Distribution: How Are Households and Individuals Related? », *Bulletin of Economic Research*, vol. 47, n° 2, pp. 127-142.

Peichl, A., N. Pestel et H. Schneider (2010), « Does Size Matter? The Impact of Changes in Household Structure on Income Distribution in Germany », *SOEP Papers*, n° 280, DIW, Berlin.

Pencavel, J. (1998), « Assortative Mating by Schooling and the Work Behavior of Wives and Husbands », *American Economic Review,* vol. 88, n° 2, pp. 326-329.

Pencavel, J. (2006), « A Life Cycle Perspective on Changes in Earnings Inequality among Married Men and Women », *Review of Economics and Statistics,* vol. 88, n° 2, pp. 232-242.

Saunders, P. (2005), « Reviewing Recent Trends in Wage Income Inequality in Australia », *in* J. Isaac et R.D. Lansbury (dir. pub.), *Labour Market Deregulation – Rewriting the Rules*, The Federation Press, Sydney, pp. 68-88.

Schwartz, C. (2010), « Earnings Inequality and the Changing Association Between Spouses' Earnings », *American Journal of Sociology*, vol. 115, n° 5, pp. 1524-1557.

Shorrocks, A.F. (1983), « The Impact of Income Components on the Distribution of Family Incomes », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, pp. 311-331.

Telegdy, A. (2006), « The Effect of the Public Sector Wage Increase on the Public-Private Relative Wages », *in* P. Galasi et G. Kézdi (dir. pub.), *In Focus: Wages New Developments,* Hongrie.

Worner, S.M. (2006), « The Effects of Assortative Mating on Income Inequality: A Decompositional Analysis », *Australian National University Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*, n° 538.

ANNEXE 5.A1

Tableaux et graphiques complémentaires

Tableau 5.A1.1. **Facteurs liés au marché du travail et à la constitution des familles ayant une incidence sur l'inégalité des revenus du travail des ménages**

Partie A. Pays déclarant les revenus bruts

	Australie		Canada		Rép. tchèque		Danemark		Finlande		Allemagne	
	1985	2003	1987	2004	1992	2004	1987	2004	1987	2004	1984	2004
Coefficient de Gini des revenus équivalents des ménages	0.318	0.35	0.335	0.389	0.283	0.336	0.28	0.302	0.295	0.322	0.309	0.353
1. Facteurs du marché du travail												
Proportion d'hommes actifs	0.85	0.8	0.91	0.89	0.85	0.86	0.89	0.86	0.9	0.85	0.9	0.87
Proportion de femmes actives	0.58	0.64	0.71	0.78	0.72	0.7	0.79	0.82	0.86	0.84	0.55	0.75
Variation des rémunérations annuelles masculines	–2.5 %		–4.2 %		54.1 %		9.1 %		27.3 %		9.6 %	
Décile inférieur	17.6 %		–26.6 %		33.3 %		–4.6 %		14.9 %		–39.2 %	
Décile supérieur	14.1 %		14.5 %		70.2 %		13.4 %		30.8 %		18.5 %	
2. Facteurs de constitution des familles												
Structure du ménage												
% couples avec enfant mineur	61.5	51.3	56.2	47.1	61.3	47.5	55.4	49	54.4	47.9	52.5	45.5
% couples sans enfant mineur	21.3	27.1	23.5	27.4	25.1	35.6	24.3	25.5	24.9	29.1	31.1	31.8
% familles monoparentales	5.5	9.2	6.8	8.4	5.6	6	6.4	8.9	5.3	6.7	4.3	6.9
% célibataires et autres types de ménages	11.7	12.4	13.5	17.1	8	10.9	13.9	16.6	15.4	16.3	12.1	15.8
Homogamie (tous ménages en couple)												
Taux d'emploi féminin												
Revenu du conjoint dans le décile supérieur	0.66	0.64	0.70	0.80	0.81	0.84	0.81	0.91	0.89	0.92	0.47	0.72
Revenu du conjoint dans le décile inférieur	0.68	0.70	0.74	0.72	0.72	0.66	0.68	0.78	0.82	0.79	0.63	0.79
% de conjoints dans le même décile	15.7	17.4	10.8	13.1	16.8	18.2	12.3	15.1	14.3	14.3	10.6	14.6
% de conjoints dans le même décile ± 2 déciles	40.3	45.6	40.8	47.7	51.3	49.9	45.6	52.2	52.3	49.2	36.0	39.4

	Israël[1]		Pays-Bas		Norvège		Suède		Royaume-Uni		États-Unis	
	1986	2005	1987	2004	1986	2004	1981	2005	1986	2004	1986	2004
Coefficient de Gini des revenus équivalents des ménages	0.398	0.432	0.307	0.326	0.256	0.322	0.285	0.331	0.329	0.384	0.367	0.42
1. Facteurs du marché du travail												
Proportion d'hommes actifs	0.83	0.78	0.81	0.86	0.95	0.90	0.94	0.89	0.80	0.81	0.82	0.87
Proportion de femmes actives	0.48	0.62	0.38	0.70	0.82	0.86	0.86	0.85	0.50	0.69	0.68	0.74
Variation des rémunérations annuelles masculines	–1.9 %		11.4 %		20.1 %		42.9 %		44.1 %		–1.3 %	
Décile inférieur	–9.5 %		–32.7 %		–45.1 %		12.0 %		19.4 %		–3.3 %	
Décile supérieur	20.2 %		14.8 %		35.3 %		60.0 %		67.0 %		17.8 %	
2. Facteurs de constitution des familles												
Structure du ménage												
% couples avec enfant mineur	79.4	69.8	60.0	53.1	57.3	51.9	55.5	47.8	58.5	45.9	53.7	50.4
% couples sans enfant mineur	11.1	17.6	25.5	29.6	21.2	23.8	21.5	23.4	25.0	30.8	22.0	23.1
% familles monoparentales	4.9	5.7	4.5	4.8	8.8	8.9	7.3	9.7	7.4	10.6	11.5	12.7
% célibataires et autres types de ménages	4.6	6.9	10.0	12.5	12.7	15.4	15.8	19.1	9.2	12.7	12.8	13.8
Homogamie (tous ménages en couple)												
Taux d'emploi féminin												
Revenu du conjoint dans le décile supérieur	0.59	0.73	0.35	0.69	0.78	0.87	0.89	0.95	0.52	0.69	0.52	0.64
Revenu du conjoint dans le décile inférieur	0.32	0.63	0.33	0.65	0.83	0.80	0.80	0.82	0.49	0.67	0.69	0.71
% de conjoints dans le même décile	15.4	21.5	14.3	13.9	8.6	12.6	10.4	13.7	20.2	17.5	14.2	12.4
% de conjoints dans le même décile ± 2 déciles	44.9	51.4	35.5	43.9	39.1	47.8	44.0	50.2	43.2	48.3	42.4	45.5

Tableau 5.A1.1. **Facteurs liés au marché du travail et à la constitution des familles ayant une incidence sur l'inégalité des revenus du travail des ménages** *(suite)*

Partie B. Pays déclarant les revenus nets

	Autriche		Belgique		France		Grèce		Hongrie		Irlande	
	1994	2004	1985	2000	1984	2000	1995	2004	1994	2005	1994	2004
Coefficient de Gini des revenus équivalents des ménages	0.325	0.334	0.256	0.278	0.329	0.358	0.343	0.346	0.41	0.387	0.374	0.361
1. Facteurs du marché du travail												
Proportion d'hommes actifs	0.82	0.85	0.80	0.73	0.71	0.85	0.80	0.84	0.62	0.71	0.81	0.80
Proportion de femmes actives	0.56	0.67	0.41	0.59	0.48	0.70	0.38	0.51	0.54	0.58	0.47	0.62
Variation des rémunérations annuelles masculines	2.4 %		27.4 %		–2.0 %		23.4 %		2.0 %		34.2 %	
Décile inférieur	8.3 %		13.4 %		–25.0 %		18.0 %		20.8 %		86.6 %	
Décile supérieur	18.1 %		30.0 %		7.6 %		20.9 %		–16.9 %		29.1 %	
2. Facteurs de constitution des familles												
Structure du ménage												
% couples avec enfant mineur	53.9	48.8	52.2	55.9	59.0	56.5	57.0	51.7	55.9	46.9	70.1	55.2
% couples sans enfant mineur	29.0	29.9	38.9	27.5	28.7	26.0	29.6	33.7	26.1	31.3	15.4	51.7
% familles monoparentales	5.5	5.6	2.7	6.3	4.1	6.7	3.0	2.7	6.8	6.0	5.4	11.3
% célibataires et autres types de ménages	11.6	15.8	6.2	10.3	8.2	10.8	10.4	11.9	11.2	15.8	9.2	11.8
Homogamie (tous ménages en couple)												
Taux d'emploi féminin												
Revenu du conjoint dans le décile supérieur	0.58	0.69	0.34	0.52	0.44	0.65	0.37	0.46	0.69	0.54	0.30	0.61
Revenu du conjoint dans le décile inférieur	0.52	0.72	0.53	0.54	0.49	0.65	0.34	0.46	0.56	0.59	0.43	0.52
% de conjoints dans le même décile	17.8	18.1	17.8	22.2	23.8	16.2	16.0	17.5	25.3	25.7	18.1	17.6
% de conjoints dans le même décile ± 2 déciles	45.6	46.0	40.0	49.1	50.6	50.4	43.6	49.0	55.3	55.0	43.9	44.2

	Italie		Luxembourg		Mexique		Pologne		Espagne	
	1987	2004	1985	2004	1984	2004	1992	2004	1990	2004
Coefficient de Gini des revenus équivalents des ménages	0.325	0.363	0.254	0.34	0.454	0.472	0.331	0.408	0.325	0.331
1. Facteurs du marché du travail										
Proportion d'hommes actifs	0.83	0.82	0.84	0.87	0.93	0.92	0.67	0.78	0.91	0.86
Proportion de femmes actives	0.38	0.54	0.31	0.62	0.31	0.48	0.48	0.60	0.31	0.59
Variation des rémunérations annuelles masculines	0.7 %		72.3 %		9.1 %		0.6 %		8.5 %	
Décile inférieur	–18.5 %		16.1 %		73.9 %		–27.7 %		7.6 %	
Décile supérieur	1.8 %		115.0 %		24.9 %		17.5 %		13.4 %	
2. Facteurs de constitution des familles										
Structure du ménage										
% couples avec enfant mineur	60.3	48.3	60.1	54.2	83.8	70.6	69.9	60.7	68.5	50.2
% couples sans enfant mineur	30.6	35.0	27.9	30.5	4.1	10.6	17.0	23.6	23.0	36.8
% familles monoparentales	2.4	3.1	4.1	4.0	9.8	14.0	5.2	6.7	3.3	3.3
% célibataires et autres types de ménages	6.7	13.5	7.9	11.4	2.3	4.8	7.9	9.0	5.2	9.7
Homogamie (tous ménages en couple)										
Taux d'emploi féminin										
Revenu du conjoint dans le décile supérieur	0.33	0.63	0.25	0.53	0.20	0.46	0.33	0.54	0.32	0.56
Revenu du conjoint dans le décile inférieur	0.43	0.41	0.50	0.71	0.30	0.36	0.33	0.49	0.34	0.60
% de conjoints dans le même décile	17.0	20.6	12.5	14.5	9.7	11.1	13.8	17.8	15.8	17.2
% de conjoints dans le même décile ± 2 déciles	45.2	53.8	33.8	44.6	35.1	40.7	40.1	47.3	38.0	46.6

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583274

Tableau 5.A1.2. **Facteurs ayant une influence sur l'évolution de l'inégalité de revenus du travail des ménages, test de robustesse**

Partie A. Pays déclarant les revenus bruts

	Australie (1985, 2003)		Canada (1987, 2004)		Rép. tchèque (1992, 2004)		Danemark (1987, 2004)		Finlande (1987, 2004)		Allemagne (1984, 2004)	
	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1
Année antérieure	0.318	4.757	0.335	5.965	0.283	3.669	0.280	4.236	0.295	4.355	0.300	3.725
Année récente	0.350	5.815	0.389	8.222	0.336	4.954	0.302	4.837	0.322	5.380	0.353	6.687
Évolution	0.032	1.059	0.054	2.257	0.053	1.285	0.022	0.601	0.027	1.025	0.053	2.962
Contribution à l'évolution de l'inégalité												
Décomposition par ordre inverse												
1. Structure du ménage	0.019	0.855	0.003	0.376	–0.004	0.035	0.010	0.453	0.005	0.294	0.013	0.993
	(0.600)	(0.808)	(0.052)	(0.167)	–(0.067)	(0.027)	(0.440)	(0.754)	(0.192)	(0.287)	(0.251)	(0.335)
2. Homogamie	0.000	0.088	0.003	0.147	0.000	–0.007	0.001	0.080	–0.001	–0.015	0.002	–0.013
	(0.010)	(0.083)	(0.054)	(0.065)	(0.007)	–(0.005)	(0.056)	(0.133)	–(0.018)	–(0.015)	(0.028)	–(0.004)
3. Emploi des femmes	–0.004	–0.085	–0.005	–0.320	0.004	0.184	–0.006	–0.197	0.002	0.089	–0.008	–0.591
	–(0.117)	–(0.080)	–(0.098)	–(0.142)	(0.067)	(0.143)	–(0.264)	–(0.328)	(0.077)	(0.087)	–(0.157)	–(0.200)
4. Emploi des hommes	0.003	0.127	0.001	0.168	0.002	0.128	0.003	0.112	0.003	0.089	0.005	0.497
	(0.105)	(0.120)	(0.026)	(0.074)	(0.037)	(0.100)	(0.120)	(0.186)	(0.096)	(0.087)	(0.096)	(0.168)
5. Dispersion des rémunérations des hommes	0.019	0.292	0.023	1.138	0.011	0.085	0.009	0.226	0.008	0.250	0.028	1.646
	(0.594)	(0.276)	(0.432)	(0.504)	(0.207)	(0.066)	(0.435)	(0.376)	(0.292)	(0.244)	(0.534)	(0.556)
6. Résidu	–0.006	–0.219	0.029	0.749	0.040	0.861	0.005	–0.073	0.010	0.319	0.013	0.429
	–(0.190)	–(0.207)	(0.534)	(0.332)	(0.749)	(0.670)	(0.213)	–(0.121)	(0.362)	(0.311)	(0.247)	(0.145)

	Israël[1] (1986, 2005)		Pays-Bas (1987, 2004)		Norvège (1986, 2004)		Suède (1981, 2005)		Royaume-Uni (1986, 2004)		États-Unis (1986, 2004)	
	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1
Année antérieure	0.398	7.324	0.305	3.668	0.256	3.242	0.285	4.017	0.329	5.259	0.367	7.229
Année récente	0.432	9.130	0.326	4.831	0.322	5.630	0.331	5.609	0.384	7.255	0.420	7.988
Évolution	0.034	1.806	0.021	1.163	0.065	2.388	0.047	1.593	0.055	1.996	0.054	0.759
Contribution à l'évolution de l'inégalité												
Décomposition par ordre inverse												
1. Structure du ménage	0.011	0.741	–0.002	0.058	0.018	1.224	0.016	1.034	0.008	0.552	–0.002	0.006
	(0.331)	(0.412)	–(0.085)	(0.051)	(0.272)	(0.513)	(0.336)	(0.649)	(0.143)	(0.277)	–(0.036)	(0.008)
2. Homogamie	0.001	–0.009	0.001	0.004	0.002	0.196	0.001	–0.010	0.002	0.059	0.007	0.297
	(0.041)	–(0.005)	(0.038)	(0.003)	(0.031)	(0.082)	(0.024)	–(0.006)	(0.031)	(0.030)	(0.133)	(0.392)
3. Emploi des femmes	–0.017	–0.256	–0.038	–0.793	–0.005	–0.160	–0.001	–0.056	–0.017	–0.701	–0.006	–0.310
	–(0.501)	–(0.142)	–(1.793)	–(0.688)	–(0.073)	–(0.067)	–(0.015)	–(0.035)	–(0.312)	–(0.351)	–(0.112)	–(0.409)
4. Emploi des hommes	0.005	0.301	–0.002	–0.222	0.002	0.097	0.002	0.094	0.000	–0.009	–0.002	0.009
	(0.155)	(0.168)	–(0.113)	–(0.192)	(0.031)	(0.041)	(0.047)	(0.059)	–(0.002)	–(0.005)	–(0.041)	(0.012)
5. Dispersion des rémunérations des hommes	0.016	0.560	0.031	1.734	0.033	0.670	0.019	0.350	0.023	1.295	0.025	0.570
	(0.455)	(0.312)	(1.446)	(1.505)	(0.497)	(0.281)	(0.405)	(0.220)	(0.411)	(0.649)	(0.475)	(0.752)
6. Résidu	0.018	0.460	0.032	0.371	0.016	0.361	0.010	0.181	0.040	0.800	0.031	0.185
	(0.519)	(0.256)	(1.507)	(0.322)	(0.243)	(0.151)	(0.203)	(0.114)	(0.728)	(0.401)	(0.581)	(0.244)

Tableau 5.A1.2. **Facteurs ayant une influence sur l'évolution de l'inégalité de revenus du travail des ménages, test de robustesse** *(suite)*

Partie B. Pays déclarant les revenus nets

	Autriche (1994, 2004)		Belgique (1985, 2000)		France (1984, 2000)		Grèce (1995, 2004)		Hongrie (1994, 2005)		Irlande (1994, 2004)	
	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1
Année antérieure	0.325	4.522	0.256	3.233	0.329	4.639	0.343	5.039	0.410	7.714	0.374	7.653
Année récente	0.334	4.597	0.278	3.439	0.358	5.878	0.346	5.000	0.387	7.427	0.361	6.632
Évolution	0.009	0.075	0.022	0.206	0.029	1.239	0.003	–0.039	–0.023	–0.287	–0.013	–1.021
Contribution à l'évolution de l'inégalité												
Décomposition par ordre inverse												
1. Structure du ménage	–0.007	–0.365	0.005	–0.020	0.004	0.197	0.010	0.360	–0.008	–2.540	–0.002	0.156
	–(0.714)	–(4.867)	(0.262)	–(0.097)	(0.135)	(0.159)	(3.188)	–(9.231)	(0.367)	(8.789)	(0.161)	–(0.153)
2. Homogamie	–0.002	–0.131	–0.002	0.008	–0.002	–0.004	–0.006	–0.295	–0.004	–0.012	0.003	0.081
	–(0.198)	–(1.747)	–(0.089)	(0.039)	–(0.069)	–(0.003)	–(1.750)	(7.564)	(0.164)	(0.042)	–(0.182)	–(0.080)
3. Emploi des femmes	–0.005	–0.044	–0.018	–0.042	–0.021	–0.448	–0.005	–0.015	0.002	–0.031	–0.008	–0.205
	–(0.571)	–(0.587)	–(0.881)	–(0.205)	–(0.719)	–(0.362)	–(1.438)	(0.392)	–(0.097)	(0.107)	(0.584)	(0.201)
4. Emploi des hommes	–0.001	–0.043	0.005	0.049	–0.002	–0.103	0.001	–0.010	–0.009	–0.562	0.005	0.218
	–(0.077)	–(0.573)	(0.243)	(0.236)	–(0.080)	–(0.083)	(0.219)	(0.256)	(0.376)	(1.945)	–(0.365)	–(0.214)
5. Dispersion des rémunérations des hommes	0.010	0.059	0.017	–0.113	0.026	0.811	–0.004	–0.552	–0.016	–0.494	–0.012	–0.747
	(1.121)	(0.787)	(0.842)	–(0.549)	(0.913)	(0.655)	–(1.375)	(14.154)	(0.686)	(1.709)	(0.876)	(0.732)
6. Résidu	0.013	0.599	0.013	0.325	0.024	0.786	0.007	0.473	0.011	3.350	0.001	–0.524
	(1.440)	(7.987)	(0.624)	(1.576)	(0.819)	(0.634)	(2.156)	–(12.128)	–(0.496)	–(11.592)	–(0.073)	(0.513)

	Italie (1987, 2004)		Luxembourg (1985, 2004)		Mexique (1984, 2004)		Pologne (1992, 2004)		Espagne (1990, 2004)	
	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1	Gini	D9/D1
Année antérieure	0.325	4.155	0.254	3.204	0.454	9.700	0.331	4.962	0.325	4.748
Année récente	0.363	5.190	0.340	5.363	0.472	10.230	0.408	7.497	0.331	5.073
Évolution	0.038	1.035	0.086	2.159	0.018	0.533	0.076	2.535	0.007	0.325
Contribution à l'évolution de l'inégalité										
Décomposition par ordre inverse										
1. Structure du ménage	0.011	0.524	0.014	0.446	0.013	0.607	0.005	0.357	–0.001	0.116
	(0.292)	(0.506)	(0.165)	(0.207)	(0.746)	(1.142)	(0.069)	(0.141)	–(0.091)	(0.357)
2. Homogamie	0.002	0.038	–0.011	–0.295	–0.003	–0.127	0.010	0.269	0.000	–0.046
	(0.060)	(0.037)	–(0.129)	–(0.137)	–(0.164)	–(0.239)	(0.127)	(0.106)	–(0.030)	–(0.142)
3. Emploi des femmes	–0.005	–0.172	–0.006	0.192	0.001	0.011	–0.007	–0.163	0.001	0.212
	–(0.133)	–(0.166)	–(0.064)	(0.089)	(0.056)	(0.020)	–(0.090)	–(0.064)	(0.182)	(0.652)
4. Emploi des hommes	0.003	0.178	0.000	0.000	0.000	0.248	–0.001	–0.059	0.002	0.070
	(0.076)	(0.172)	(0.002)	(0.000)	(0.011)	(0.466)	–(0.017)	–(0.023)	(0.242)	(0.215)
5. Dispersion des rémunérations des hommes	0.021	0.478	0.033	1.159	0.002	–1.263	0.032	1.290	0.007	0.196
	(0.542)	(0.462)	(0.380)	(0.537)	(0.107)	–(2.375)	(0.415)	(0.509)	(1.045)	(0.603)
6. Résidu	0.006	–0.011	0.056	0.657	0.004	1.056	0.038	0.841	–0.002	–0.223
	(0.164)	–(0.011)	(0.646)	(0.304)	(0.243)	(1.986)	(0.495)	(0.332)	–(0.348)	–(0.686)

Note : Les chiffres entre parenthèses désignent la part de l'évolution expliquée dans l'évolution totale.

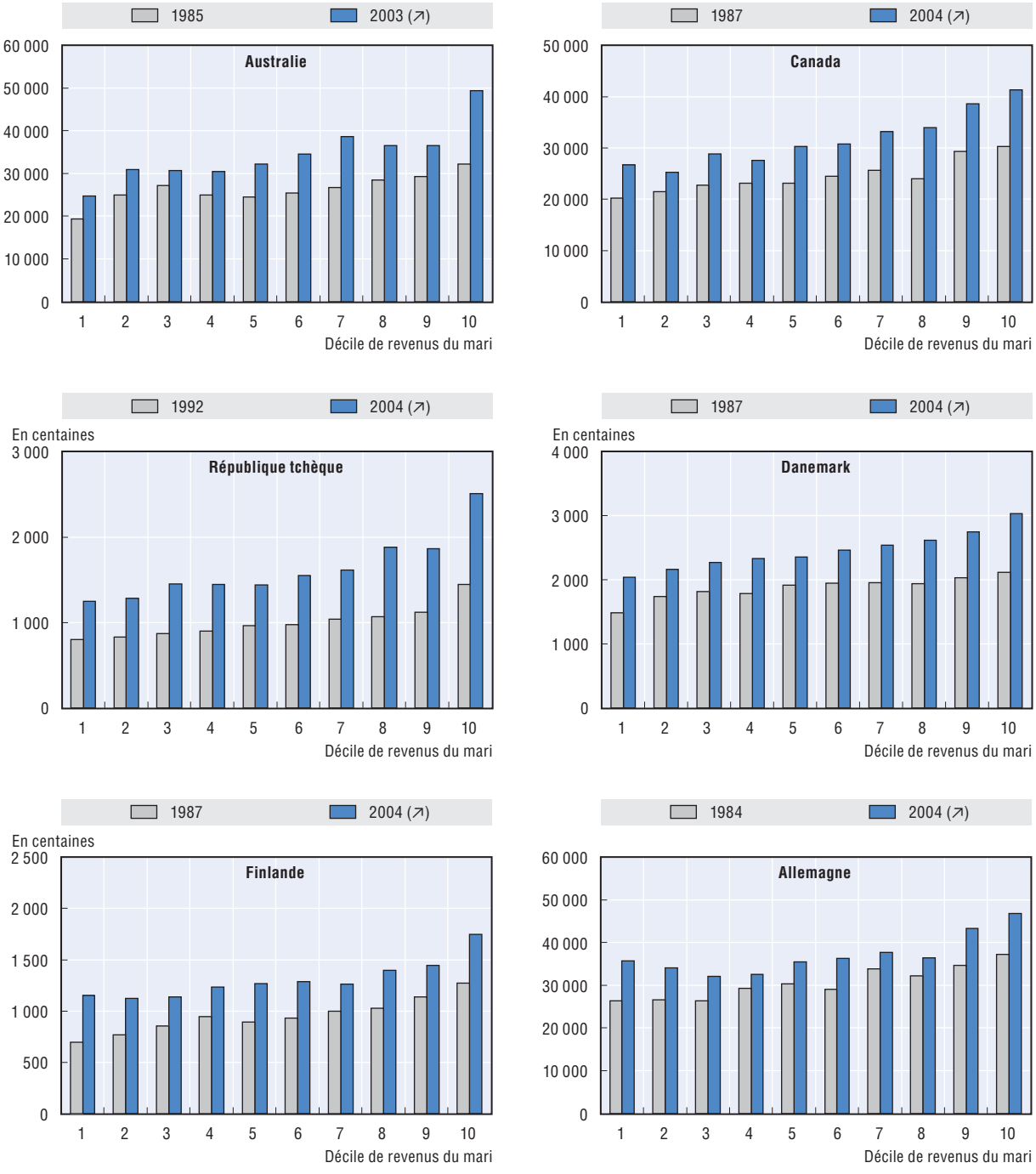
1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583255

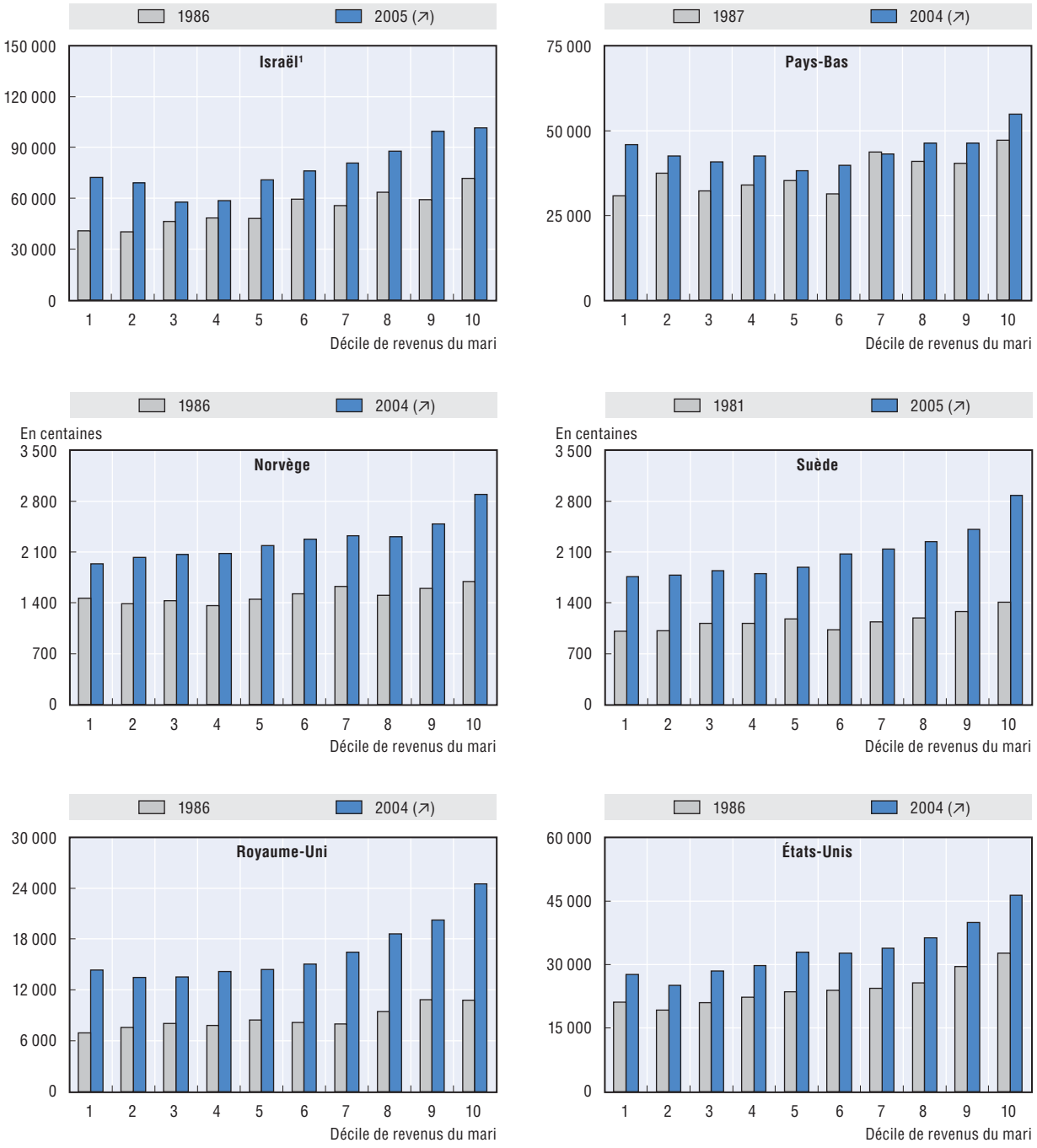
Graphique 5.A1.1. **Rémunération annuelle des conjointes actives par décile de rémunération du conjoint, ménages en couple, milieu des années 80-milieu des années 2000**

Partie A. Pays déclarant les revenus bruts



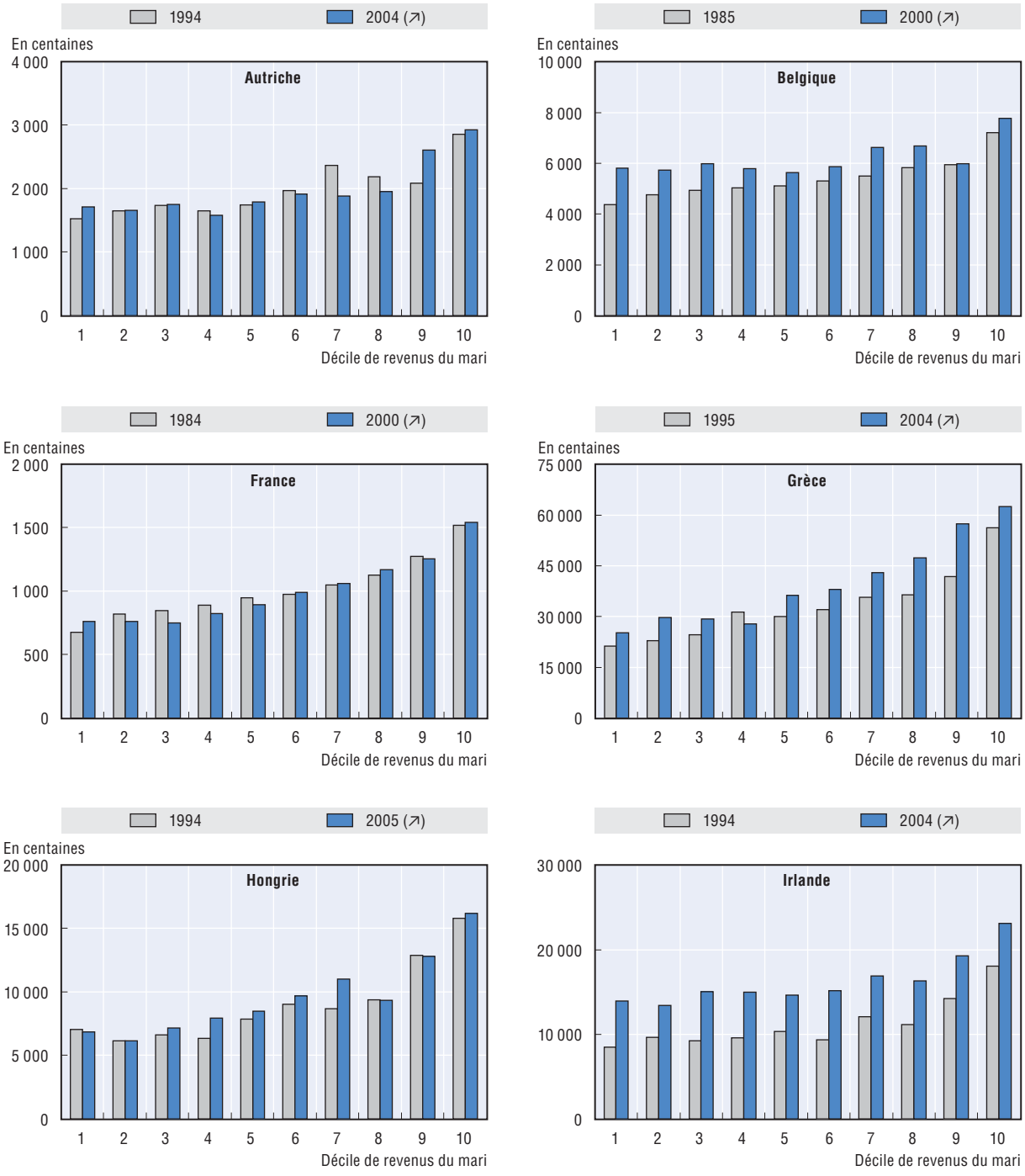
Graphique 5.A1.1. **Rémunération annuelle des conjointes actives par décile de rémunération du conjoint, ménages en couple, milieu des années 80-milieu des années 2000** *(suite)*

Partie A. Pays déclarant les revenus bruts



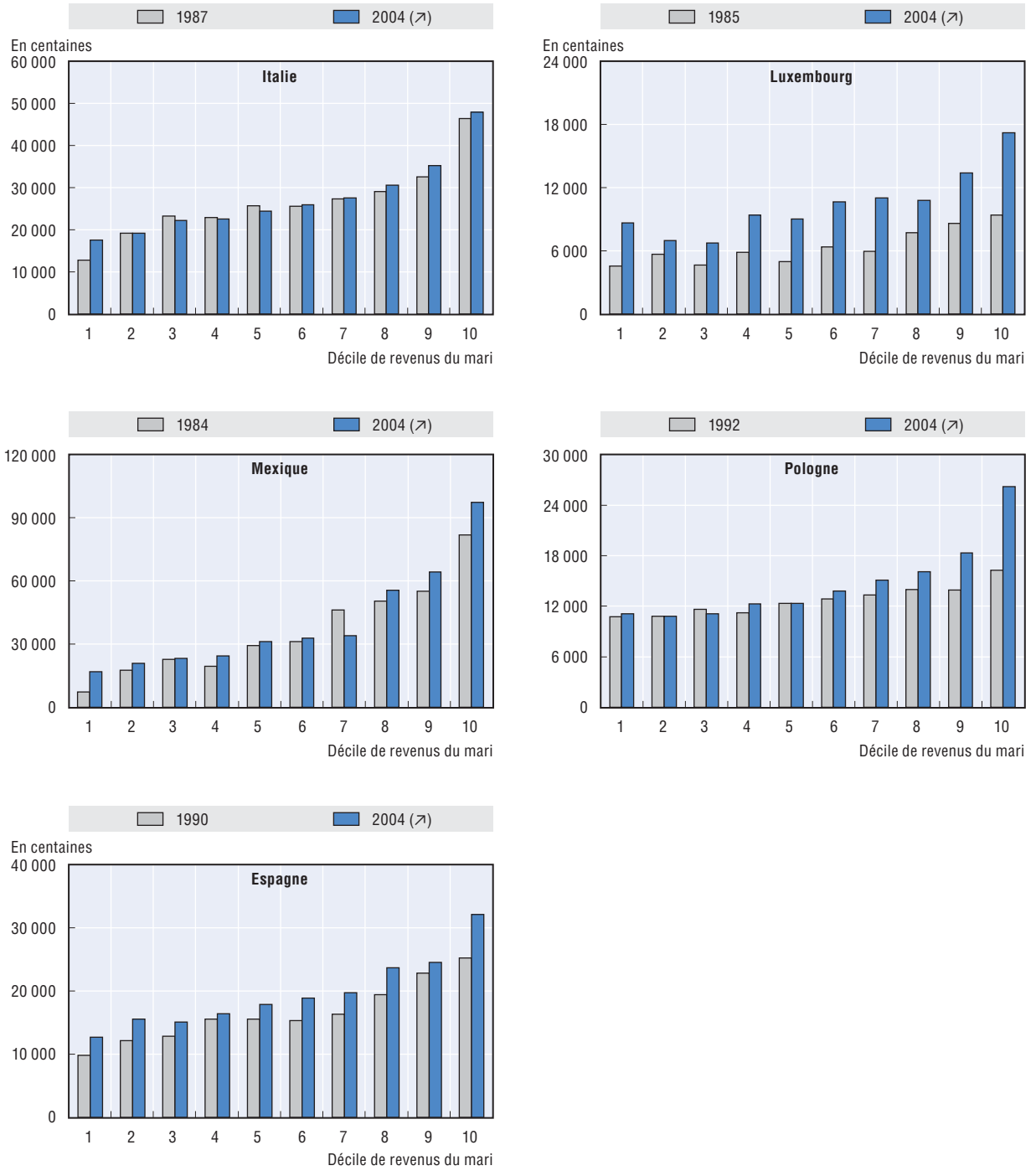
Graphique 5.A1.1. **Rémunération annuelle des conjointes actives par décile de rémunération du conjoint, ménages en couple, milieu des années 80-milieu des années 2000** *(suite)*

Partie B. Pays déclarant les revenus nets



Graphique 5.A1.1. **Rémunération annuelle des conjointes actives par décile de rémunération du conjoint, ménages en couple, milieu des années 80-milieu des années 2000** *(suite)*

Partie B. Pays déclarant les revenus nets



Note : Les chiffres concernent des ménages bi-actifs en couple d'âge actif (chef de famille âgé de 25 à 64 ans). Les montants sont exprimés en monnaie nationale (valeurs constantes de 2005).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582020

© OCDE 2012

PARTIE II

Chapitre 6

Des inégalités de revenu du travail aux inégalités de revenu disponible des ménages*

Ce chapitre donne un aperçu des niveaux et des tendances concernant la distribution des revenus des ménages pour la population d'âge actif. Il compare l'importance des différentes composantes du revenu total des ménages entre pays et dans la durée : salaires et traitements, revenus du travail indépendant, revenu du capital, impôts et prestations. Il examine les contributions relatives de ces diverses sources de revenu aux niveaux et tendances des disparités globales de revenu entre ménages. Il détermine également si l'effet des différentes sources de revenu sur les inégalités globales dépend surtout des variations de leurs parts ou de leur dispersion.

* Ce chapitre a été préparé par Wen-Hao Chen, Michael Förster et Ana Llena-Nozal, Division des politiques sociales de l'OCDE.

6.1. Introduction

Les chapitres précédents examinaient l'évolution des inégalités en termes de revenu d'activité individuel et des ménages au sein de la population d'âge actif. Mais le plus important, en définitive, c'est le revenu final dont on dispose. Celui-ci provient des revenus du travail et d'autres revenus monétaires, et des prestations reçues une fois déduits les impôts et les cotisations de sécurité sociale.

Les caractéristiques de distribution de ce revenu final disponible constituent un enjeu essentiel pour les pouvoirs publics. Ce chapitre analyse plus en détail les liens entre revenus du travail des ménages et inégalités de revenu. Différents facteurs et mécanismes sont à l'œuvre et peuvent soit atténuer, soit aggraver les inégalités de revenu du travail (Gottschalk et Danziger, 2005). Par exemple, les variations des transferts monétaires, de la charge fiscale et des revenus autres que ceux du travail – comme les revenus du capital ou les transferts privés – ont toutes des répercussions sur la distribution du revenu final.

En premier lieu, ce chapitre donne un aperçu de l'évolution de la distribution des revenus dans les pays de l'OCDE du milieu des années 80 au milieu de la décennie 2000, en se fondant sur des informations tirées de la *Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus des ménages*. Il compare la part des différentes sources de revenu (revenu du travail, revenu du capital, impôts, prestations, etc.) entre pays et dans la durée. En second lieu, ce chapitre examine les contributions relatives de ces diverses sources de revenu aux niveaux et tendances des inégalités de revenu globales en s'appuyant sur des microdonnées portant sur 24 pays. Enfin, une analyse de décomposition détermine si l'effet des différentes sources de revenu sur les inégalités globales dépend surtout des variations de leurs parts ou de leur dispersion, et quel serait l'impact d'augmentations marginales de telle ou telle source sur l'inégalité globale. Le chapitre 7 effectue une analyse plus détaillée de l'évolution du rôle redistributif des impôts et des transferts.

L'étude des liens entre inégalité des revenus du travail des ménages et d'autres sources de revenu marchand d'une part, et inégalité des revenus disponibles des ménages d'autre part, met en évidence les caractéristiques suivantes :

- Les inégalités de revenu disponible des ménages sont généralement beaucoup plus faibles que les inégalités de revenu marchand, en dépit d'importants écarts d'un pays à l'autre.
- Ces 30 dernières années, les inégalités de ces deux types de revenu ont augmenté. Les inégalités de revenu disponible ont augmenté moins vite que celles de revenu marchand à la fin des années 80 et au début des années 90, mais les premières ont depuis progressé plus vite que les secondes.
- Les inégalités en termes de revenu du capital ont augmenté plus fortement que celles des revenus du travail dans les trois quarts des pays de l'OCDE. La contribution des revenus du capital aux disparités de revenu des ménages est inférieure à celle des revenus du travail, mais s'est beaucoup accrue au cours des 20 dernières années.

- Les variations des inégalités globales de revenu des ménages sont également liées aux variations de l'importance relative et de la distribution des impôts et des prestations. Ceux-ci atténuent le niveau général des inégalités de revenu, bien que cet effet se soit affaibli dans de nombreux pays de l'OCDE depuis le milieu des années 90.

6.2. Inégalités : évolution de la distribution du revenu marchand et du revenu disponible

Passer des revenus du travail des ménages à leur revenu disponible nécessite d'intégrer le revenu provenant d'autres sources, en utilisant les définitions suivantes (sur la base des travaux du groupe de Canberra)[1] :

- *Revenu marchand :* traitements et salaires, rémunération du travail non salarié et revenu de la propriété, ajoutés aux retraites professionnelles et individuelles.
- *Revenu brut :* somme du *revenu marchand* et des prestations de sécurité sociale en espèces, des transferts privés et d'autres revenus monétaires. Les prestations de sécurité sociale incluent les prestations de maladie, d'accident et de maladie du travail et d'invalidité, les pensions de retraite et de survie versées par l'État, les prestations familiales, les allocations de chômage, les prestations de maternité et autres allocations de congé pour raisons familiales, les prestations d'aide sociale en espèces, les indemnités d'anciens combattants et autres prestations de sécurité sociale.
- *Revenu disponible :* c'est le *revenu brut* diminué de l'impôt sur le revenu et des cotisations salariales de sécurité sociale.

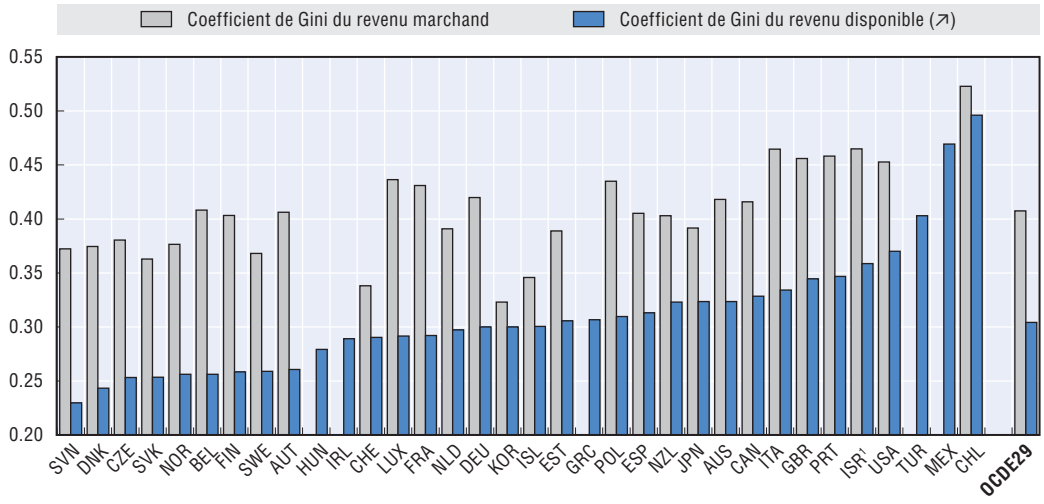
La prise en compte d'indicateurs autres que les salaires conduit parfois à des erreurs de mesure et à des problèmes de comparabilité. Les données relatives à la rémunération du travail non salarié, par exemple, sont incomplètes dans certains pays, et le revenu du capital est souvent sous-estimé (Atkinson et Bourguignon, 2000). Les données portant sur certains transferts, comme les retraites professionnelles et individuelles, ne sont pas disponibles dans certains pays, principalement les premières années. Enfin, les prestations et transferts de sécurité sociale ne sont pas immuables, et certains pays ont par exemple attendu la fin des années 80 ou le début des années 90 pour adopter des prestations de maternité et d'aide sociale[2].

Comparaisons internationales de la distribution du revenu des ménages

Le graphique 6.1 illustre une mesure synthétique de l'inégalité, pour le revenu disponible et le revenu marchand : le coefficient de Gini, qui va de zéro (les revenus sont identiques pour tous) à 1 (une seule personne perçoit la totalité des revenus)[3]. L'augmentation de la valeur du coefficient de Gini traduit donc un creusement des inégalités dans la distribution des revenus. Ces deux mesures du revenu sont ajustées pour tenir compte des différences en termes de besoins des ménages en fonction du nombre de personnes qui les composent[4]. Comme les chapitres précédents, l'analyse concerne les personnes d'âge actif (18 à 65 ans)[5].

Les inégalités de revenu disponible diffèrent beaucoup d'un pays à l'autre. Le Chili et le Mexique enregistrent des inégalités de revenu particulièrement élevées, avec un coefficient de Gini supérieur de plus de 50 % à la moyenne de l'OCDE. Israël[6], les États-Unis et la Turquie sont d'autres pays où les inégalités de revenu sont relativement marquées. À l'autre extrémité du spectre, on trouve le Danemark et la Slovénie, où les disparités sont plus de cinq fois inférieures à la moyenne pour la zone de l'OCDE. Elles sont également plus faibles dans la plupart des autres pays nordiques et dans certains pays d'Europe continentale.

Graphique 6.1. **Coefficients de Gini des inégalités de revenu marchand et de revenu disponible, personnes d'âge actif, fin des années 2000**



Note : La fin des années 2000 désigne une année comprise entre 2006 et 2009. La moyenne pour l'OCDE exclut la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, le Mexique et la Turquie (pas d'information disponible sur le revenu marchand). L'âge actif désigne les personnes âgées de 18 à 65 ans.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus des ménages et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582039

La distribution du revenu marchand est plus inégale que celle du revenu disponible. En moyenne, le coefficient de Gini du revenu marchand est de 0.41, soit près de 25 % supérieur à celui du revenu disponible. Néanmoins, le revenu marchand est moins dispersé entre les pays de l'OCDE, ce qui semble indiquer que la fiscalité et les prestations sociales n'ont pas le même effet compensateur des inégalités de revenu marchand d'un pays de l'OCDE à l'autre. Le coefficient de Gini du revenu marchand a une amplitude de moins de 20 points (de 0.32 à 0.52), contre 27 points pour le revenu disponible (de 0.23 à 0.50). Le Chili enregistre les inégalités les plus fortes pour ces deux indicateurs. C'est au Danemark et en Slovénie que les inégalités de revenu disponible sont les plus faibles, mais le revenu marchand y est plus inégalement réparti qu'en Suisse, par exemple. En Allemagne et en Belgique, les inégalités de revenu marchand sont supérieures à la moyenne, mais les impôts et les prestations ramènent les disparités de revenu disponible à un niveau inférieur à la moyenne.

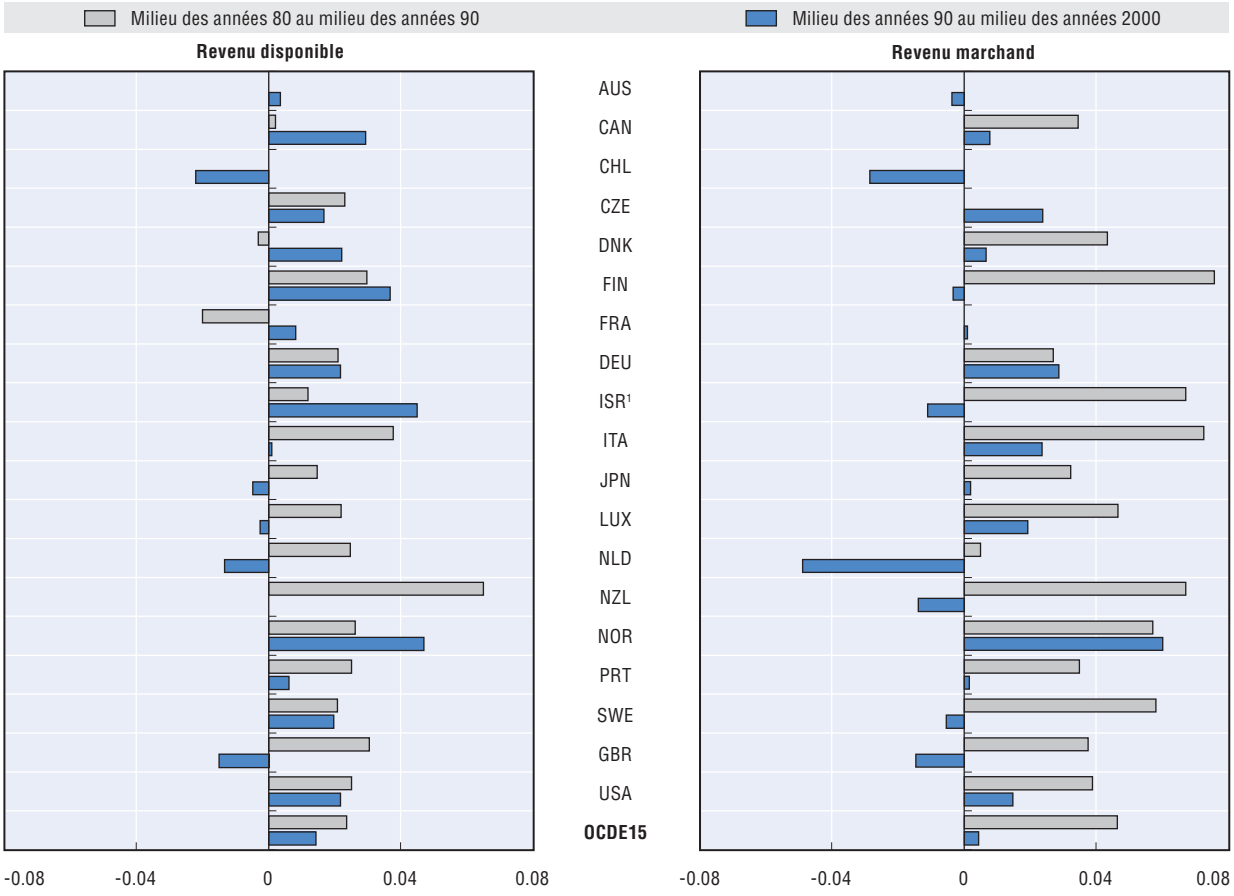
Évolution de la distribution du revenu des ménages dans la durée

Les inégalités de revenu disponible au sein de la population d'âge actif se sont accrues dans tous les pays de l'OCDE (sauf en France) pour lesquels on dispose de données à plus long terme entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000 (graphique 6.2, partie gauche). Le coefficient de Gini a augmenté d'environ 3.8 points (soit 14 %) en moyenne au cours de cette période. Les pays nordiques (à l'exception du Danemark), l'Allemagne, Israël, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis ont enregistré les plus fortes hausses (plus de 4 points). En France, les inégalités ont légèrement diminué sur la même période, et la situation est restée globalement identique au Japon et aux Pays-Bas.

Par ailleurs, il est intéressant d'observer l'évolution de la distribution du revenu disponible par sous-périodes[7]. Dans tous les pays de l'OCDE indiqués ici, sauf le Danemark

Graphique 6.2. **Évolution des inégalités de revenu disponible et de revenu marchand, population d'âge actif**

Variations en points de pourcentage, du milieu des années 80 au milieu des années 2000



Note : Sont exclus de la moyenne de l'OCDE l'Australie, le Chili, la France et la République tchèque (aucune information n'est disponible sur le revenu marchand pour la première période). Le milieu des années 80 désigne l'année 1990 pour la République tchèque et le Portugal, le milieu des années 2000 désigne l'année 2000 pour le Portugal. L'âge actif désigne les personnes âgées de 18 à 65 ans.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus des ménages et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582058

et la France, les inégalités de revenu se sont creusées du milieu des années 80 aux années 90. Au cours de la décennie suivante, les inégalités globales ont continué de croître du milieu de la décennie 90 au milieu de la décennie 2000, mais une évolution plus contrastée entre pays a abouti à une hausse moyenne beaucoup plus faible. La distribution du revenu disponible s'est contractée, notamment au Chili mais aussi aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, ou est restée stable (changements inférieurs à 1 point) dans un tiers des pays de l'OCDE sélectionnés. Néanmoins, l'inégalité s'est amplifiée en Israël, en Finlande et en Norvège. Le Canada, où la distribution des revenus est restée stable jusqu'au milieu des années 90, a enregistré une hausse relativement forte pendant la décennie la plus récente, essentiellement en raison des changements intervenus à la fin de la décennie 90.

Un des principaux facteurs d'augmentation des inégalités de revenu disponible est l'accroissement des inégalités de revenu marchand dans tous les pays sauf le Chili, la France et les Pays-Bas (partie droite du graphique 6.2). Le coefficient de Gini des inégalités de revenu marchand a augmenté davantage que celui du revenu disponible, d'environ

5 points sur l'ensemble de la période. Les pays nordiques (sauf le Danemark), l'Allemagne et Israël ont vu les disparités s'accentuer sensiblement pour les deux catégories de revenu. En revanche, au Danemark et au Luxembourg, la distribution du revenu disponible a peu évolué, tandis que celle du revenu marchand s'est élargie.

Les plus fortes augmentations des inégalités de revenu marchand se sont concentrées entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90. De fait, la moitié environ des pays de l'OCDE étudiés ont vu leur coefficient de Gini du revenu marchand baisser au cours de la décennie plus récente. Les variations des inégalités de revenu marchand entre périodes reflètent en partie l'alternance d'expansion et de récession, comme la récession de la fin de la décennie 80 ou la crise financière dans les pays nordiques au début de la décennie 90.

L'évolution des inégalités au regard de ces deux types de revenu traduit aussi l'effet des mesures prises par les pouvoirs publics pour lutter contre les inégalités d'un pays à l'autre et dans la durée, car la différence entre revenu disponible et revenu marchand correspond aux transferts publics et aux impôts sur le revenu, et peut être interprétée comme un effet direct de la redistribution. Au cours de première décennie, dans la plupart des pays les impôts et prestations ont sensiblement freiné la hausse du revenu disponible, surtout dans les pays nordiques. Toutefois, l'effet redistributif a été moins marqué lors de la décennie plus récente. En Finlande, Israël et Suède, les inégalités de revenu disponible se sont même accrues, malgré la réduction des inégalités de revenu marchand.

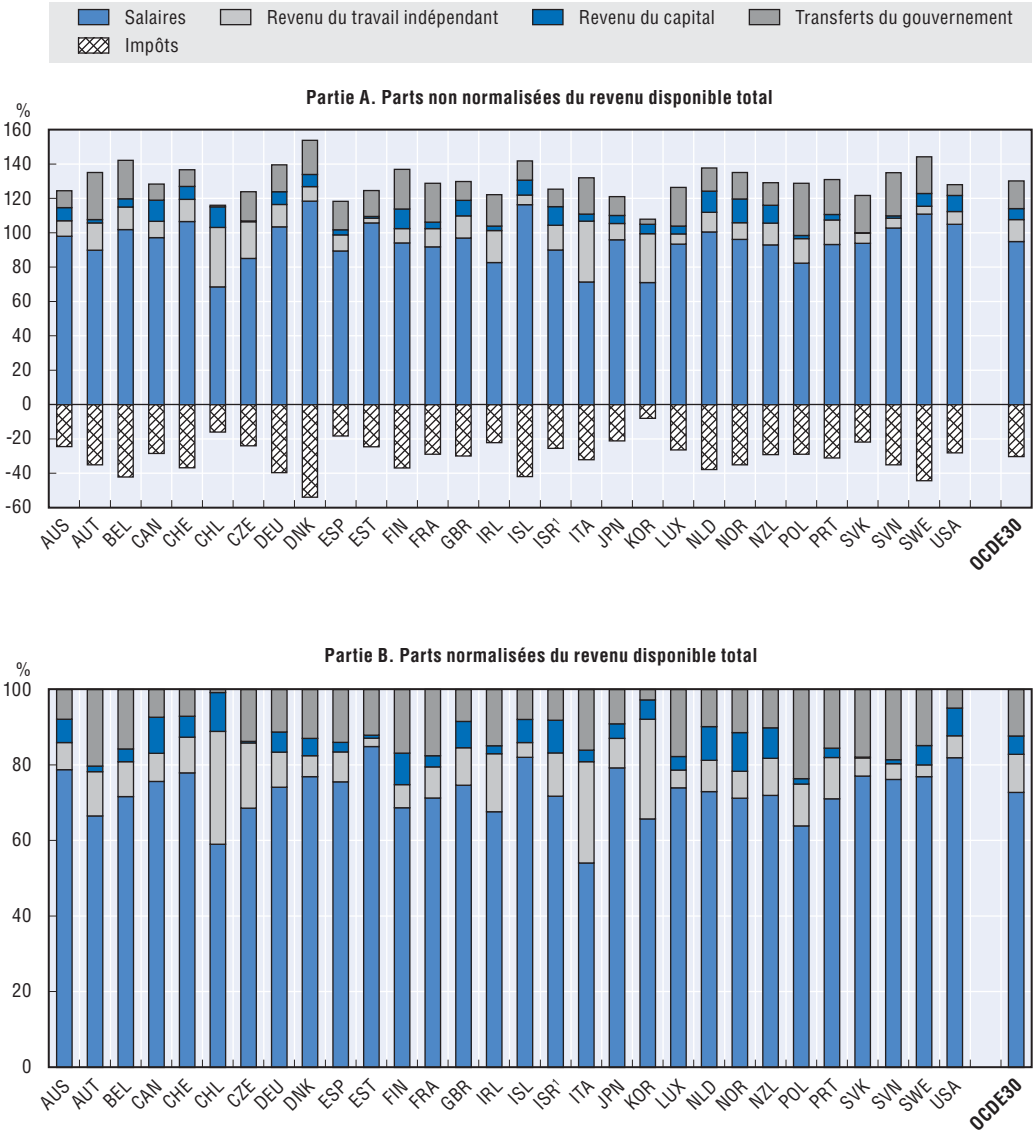
L'importance des composantes du revenu au regard de leur part dans le revenu total

Les traitements et salaires bruts, ainsi que le revenu du travail indépendant, constituent l'essentiel du revenu disponible de la population d'âge actif, et représentent 97 % (Pologne) à 127 % (Danemark) du revenu net disponible (graphique 6.3, partie A)[8]. Les différences de taux d'imposition d'un pays à l'autre sont partiellement responsables de la taille relative de ces deux composantes du revenu disponible. Pour faciliter les comparaisons entre pays, la partie B illustre les parts normalisées[9]. Les salaires nets et le revenu du travail indépendant représentent en moyenne 83 % du revenu total. La Corée (92 %) enregistre la proportion la plus élevée de ces deux composantes, et la Pologne (75 %) la plus faible.

Bien que les salaires soient le principal poste de revenu, le revenu du travail indépendant joue un rôle important dans de nombreux pays de l'OCDE. Il représente en moyenne 13 % du revenu brut disponible et 10 % lorsqu'on utilise la mesure normalisée. Ces proportions sont probablement plus élevées en réalité, car le revenu du travail indépendant est souvent sous-déclaré. En gardant cette observation présente à l'esprit, le revenu du travail indépendant totalise plus de 28 % du revenu disponible au Chili, en Italie et en Corée. Dans certains pays comme la Pologne et le Chili, le secteur agricole est relativement important, et le revenu du travail indépendant reflète la taille de ce secteur. En Italie, la part élevée du revenu du travail indépendant reflète aussi l'existence de nombreuses petites et moyennes entreprises.

Les salaires bruts et le revenu du travail indépendant pris globalement ont baissé en proportion du revenu disponible au cours des deux dernières décennies dans plus de la moitié des pays pour lesquels on dispose d'informations sur de longues périodes (tableau 6.1). En moyenne, leur part a diminué de près de 3 points entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000, de 1.6 point pour les salaires et de 1.3 point pour le revenu du travail indépendant. La part des salaires a baissé le plus en Finlande, Allemagne,

Graphique 6.3. **Parts des composantes du revenu disponible, population d'âge actif, milieu des années 2000**



Note : Les parts normalisées utilisées dans la partie B sont calculées en appliquant le taux moyen d'imposition. Sont exclus du groupe OCDE30 les pays suivants : Grèce, Hongrie, Mexique et Turquie (aucune information disponible sur les impôts).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus des ménages et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582077

Israël et Nouvelle-Zélande, et celle du revenu du travail indépendant a surtout reculé en Irlande, en Israël, au Japon, aux Pays-Bas et en Norvège.

Le déclin de la part des salaires s'est surtout produit au début de la période allant du milieu de la décennie 80 au milieu de la décennie 90, l'Allemagne et les États-Unis faisant exception. Cette période se caractérisait par des problèmes sur le marché du travail dans de nombreux pays. Dans plusieurs pays (Finlande, Italie et Royaume-Uni), la part des salaires a reculé du milieu des années 80 au milieu des années 90, mais a augmenté au cours de la décennie suivante. Cette évolution s'explique en partie par le taux élevé de

Tableau 6.1. **Variations des parts des composantes du revenu disponible dans une sélection de pays de l'OCDE**

Variation en points de pourcentage, du milieu des années 80 au milieu des années 2000[1]

	Salaires et traitements		Revenu du travail indépendant		Revenu du capital		Transferts du gouvernement		Impôts	
	Milieu des années 80 au milieu des années 90	Milieu des années 90 au milieu des années 2000	Milieu des années 80 au milieu des années 90	Milieu des années 90 au milieu des années 2000	Milieu des années 80 au milieu des années 90	Milieu des années 90 au milieu des années 2000	Milieu des années 80 au milieu des années 90	Milieu des années 90 au milieu des années 2000	Milieu des années 80 au milieu des années 90	Milieu des années 90 au milieu des années 2000
Allemagne	3.2	–8.1	0.2	1.8	1.9	0.8	0.1	1.7	5.3	–3.9
Australie		–0.6		–1.1		1.0		–1.0		–1.7
Canada	–0.4	0.1	2.9	–1.0	0.8	1.2	3.9	–3.5	7.1	–3.2
Chili		4.7		–4.0		–2.6		0.1		–1.8
Danemark	1.1	2.3	–2.2	–0.3	0.0	2.4	6.9	–5.2	5.7	–0.8
États-Unis	5.7	–1.0	–1.5	1.2	–1.9	–0.9	0.8	–0.6	3.0	–1.4
Finlande	–12.5	5.2	0.1	–2.9	2.7	5.6	14.0	–10.7	4.1	–4.6
Irlande	–0.1	6.1	–1.0	–4.7	–0.8	–0.1	0.0	–5.8	–1.9	–4.4
Israël[2]	–6.7	–2.2	0.2	–5.3	0.9	3.8	1.2	–1.0	–4.5	–4.7
Italie	–2.6	3.0	–0.6	6.7	–0.2	–5.5	5.3	–2.4	1.9	1.7
Japon	–0.6	–0.4	–2.2	–2.7	0.8	–0.1	1.2	3.5	–0.8	0.3
Norvège	–4.2	–3.4	–2.0	–2.8	1.6	5.5	4.2	–0.2	–0.4	–1.0
Nouvelle-Zélande	–5.1	–3.3	1.2	–1.7	–1.7	–0.9	–1.0	3.1	–6.6	–2.9
Pays-Bas	–1.5	0.0	–0.9	–1.7	–0.8	–1.4	–4.0	–4.4	–7.2	–7.4
Portugal		7.1		–3.8		–0.3		–1.7		1.4
République tchèque		–3.6		6.1		–2.4		1.2		1.4
Royaume-Uni	–6.4	3.7	2.1	–2.0	2.1	–1.2	–0.4	–0.2	–2.7	0.3
Suède	2.0	4.4	–0.5	1.2	2.3	0.1	5.9	–5.8	9.7	–0.1
OCDE14	**–2.0**	**0.5**	**–0.3**	**–1.0**	**0.5**	**0.7**	**2.7**	**–2.3**	**0.9**	**–2.3**

1. Le milieu des années 2000 désigne l'année 2000 pour l'Irlande et le Portugal. L'Australie, le Chili, la République tchèque et le Portugal sont exclus de la moyenne de l'OCDE.
2. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus des ménages et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583293

chômage dans les années 80 et au début des années 90, suivi d'une croissance de l'emploi, surtout en Finlande.

Le revenu du capital et les transferts privés représentent généralement une fraction modeste (de l'ordre de 5 à 8 %) du revenu disponible. Leur part est négligeable dans la plupart des pays d'Europe centrale et de l'Est, mais plus significative au Canada, au Chili, en Finlande et en Norvège. Toutefois, leur importance a augmenté, à partir de niveaux initiaux encore plus bas, dans plus des deux tiers des pays de l'OCDE étudiés, les plus fortes hausses étant observées en Norvège et en Finlande. Par contraste, en Nouvelle-Zélande, aux Pays-Bas et aux États-Unis, où la part des revenus du capital était l'une des plus élevées de la zone OCDE, l'importance relative des revenus du capital a diminué depuis les années 80.

Comme on pouvait s'y attendre, l'importance des transferts sociaux varie beaucoup au sein de la zone OCDE. Dans certains pays d'Europe continentale, ils représentent un quart ou plus du revenu disponible des personnes d'âge actif. Néanmoins, ils jouent un rôle marginal dans les revenus des Chiliens et des Coréens (moins de 3 %), et leur part est relativement faible et moins élevée que les revenus du capital au Canada et aux États-Unis.

La part des transferts publics varie également dans le temps : elle a progressé de 2.7 points en moyenne entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90, avant de reculer dans des proportions pratiquement identiques la décennie suivante. Cette évolution est en partie

imputable aux variations de l'emploi et aux réformes du régime d'indemnisation du chômage : un taux d'emploi plus élevé réduit la part du revenu générée par les prestations de chômage, à l'instar des mesures des pouvoirs publics visant à freiner les entrées dans ces régimes et à diminuer la générosité des transferts sociaux (voir le chapitre 7).

En moyenne, les ménages d'âge actif consacrent environ 30 % de leur revenu disponible aux impôts sur le revenu et aux cotisations de sécurité sociale. La part des impôts est la plus élevée au Danemark, suivi de la Suède, de la Belgique et de l'Islande (plus de 40 %), et la plus faible au Chili et en Corée (moins de 16 %). Cette part a diminué d'environ 2 points de pourcentage, une baisse qui est intervenue entièrement au cours de la décennie plus récente, lorsque de nombreux pays ont réformé leur régime de l'impôt sur le revenu (voir les chapitres 7 et 9). Néanmoins, les tendances sont très variables d'un pays à l'autre. Dans certains pays, la part des impôts a effectivement baissé pendant les deux périodes (Irlande, Israël, Norvège, Nouvelle-Zélande et Pays-Bas). Dans la plupart des autres, le déclin s'est amorcé plus tard. L'Italie est le seul pays où la part des impôts a constamment augmenté.

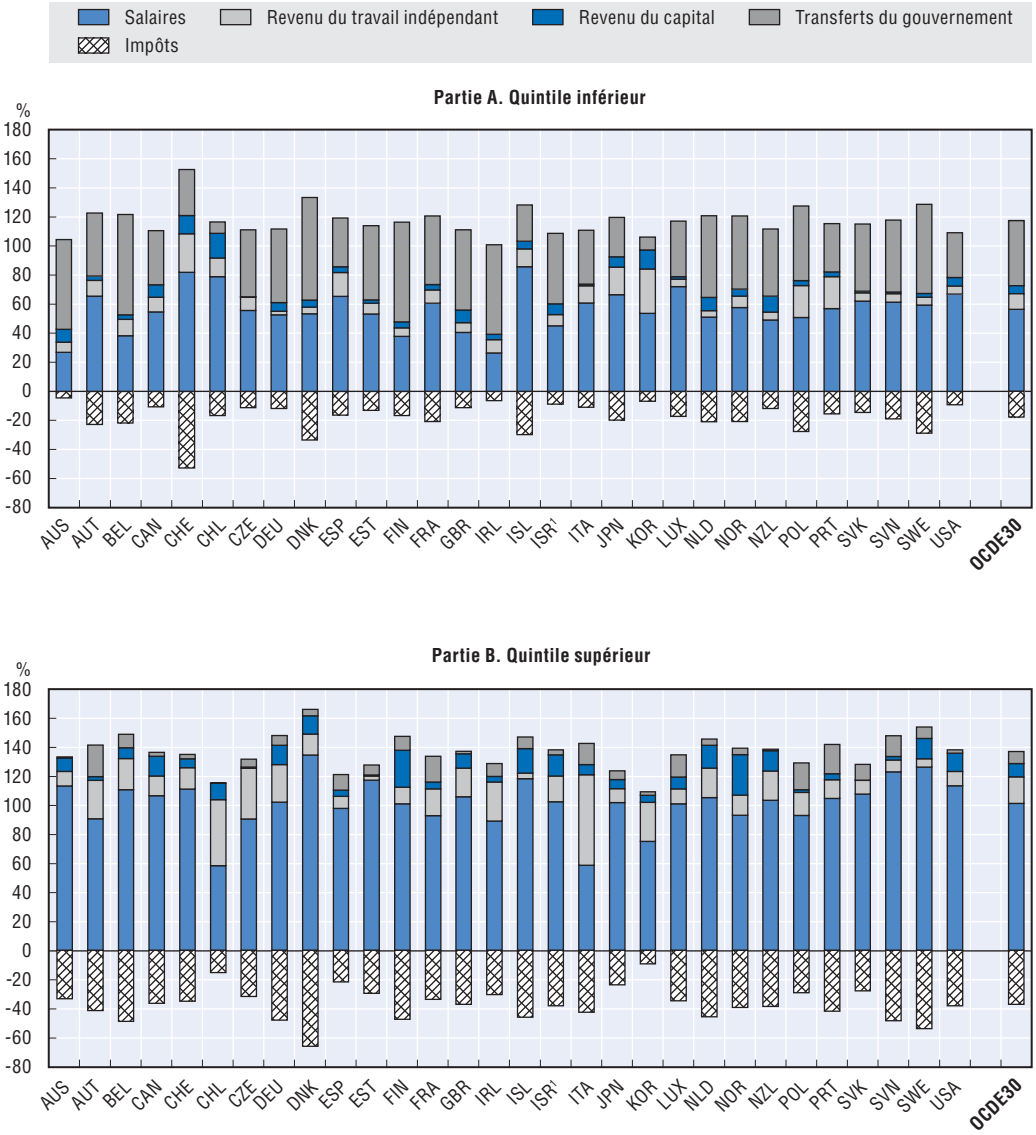
En résumé, les salaires constituent de loin la principale source de revenus des ménages d'âge actif, mais leur part a diminué en moyenne, surtout à la fin des années 80 et au début des années 90. Les transferts et les impôts ont également baissé, mais cela s'est produit au cours de la décennie la plus récente, du milieu des années 90 au milieu des années 2000. Enfin, les parts des revenus du capital, de l'épargne et des transferts privés ont légèrement augmenté. Néanmoins, la composition des revenus et leur évolution ne sont pas les mêmes en haut et en bas de la hiérarchie des revenus.

Répartition des éléments du revenu aux différents niveaux de la distribution

Le graphique 6.4 illustre les parts des différentes composantes du revenu disponible pour les 20 % les plus riches et les 20 % les plus pauvres de la distribution des revenus. En moyenne, dans l'OCDE, les 20 % les plus pauvres tirent les deux tiers de leur revenu disponible total des salaires bruts et des revenus du travail indépendant, contre 120 % pour le quintile supérieur[10]. En Australie, en Finlande, en Irlande et au Royaume-Uni, les salaires et les revenus du travail indépendant génèrent moins de la moitié des revenus pour le quintile inférieur. Dans ces pays, le chômage entraîne un risque accru de chuter au bas de l'échelle des revenus. Par contraste, en moyenne dans l'ensemble des pays, 45 % des revenus dans le quintile inférieur proviennent de transferts publics, contre 8 % dans le quintile supérieur. Les transferts sociaux occupent une place très importante dans le quintile inférieur en Belgique, en Finlande et au Danemark. Pour les 20 % des ménages les plus riches, les transferts sociaux jouent un rôle considérable en Autriche, au Portugal, en Pologne et en France. Les revenus du capital pèsent davantage dans le quintile de revenu supérieur que dans le quintile de revenu inférieur, ce que confirment les résultats d'autres études (Fräßdorf *et al.*, 2008 ; Piketty et Saez, 2003). La différence concernant la part des revenus du capital est particulièrement marquée en Allemagne, en Israël et dans certains pays nordiques.

Le tableau 6.2 met en lumière les tendances dans la durée. En moyenne, pour les pays étudiés, la part des revenus du capital a augmenté pour les ménages les plus riches, et la composition des revenus des ménages plus pauvres se caractérisait par un recul des revenus du travail et une progression des transferts. Les salaires en pourcentage du revenu total ont diminué pour le segment le plus pauvre, essentiellement en Allemagne, en Finlande et en Norvège. Aux Pays-Bas, la part des revenus du travail et celle des transferts sociaux revenant aux déciles inférieurs ont baissé ; le changement dans la composition des revenus inférieurs

Graphique 6.4. **Parts des composantes du revenu dans les groupes à hauts et bas revenus, milieu des années 2000**



Note : Les quintiles inférieur et supérieur sont définis en fonction du revenu disponible. Sont exclus de la moyenne de l'OCDE30 la Grèce, la Hongrie, le Mexique et la Turquie (aucune information disponible sur les impôts).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus des ménages et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582096

est imputable à une baisse des impôts. Dans la plupart des pays, ces variations dans la structure du revenu ont probablement contribué à l'accentuation des inégalités.

Concentration des composantes du revenu marchand

Les données de l'OCDE examinées ci-dessus révèlent l'importance relative d'une source de revenu donnée dans le revenu disponible au regard de sa part. Toutefois, la contribution d'une source de revenu aux inégalités dépend non seulement de sa part dans le revenu total, mais aussi de sa dispersion. Cette section analyse plus en détail la distribution des

Tableau 6.2. **Variations des parts des salaires, des revenus du capital et d'autres sources de revenu pour les segments les plus riches et les plus pauvres**

Variation en points de pourcentage, milieu des années 80 au milieu des années 2000[1]

	Salaires et traitements		Revenu du travail indépendant		Revenu du capital		Transferts du gouvernement		Impôts	
	Quintile inférieur	Quintile supérieur	Quintile inférieur	Quintile supérieur	Quintile inférieur	Quintile supérieur	Quintile inférieur	Quintile supérieur	Quintile inférieur	Quintile supérieur
Allemagne	–15.2	–9.5	–1.9	3.6	0.2	6.4	10.5	–0.1	–6.5	0.2
Canada	–1.5	3.7	1.9	3.2	0.0	–0.3	1.9	–0.3	2.4	6.3
Danemark	–9.2	6.2	–9.9	1.8	–3.6	7.7	21.8	–2.4	–0.8	13.3
États-Unis	4.9	7.8	–2.2	–0.3	–2.0	–4.7	0.0	0.2	0.7	3.1
Finlande	–17.6	–15.7	–8.9	–0.4	0.7	21.8	21.3	–1.0	–4.4	–0.7
Irlande	16.2	5.3	–0.2	–11.1	–0.4	–0.8	–16.2	–0.4	–0.7	–7.0
Israël[2]	1.5	–12.2	–10.5	–7.4	1.4	7.8	7.7	–0.1	0.2	–11.9
Italie	–1.4	–0.7	–6.6	16.6	–4.1	–6.1	1.6	0.0	–10.5	9.8
Japon	–6.5	4.8	–9.7	–7.6	2.0	–0.4	12.3	1.6	–1.9	–1.6
Norvège	–15.1	–13.6	–3.5	–7.9	–1.3	19.7	18.1	–0.4	–1.8	–2.1
Nouvelle-Zélande	–11.4	–6.8	1.5	0.3	–1.2	–2.4	3.7	–1.4	–7.4	–10.4
Pays-Bas	–9.7	2.4	0.6	–6.7	–0.2	–4.0	–8.5	–4.1	–17.8	–12.4
Royaume-Uni	4.1	1.1	–3.4	0.5	0.1	0.3	–3.3	–0.8	–2.6	1.0
Suède	–5.6	6.5	–4.6	3.7	–1.8	6.9	16.8	–4.6	4.9	12.5
OCDE14	**–4.7**	**–1.5**	**–4.1**	**–0.8**	**–0.7**	**3.7**	**6.3**	**–1.0**	**–3.3**	**0.0**

1. Le milieu des années 2000 correspond à l'année 2000 pour l'Irlande.
2. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus des ménages et la pauvreté.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583312

différentes composantes du revenu marchand. La concentration de ces composantes – salaires et traitements, revenu du travail indépendant et revenus du capital – ressort du graphique 6.5. Les calculs s'appuient sur les données microéconomiques provenant de l'Étude luxembourgeoise sur les revenus (*Luxembourg Income Study*, LIS), pour un sous-ensemble de 14 pays pour lesquels on dispose d'estimations des revenus en montant brut couvrant la période[11].

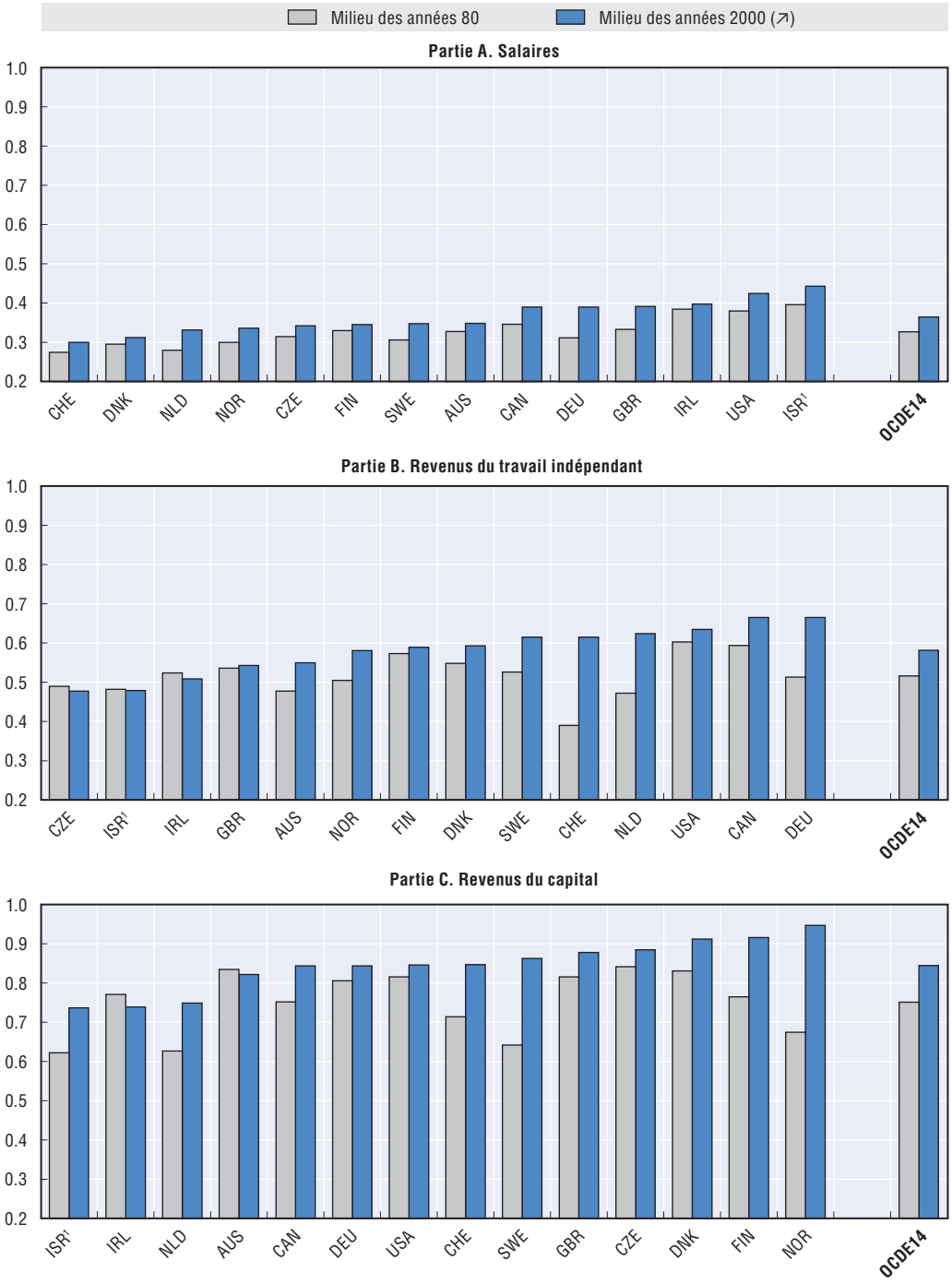
Sans surprise, les revenus du travail indépendant et les revenus du capital sont plus inégalement répartis que les salaires dans tous les pays de l'OCDE étudiés. En moyenne, le coefficient de Gini pour le revenu du travail indépendant était de 0.58 au milieu des années 2000 et de 0.84 pour le revenu du capital, contre 0.36 pour les salaires bruts en moyenne dans l'OCDE. Les revenus du capital sont plus dispersés dans les pays nordiques, en République tchèque et au Royaume-Uni.

En moyenne, dans les pays de l'OCDE, les disparités se sont creusées pour toutes les composantes du revenu marchand au cours des deux dernières décennies. Les disparités salariales se sont accentuées dans tous les pays de l'OCDE étudiés, mais moins que pour les revenus du travail indépendant et du capital[12]. La concentration du revenu du travail indépendant a fortement augmenté en Suisse et aux Pays-Bas, tandis que celle du revenu du capital a beaucoup progressé en Norvège et en Suède.

6.3. Dans quelle mesure chacune des sources de revenu peut-elle expliquer l'inégalité ?

Les inégalités de revenu disponible peuvent s'amplifier sous l'effet de trois mécanismes différents : 1) la répartition d'une source de revenu devient plus inégale ; 2) la

Graphique 6.5. **Coefficients de Gini de concentration des sources de revenu marchand, milieu des années 80 et milieu des années 2000**



Note : Le milieu des années 80 désigne l'année 1982 pour la Suisse ; 1983 pour les Pays-Bas ; 1984 pour l'Allemagne ; 1985 pour l'Australie ; 1986 pour Israël, la Norvège, le Royaume-Uni et les États-Unis ; 1987 pour le Canada, le Danemark, la Finlande, l'Irlande et la Suède ; et 1996 pour la République tchèque. Le milieu des années 2000 désigne l'année 2003 pour l'Australie ; 2004 pour le Canada, la République tchèque, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, l'Irlande, les Pays-Bas, la Norvège, la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis ; 2005 pour Israël et la Suède. Les pays sont classés par ordre croissant en fonction de la composante du revenu respective au milieu des années 2000. Les coefficients de Gini sont calculés sans tenir compte des zéros, et classés selon la source de revenu respective.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582115

part d'une source de revenu inégalement répartie s'accroît ; ou 3) la distribution d'une source de revenu favorise excessivement les riches. Cette section détermine en premier lieu les composantes du revenu qui ont contribué le plus à l'augmentation des disparités et, en second lieu, ceux des facteurs susmentionnés qui ont joué le plus grand rôle. Elle utilise la méthode de décomposition[13] décrite dans l'encadré 6.1 et analyse les données provenant du projet LIS sur une période comprise entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000, pour 14 pays de l'OCDE. Pour dix pays supplémentaires, les revenus sont disponibles uniquement en montant net (après impôts et cotisations). L'annexe 6.A1 résume les résultats pour ces pays.

Le revenu total est décomposé en dix sources différentes, les impôts et les cotisations de sécurité sociale étant considérés comme un revenu négatif. Le graphique 6.6 représente de façon schématique la décomposition des inégalités par sources pour la dernière année disponible et pour les 14 pays de l'OCDE pour lesquels des données sur les revenus bruts sont disponibles. En moyenne, on recense pour ces pays cinq sources de revenu qui contribuent à amplifier les inégalités, et quatre sources qui les atténuent. Le premier groupe comprend les salaires, le revenu du travail indépendant, les revenus du capital, les retraites professionnelles et d'autres sources de revenu. Le deuxième groupe englobe les prestations sous condition de ressources et les prestations d'assurance sociale, les impôts sur le revenu et les cotisations de sécurité sociale. Les transferts privés sont relativement faibles et neutres en termes d'inégalité.

Les sous-sections suivantes cherchent à savoir si des changements importants se sont produits concernant la contribution des différentes composantes du revenu aux disparités globales. Deux périodes sont étudiées : la décennie allant du milieu des années 80 au milieu des années 90, et la suivante du milieu des années 90 au milieu des années 2000. Lorsque des variations significatives sont décelées, leurs causes – évolution des parts ou changements dans la dispersion ou la corrélation entre la source de revenu et le revenu total – sont identifiées. Les résultats détaillés de la décomposition pour toutes les années sont présentés dans les tableaux 6.A1.2 et 6.A1.3 en annexe 6.A1, respectivement pour les pays pour lesquels on dispose d'informations sur le revenu net et sur le revenu brut.

Salaires et revenus du travail indépendant

Dans tous les pays de l'OCDE étudiés, les salaires et les revenus du travail indépendant sont les principaux déterminants des inégalités de revenu disponible au sein de la population d'âge actif. Ensemble, ils contribuent à 145 % des inégalités de revenu disponible en moyenne pour les pays pour lesquels il existe des informations sur le revenu brut (graphique 6.7), et à 88 % pour ceux pour lesquels les informations se rapportent au revenu net (voir le tableau 6.A1.3)[14]. Les salaires expliquent plus de 80 % de la contribution conjointe des salaires et du revenu du travail indépendant aux inégalités de revenu. Cependant, la rémunération du travail indépendant concourt davantage à l'inégalité en Allemagne, République tchèque et Irlande, où elle est à l'origine d'un tiers environ des inégalités totales.

On n'observe pas de changement notable de la contribution des salaires aux inégalités au cours de la période allant du milieu des années 80 au milieu des années 90, mais celle-ci a eu tendance à diminuer au cours de la dernière période. Cela a été notamment le cas en Allemagne, Finlande et Israël. La Norvège et la Suisse sont les deux seuls pays où les revenus salariaux au milieu de la décennie 2000 contribuaient davantage aux inégalités qu'au milieu de la décennie 90. Dans ces cinq pays, les variations de la part des salaires

Encadré 6.1. **Décomposition des inégalités de revenu par sources**

Selon Lerman et Yitzhaki (1985), le coefficient de Gini pour le revenu total, *G*, se calcule comme suit :

$$G = \sum_{k=1}^{k} C_k = \sum S_k G_k R_k \qquad [1]$$

où S_k désigne la part de la source *k* dans le revenu total, G_k le coefficient de Gini correspondant à la distribution du revenu provenant de la source *k*, et R_k est la corrélation entre le revenu de la source *k* et la distribution du revenu total.

$C_k = \frac{S_k G_k R_k}{G}$ est la contribution relative de la source *k* aux inégalités de revenu totales.

L'utilisation de cette décomposition du revenu permet d'estimer l'effet sur l'inégalité de petites variations d'une source de revenu donnée, le revenu de toutes les autres sources étant constant. La dérivée partielle du coefficient de Gini dans le cas d'un changement de pourcentage *e* dans la source *k* se calcule comme suit :

$$\frac{\partial G}{\partial e} = S_k(G_k R_k - G) \qquad [2]$$

L'impact d'une composante du revenu sur les inégalités globales de revenu dépend des facteurs suivants : *i)* l'importance de la source de revenu par rapport au revenu total ; *ii)* l'égalité ou l'inégalité de répartition de la source de revenu ; et *iii)* la corrélation entre la source de revenu et la distribution du revenu total (Stark *et al.*, 1986). Par exemple, une source de revenu qui représente une fraction élevée du total aura un effet prononcé sur l'inégalité si elle est inégalement répartie. En revanche, une source de revenu inégalement répartie mais qui est faiblement corrélée avec le revenu total aura une incidence minime sur l'inégalité ou pourrait même l'atténuer.

La variation en pourcentage de l'inégalité induite par un faible pourcentage du revenu total représenté par la source *k*, tous les autres facteurs étant constants, correspond à la contribution initiale de la source *k* à l'inégalité de revenu, diminuée de la part du revenu total représentée par la source *k* :

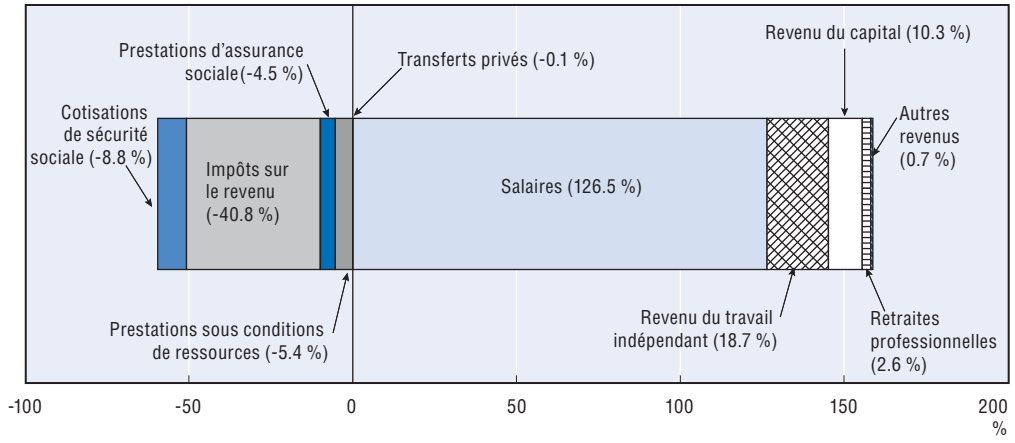
$$\frac{\partial G / \partial e}{G} = \frac{S_k G_k R_k}{G} - S_k \qquad [3]$$

La variation en pourcentage de l'inégalité de revenu globale provoquée par une variation minime de la source *k* correspond à sa contribution à l'inégalité de revenu globale, diminuée de sa contribution au revenu total. Le signe de l'effet marginal dépend du signe de *R*, car *S* et *G* sont toujours positifs. Par conséquent, si la corrélation entre le revenu de la source *k* avec la distribution du revenu total est négative, l'effet marginal sera négatif. Sinon, le signe dépendra du signe de $G_k R_k - G$. Si la différence est positive, c'est-à-dire si le revenu total est plus également réparti que le revenu de la source *k*, l'effet marginal sera négatif.

Cette méthode de décomposition permet de déterminer l'effet de chaque source de revenu sur la distribution du revenu du ménage, mais l'interprétation des résultats concernant les impôts et les transferts fait l'objet de critiques. Par définition, la règle de décomposition décrite ci-dessus se caractérise par le fait que la contribution d'une source à l'inégalité globale de revenu est nulle si tous les individus perçoivent le même montant de cette source. Ce résultat est considéré comme contre-intuitif dans la mesure où un transfert forfaitaire également réparti qui vient « s'ajouter » à des revenus avant transferts inégalement répartis est supposé réduire les inégalités. Le chapitre 7, qui examine en détail l'évolution de la redistribution des impôts et des transferts, applique un cadre analytique qui tient compte de ce problème.

dans le revenu (S_k) étaient la principale cause de l'évolution de cette contribution (à la hausse ou à la baisse), suivie d'une plus forte (faible) corrélation entre les salaires et le revenu total (R_k). Les variations de la dispersion des salaires (G_k) jouaient un rôle secondaire (tableau 6.A1.2). Pour les autres pays de l'OCDE – ceux qui déclarent des revenus nets d'impôts – la contribution des salaires aux inégalités s'inscrit également à la baisse, ce qui résulte le plus souvent d'une diminution de leur part relative dans le revenu total.

Graphique 6.6. **Décomposition des inégalités de revenu par source de revenu, moyenne de 14 pays de l'OCDE, milieu des années 2000**

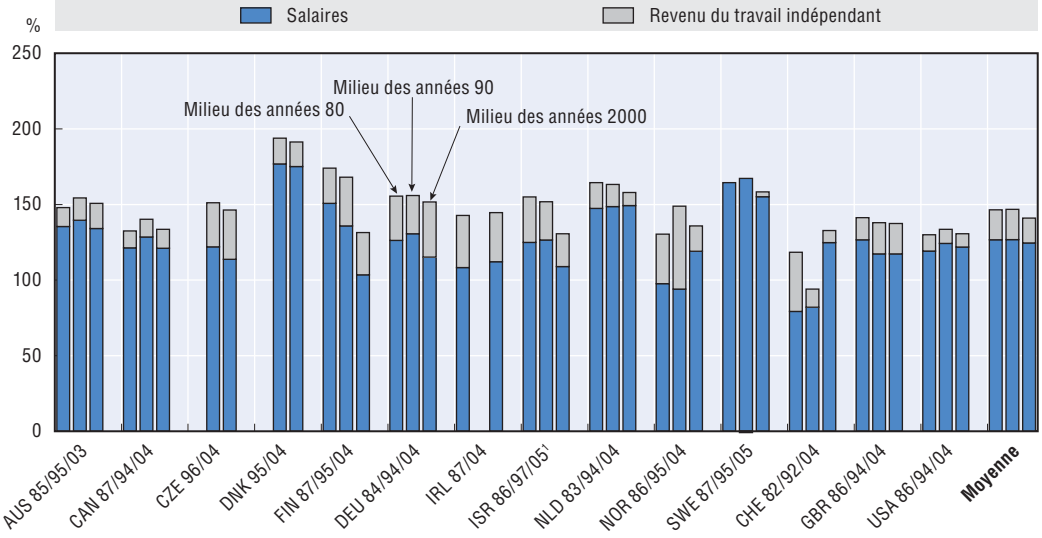


Note : Population d'âge actif. L'inégalité des revenus est mesurée par le coefficient de Gini. Le revenu total désigne le revenu disponible des ménages ajusté à l'aide d'une échelle d'équivalence correspondant à la racine carrée du nombre de membres du ménage.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582134

Graphique 6.7. **Contribution des salaires et des revenus du travail indépendant aux disparités globales, milieu des années 80 au milieu des années 2000**



Note : Population d'âge actif. Les moyennes ne tiennent pas compte du Danemark, de l'Irlande et de la République tchèque.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582153

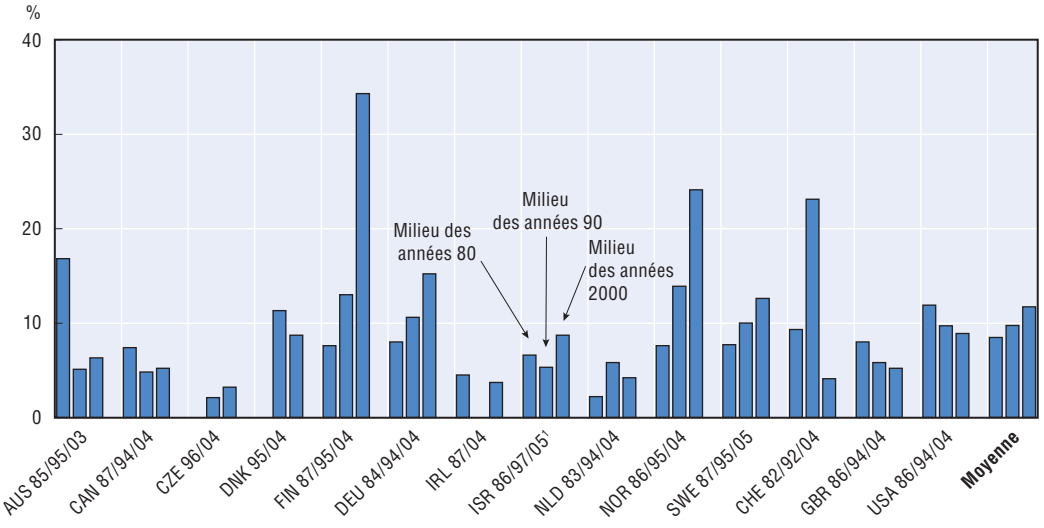
La contribution de la rémunération du travail indépendant aux inégalités a suivi une évolution similaire : peu de changements au cours de la première période, puis une baisse pendant la seconde période, surtout perceptible en Finlande, en Israël, en Norvège, aux Pays-Bas et en Suisse. En revanche, la contribution de la rémunération du travail indépendant aux inégalités s'est accrue en Allemagne, Australie et République tchèque. À l'inverse des salaires, ce ne sont pas seulement ou principalement les variations des parts

qui expliquent la baisse de cette contribution, mais c'est aussi une moindre corrélation entre revenu du travail indépendant et revenu total (Pays-Bas, Suisse), ainsi qu'une dispersion plus faible de cette source de revenu (Finlande) (tableau 6.A1.2). Parmi les pays qui déclarent des revenus nets, la rémunération du travail indépendant est devenue un facteur d'inégalités plus important en Hongrie, en Italie et au Luxembourg – sous l'effet d'une corrélation plus étroite avec le revenu total des ménages pour ces trois pays (tableau 6.A1.3).

Revenu du capital et retraites professionnelles

En moyenne, le revenu du capital contribue modérément – 10 % environ – aux disparités de revenu. Toutefois, sa contribution s'inscrit en hausse constante, d'environ 2 points supplémentaires pendant chaque sous-période (graphique 6.8). Cette augmentation s'explique essentiellement par les évolutions intervenues dans les pays nordiques (à l'exception du Danemark) et en Allemagne. Le principal facteur à l'origine de la progression observée dans ces pays tient à une corrélation accrue : le revenu du capital est de plus en plus perçu par des ménages aisés, même lorsque sa part totale n'augmente pas (Suède) (tableau 6.A1.2). En revanche, la contribution du revenu du capital aux disparités globales a généralement diminué dans les pays anglo-saxons. Là encore, cela s'explique par une moindre corrélation, mais également par un recul de la part du revenu du capital dans le revenu total, malgré le fait que les inégalités de répartition du revenu du capital se soient amplifiées dans certains de ces pays (voir le graphique 6.5, partie C).

Graphique 6.8. **Contribution du revenu du capital aux disparités globales, milieu des années 80 au milieu des années 2000**



Note : Population d'âge actif. Les moyennes ne tiennent pas compte du Danemark, de l'Irlande et de la République tchèque.
1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).
StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932582172*

La contribution du revenu du capital aux disparités globales s'est également accentuée dans les pays qui déclarent uniquement des revenus nets (tableau 6.A1.3), mais à un rythme plus faible, surtout en Autriche, Belgique et France. Là encore, la principale cause est la corrélation croissante entre revenu du capital et revenu total.

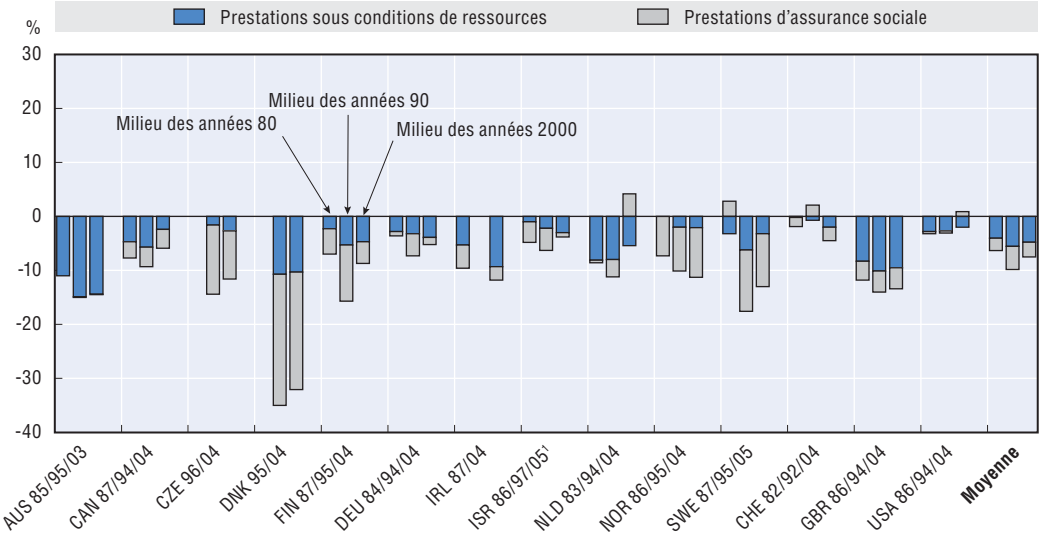
D'autres sources de revenu marchand, comme les retraites professionnelles et privées, ont généralement un impact marginal sur les inégalités, moins de 3 % en moyenne

(graphique 6.6). Il existe cependant des exceptions : en Israël, elles concourent à environ 7 % des disparités globales, tendance qui s'inscrit en hausse. Elles jouent un rôle relativement important au Canada et en Suède, où elles induisent 5 % des inégalités. La contribution croissante des retraites professionnelles aux inégalités au Canada et en Israël est entièrement imputable à leur part grandissante dans le revenu total. Dans aucun pays les retraites professionnelles n'ont pour effet d'atténuer les inégalités de revenu.

Transferts sociaux

Les transferts sous condition de ressources et les prestations d'assurance sociale constituent un instrument d'action essentiel pour la redistribution des revenus. Les prestations d'assurance sociale sont liées aux revenus antérieurs et, par définition, ont une fonction redistributive beaucoup plus faible que les prestations sous condition de ressources. C'est particulièrement vrai pour les prestations de retraite, qui sont positivement corrélées avec les inégalités de revenu global[15]. Par conséquent, malgré leur part plus faible dans la plupart des pays, les transferts sous condition de ressources contribuent un peu moins à la réduction des inégalités (–5.4 %) que les prestations d'assurance sociale (–4.5 %) (graphique 6.6). Si l'on considère ces deux formes de transferts sociaux globalement, le Danemark arrive en tête pour la réduction des inégalités (–30 %) (graphique 6.9). Leurs contributions dépassent 10 % en Australie, en Irlande, en Norvège, en République tchèque, au Royaume-Uni et en Suède.

Graphique 6.9. **Contribution des prestations d'assurance sociale et des transferts sous conditions de ressources aux disparités globales, milieu des années 80 au milieu des années 2000**



Note : Population d'âge actif. Les moyennes ne tiennent pas compte du Danemark, de l'Irlande et de la République tchèque.
1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).
StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932582191*

S'agissant des variations dans la durée, il semble que l'effet des transferts sociaux sur la réduction des inégalités se soit renforcé entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90, avant de s'atténuer pendant la décennie suivante. Cette tendance se retrouve dans tous les pays sauf en Norvège et en Suisse, mais également pour la plupart de ceux

qui communiquent uniquement des revenus nets (tableau 6.A1.3). Ces évolutions contradictoires peuvent s'expliquer par des changements dans la structure démographique (par exemple, hausse du chômage et donc des prestations de chômage au cours de la première décennie, suivie d'un recul ensuite) ou par des changements ponctuels dans l'action publique (par exemple, révision des taux de prestations, des conditions d'éligibilité ou du public ciblé) et sont analysées plus en détail au chapitre 7.

Les résultats de l'analyse de décomposition qui figurent dans le tableau 6.A1.2 procurent certaines informations préliminaires sur les facteurs qui expliquent l'influence plus ou moins forte des transferts sociaux sur l'inégalité globale. Il semble que, dans la plupart des pays, l'effet croissant d'atténuation des inégalités induit par les prestations d'assurance sociale soit dû à la fois à l'augmentation de la part de cette source de revenu et à une corrélation plus négative avec le revenu total, à savoir un meilleur ciblage. Dans le même temps, la montée en puissance des transferts sous condition de ressources dans la réduction des inégalités tient presque entièrement à l'effet du ciblage. Pendant la deuxième décennie, durant laquelle l'impact des transferts sur l'atténuation des inégalités s'est estompé, les facteurs étaient plus disparates d'un pays à l'autre, mais dans certains pays l'effet réduit des transferts sous condition de ressources est aussi à imputer au recul de la part de ces prestations dans le revenu total (Australie, Canada, Pays-Bas et Suède). L'effet d'atténuation des inégalités de ces deux types de transferts sociaux a également baissé, bien que légèrement, aux États-Unis au cours de cette période, malgré une progression de la part des prestations. Cela peut s'expliquer dans une certaine mesure par un décalage de cette source de revenu au bénéfice des ménages plus aisés.

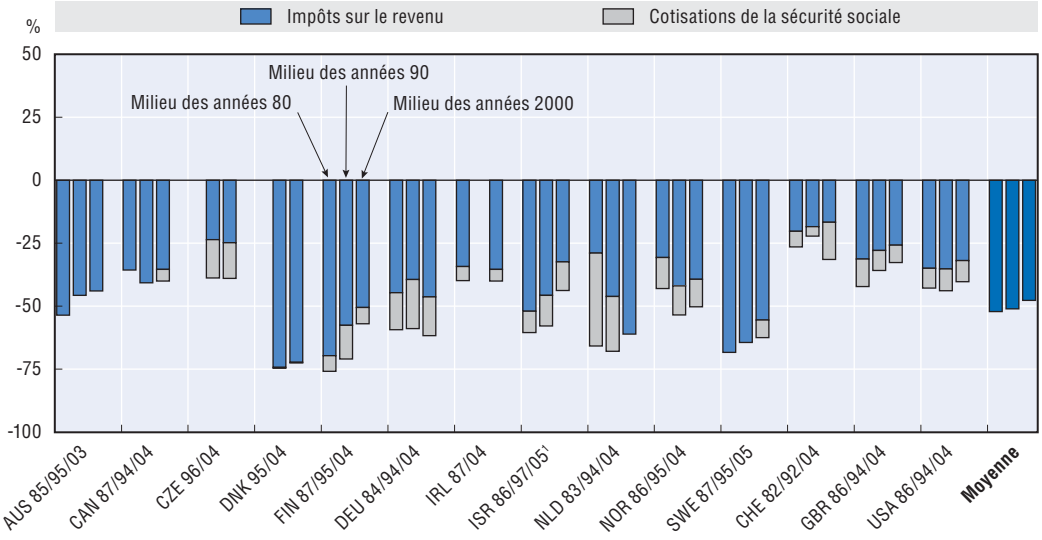
Impôts

Les impôts directs, et notamment sur le revenu, jouent un rôle majeur dans la réduction des inégalités de revenu dans les pays étudiés[16] (graphique 6.10). L'effet est le plus marqué dans les quatre pays nordiques, en Allemagne et aux Pays-Bas. En moyenne, les variations dans la durée de la fonction redistributive des impôts directs sont assez similaires à celles des transferts sociaux, mais en moins prononcé. La forte contribution à l'atténuation des inégalités est restée pratiquement identique entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90, avant de s'estomper quelque peu au cours de la décennie suivante.

Néanmoins, on observe des différences entre les pays étudiés. En Australie, en Finlande, en Israël, en Suède et au Royaume-Uni, l'effet égalisateur des impôts directs n'a cessé de diminuer au cours des 20 dernières années. Ce déclin peut traduire des changements intervenus dans la structure démographique et des salaires avant impôts, ainsi que dans la structure des systèmes fiscaux. Au Royaume-Uni, par exemple, la suppression des tranches supérieures de l'impôt sur le revenu et la diminution du taux de base ont été citées pour expliquer l'aggravation des inégalités à la fin des années 80 (par exemple, Clark et Leicester, 2004). L'importance relative de ces mécanismes est analysée et commentée au chapitre 7 pour un sous-ensemble de pays de l'OCDE.

Qu'est-ce qui explique que les impôts contribuent moins à réduire les inégalités dans les pays où une telle évolution s'est produite ? À l'évidence, dans pratiquement tous les pays concernés et au cours des deux périodes, le principal facteur était le recul de la part des impôts directs dans le revenu total, malgré une corrélation plus étroite des impôts avec le revenu et une dispersion (négative) plus forte dans certains cas – deux évolutions qui traduisent une progressivité accrue (Finlande et Suède en particulier, voir le tableau 6.A1.2).

Graphique 6.10. **Contribution des impôts sur le revenu et des cotisations de sécurité sociale aux disparités globales, milieu des années 80 au milieu des années 2000**



Note : Population d'âge actif. Les moyennes ne tiennent pas compte du Danemark, de l'Irlande, des Pays-Bas et de la République tchèque et regroupent tous les impôts directs. Pour le Canada, la Suède (milieu des années 80 et milieu des années 90) et les Pays-Bas (milieu des années 2000), les impôts sur le revenu englobent les cotisations sociales.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink *http://dx.doi.org/10.1787/888932582210*

Un pays se distingue : au Royaume-Uni, la part des impôts sur le revenu n'a pas varié, et la perte d'influence des impôts sur la réduction des inégalités s'explique intégralement par une progressivité plus faible, dont témoigne une moindre corrélation des impôts sur le revenu avec le revenu total.

Dans les pays où l'effet égalisateur des impôts directs a augmenté, cette évolution est généralement due à l'ensemble des facteurs sous-jacents : l'accroissement de leur part dans le revenu total et une progressivité plus forte (Canada, Norvège et Pays-Bas au cours de la première période, et République tchèque, en Allemagne et en Suisse pendant la deuxième période).

Synthèse de l'évolution du rôle des différentes sources de revenu dans la réduction des inégalités globales

L'analyse ci-dessus souligne que l'évolution de la contribution respective des différentes sources de revenu aux inégalités globales n'était pas la même au cours des deux périodes étudiées, la décennie allant du milieu des années 80 au milieu des années 90 et la décennie suivante. Au cours de la première période, on n'observe aucune variation significative du rôle des salaires et du revenu du travail indépendant ou de celui des impôts directs. Toutefois, l'effet d'amplification des inégalités induit par le revenu du capital s'est accru pendant cette période (sauf dans les pays anglo-saxons), principalement à cause d'une corrélation plus étroite avec le revenu total : les ménages les plus aisés ont perçu une fraction croissante des revenus du capital. Dans le même temps, la fonction égalisatrice des transferts sociaux s'est renforcée. Dans le cas des transferts d'assurance sociale, cette évolution s'explique souvent par une augmentation de leur part dans le revenu total, alors

que pour les transferts sous condition de ressources, la corrélation avec le revenu total a diminué, autrement dit qu'ils sont mieux ciblés.

Néanmoins, le scénario a changé au cours de la période plus récente. La contribution des salaires et du revenu du travail indépendant aux inégalités globales diminue, principalement du fait du recul de la part de ces sources de revenu. La contribution des revenus du capital continue de croître. Parallèlement, le rôle des transferts sociaux s'inverse et leur fonction égalisatrice s'atténue. Cela s'explique à la fois par une diminution de leur part et un ciblage moins prononcé. Il en va de même – moindre réduction des inégalités – pour les impôts directs, ce qui tient surtout à leur recul dans le revenu total plutôt qu'à une progressivité plus faible, à l'exception notable du Royaume-Uni.

6.4. Effets redistributifs d'augmentations marginales des différentes composantes du revenu

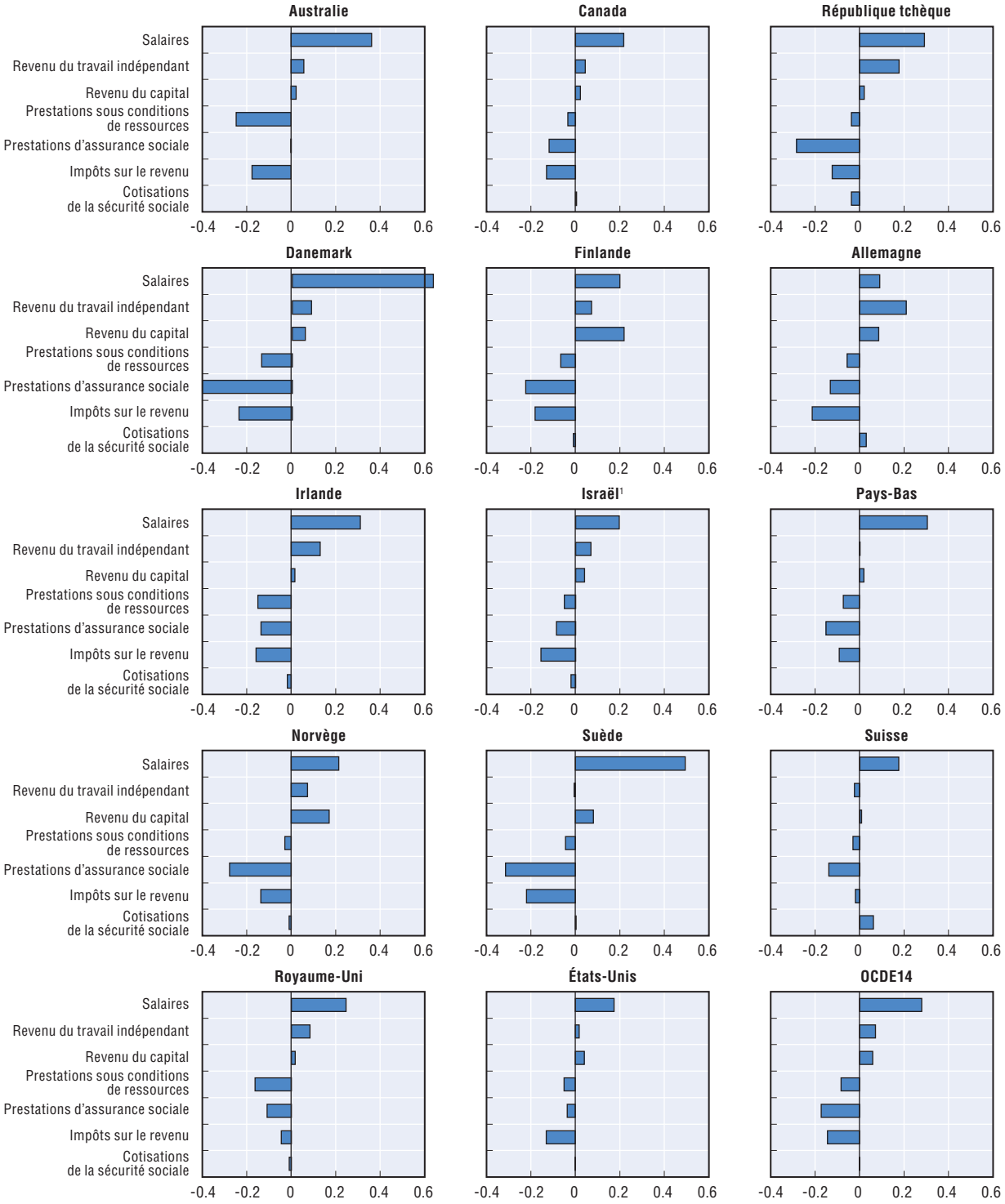
Après avoir analysé la contribution des différentes composantes du revenu aux inégalités globales et leur évolution dans la durée, il est intéressant de s'interroger sur l'effet que peut avoir l'augmentation ou la diminution d'une composante en particulier par rapport aux autres sources de revenu[17]. Cette information peut être très utile aux responsables publics parce qu'elle indique, par exemple, si une hausse des transferts sous condition de ressources aura le même impact sur les inégalités globales qu'un relèvement similaire des prestations d'assurance sociale.

Le graphique 6.11 illustre la variation en pourcentage des inégalités induite par une augmentation de 1 % des différentes composantes du revenu au milieu des années 2000, pour un échantillon de 14 pays de l'OCDE (le tableau 6.A1.4 en annexe 6.A1 porte sur d'autres années). L'inégalité augmentera le plus si la part relative des salaires s'accroît. Une hausse de 1 % des salaires, le revenu provenant de toutes les autres sources étant constant, amplifierait les inégalités de revenu de près de 0.3 %. Des hausses marginales du revenu du travail indépendant et des revenus du capital auraient des effets moins prononcés, mais néanmoins sensibles : respectivement 0.07 et 0.06 %.

Dans la majorité des pays de l'OCDE, les effets de hausses marginales des salaires, du revenu du travail indépendant et des revenus du capital se sont amplifiés au cours de la première période (milieu de la décennie 80 au milieu de la décennie 90). Toutefois, du milieu des années 90 au milieu des années 2000, les effets marginaux des salaires et du revenu du travail indépendant se sont atténués dans une proportion plus importante qu'ils n'avaient augmenté dans la période précédente, tandis que l'effet marginal des revenus du capital a continué de s'accroître.

En moyenne, pour les 14 pays de l'OCDE représentés dans le graphique 6.11, une augmentation marginale des transferts sociaux (prestations d'assurance sociale et transferts sous condition de ressources considérés globalement) entraîne une baisse des inégalités globales de 0.26 %. Les effets marginaux des transferts sociaux varient beaucoup d'un pays à l'autre[18]. Le Danemark enregistre la plus forte baisse marginale des inégalités, ce qui reflète l'importance des transferts sociaux dans ce pays. Une hausse marginale des prestations d'assurance sociale réduirait deux fois plus les inégalités qu'un relèvement similaire des transferts sous condition de ressources (0.173 contre 0.084). Cela s'explique essentiellement par la part relative plus élevée de ce type de transferts dans le revenu total[19]. L'effet marginal des transferts sous condition de ressources est comparativement

Graphique 6.11. **Effets redistributifs d'augmentations marginales des différentes composantes du revenu, milieu des années 2000**



Note : Population d'âge actif.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582229

plus marqué en Irlande et au Royaume-Uni uniquement, hormis l'Australie où il n'existe pas de transferts d'assurance sociale.

L'efficacité des transferts sociaux dans l'atténuation des inégalités à la marge s'est accrue au cours de la première période, mais a baissé pendant la seconde, aussi bien pour les transferts d'assurance sociale que pour ceux sous condition de ressources (tableau 6.A1.4). Sur l'ensemble de la période, seuls les pays nordiques (à l'exception du Danemark) et la Suisse n'ont pas suivi cette tendance. En revanche, l'effet marginal des transferts d'assurance sociale s'est atténué dans de nombreux pays, notamment en Israël et aux Pays-Bas, où ce recul concerne aussi les transferts sous condition de ressources.

Les impôts (et notamment sur le revenu) jouent également un rôle important de redistribution. Le graphique 6.11 montre qu'une augmentation de 1 % des impôts sur le revenu, en moyenne, réduit l'inégalité de revenu des ménages d'environ 0.14 %. Les cotisations de sécurité sociale ont généralement peu d'effet redistributif et sont même régressives dans certains cas. En Suisse et en Allemagne, par exemple, un relèvement des cotisations de sécurité sociale augmenterait l'inégalité de revenu. Sur l'ensemble de la période, les impôts sont devenus moins efficaces pour réduire les inégalités à la marge dans la moitié des pays pour lesquels des informations sont disponibles.

L'effet marginal des impôts directs est inférieur à celui des transferts sociaux, ce qui s'explique en partie par le rôle négligeable des cotisations de sécurité sociale pour réduire les inégalités à la marge. L'impact marginal des impôts sur l'inégalité est resté identique au cours de la décennie allant du milieu des années 80 au milieu des années 90, mais s'est affaibli pendant la décennie plus récente, notamment au Canada, en Finlande, en Israël et aux Pays-Bas.

6.5. Résumé et conclusions

Les inégalités de revenu marchand au sein de la population d'âge actif sont beaucoup plus prononcées que celles de revenu disponible. Pour ces deux types de revenus, les inégalités se sont creusées depuis le milieu des années 80 ; les disparités de revenu marchand ont augmenté beaucoup plus vite que celles de revenu disponible entre le milieu de la décennie 80 et le milieu de la décennie 90, mais plus lentement ensuite. Les inégalités se sont accentuées pour toutes les composantes du revenu marchand au cours des deux dernières décennies, et la part des salaires et du revenu du travail indépendant a accusé une baisse plus forte pour les 20 % des ménages les plus pauvres que pour les hauts revenus.

Les salaires et le revenu du travail indépendant sont les principaux facteurs qui expliquent le *niveau* des inégalités de revenu dans les pays de l'OCDE. En particulier, les salaires constituent la principale source de revenu de la population d'âge actif et ils se sont de plus en plus concentrés. Comparativement, la contribution des revenus du capital aux inégalités est faible. En revanche, les transferts sociaux et les impôts sur le revenu ont eu un effet sensible d'atténuation des inégalités, surtout dans les pays nordiques et aux Pays-Bas.

Les changements des parts et de la distribution des revenus du travail expliquent en grande partie les *tendances* des inégalités, mais pas en totalité. Elles résultent aussi de variations des revenus du capital d'une part, et des impôts et transferts d'autre part. Hormis dans les pays anglo-saxons, le rôle d'amplification des disparités joué par les revenus du capital s'est renforcé depuis le milieu des années 80, car le revenu du capital s'est concentré davantage au sein des ménages riches. Parallèlement, la contribution des salaires et du revenu du travail indépendant aux inégalités globales a généralement baissé

au cours de la décennie plus récente, essentiellement en raison de la diminution des parts de ces sources de revenu.

L'évolution des inégalités est également liée à celle de l'importance relative des impôts sur le revenu et des prestations. La contribution des impôts et des transferts à la réduction des inégalités globales a diminué dans de nombreux pays de l'OCDE entre le milieu des années 90 et le milieu des années 2000. Le chapitre 7 examine les facteurs qui sous-tendent ces changements et dans quelle mesure ils sont associés aux politiques fiscales et sociales.

Les transferts sociaux (prestations d'assurance sociale et sous condition de ressources) et les impôts sur le revenu peuvent avoir des répercussions significatives sur les inégalités de revenu des ménages. En moyenne, pour les pays de l'OCDE étudiés, une augmentation marginale des transferts sociaux de 1 % entraîne une diminution des inégalités globales de 0.26 %. Pour les impôts sur le revenu, l'effet serait de 0.14 %.

Notes

1. Un groupe international d'experts des statistiques du revenu des ménages s'est attaché à résoudre les problèmes conceptuels, de définition et pratiques les plus courants que les offices nationaux des statistiques rencontrent dans le domaine des statistiques sur la distribution du revenu des ménages (voir *www.lisproject.org/links/canberra/finalreport.pdf*).
2. En Espagne, par exemple, des prestations non contributives ont été introduites au début des années 90 avec la création du nouveau ministère des Affaires sociales.
3. Le classement des pays effectué en fonction du coefficient de Gini, tel qu'il figure dans le graphique 6.1, doit néanmoins être interprété avec prudence. Par exemple, il se peut que la distribution du revenu varie beaucoup alors que le coefficient de Gini reste inchangé. C'est pourquoi d'autres mesures des inégalités plus sensibles aux extrémités de la distribution peuvent aboutir à des résultats différents. Dans le même temps, des études qui comparent différentes mesures des inégalités, dont l'écart logarithmique moyen, le coefficient de variation et les rapports et parts interdécile semblent indiquer que les indicateurs de l'inégalité choisis n'ont pas grande influence sur le classement général des pays (voir le tableau 6.A1.1 et OCDE, 2008).
4. Le revenu et ses composantes sont ajustés selon une échelle d'équivalence qui correspond à la racine carrée de la taille du ménage. Par conséquent, les besoins économiques d'un ménage de quatre personnes sont supposés être équivalents à ceux de deux ménages d'une personne (OCDE, 2005).
5. L'unité d'observation est l'individu d'âge actif, mais le concept de revenu reste le revenu du ménage. C'est pourquoi le revenu du ménage « rattaché » aux individus peut contenir des sources de revenu provenant d'autres membres du ménage, comme des pensions de retraite si le ménage compte des personnes âgées.
6. Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.
7. L'analyse confirme les résultats d'études antérieures sur les niveaux et les tendances des inégalités de revenu (Atkinson, 2000 ; Smeeding, 2002 ; OCDE, 2008 ; Tóth et Medgyesi, 2011 ; Večernik, 2010), mais des problèmes de comparabilité des données continuent de se poser entre pays et dans la durée (Atkinson et Brandolini, 2001). Le tableau 6.A1.1 en annexe 6.A1 compare les coefficients de Gini qui figurent dans la *Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus et la pauvreté* et de la *Luxembourg Income Study* (LIS) pour un sous-ensemble de pays. Les résultats sont similaires pour la plupart des pays tant pour le niveau des inégalités que pour l'orientation des tendances.
8. Les parts cumulées peuvent dépasser 100 % car les impôts sont considérés comme un revenu négatif.
9. Pour chacune des quatre sources de revenu positif, la part normalisée est calculée au moyen d'une division par le taux moyen d'imposition.
10. Les salaires et revenus du travail indépendant étant comptabilisés à leur valeur brute, leur part peut dépasser 100 % du revenu net disponible des ménages.

11. Les concepts et méthodes employés dans les questionnaires de l'OCDE sur la distribution du revenu et dans l'Étude LIS sont comparables car ces deux bases de données suivent les directives du Groupe d'experts de Canberra sur les statistiques du revenu des ménages. À titre de comparaison, le tableau 6.A1.1 en annexe 6.A1 présente les coefficients de Gini de la population d'âge actif tirés de ces deux sources pour une sélection de pays de l'OCDE.

12. Les inégalités se sont creusées davantage pour les revenus du capital que pour ceux du travail dans dix des 14 pays représentés dans le graphique 6.5. Si l'on ajoute à l'échantillon les pays pour lesquels on dispose uniquement de données sur le revenu net, on retrouve la même tendance dans 18 pays de l'OCDE sur 24.

13. L'analyse de décomposition emploie la méthode de décomposition établie par Lerman et Yitzhaki (1985) et Stark *et al.* (1986) (voir l'encadré 6.1) qui permet de déterminer l'impact d'une source de revenu en particulier sur les inégalités globales de revenu net dont rend compte le coefficient de Gini (pour une application empirique de cette méthode, voir par exemple Garner et Terrell, 2001).

14. La contribution d'une source de revenu donnée aux inégalités peut dépasser 100 % parce que certaines sources ont une contribution négative. Le total des contributions de l'ensemble des sources de revenu est égal à 100 %.

15. Il s'agit notamment des pensions d'invalidité et des prestations au titre de la retraite anticipée. En raison de la définition du revenu des ménages, certaines personnes d'âge actif peuvent également percevoir des pensions de retraite si des personnes âgées (grands-parents, par exemple) vivent dans le même foyer.

16. Ces résultats sous-entendent que les impôts directs ont eu plus d'effet que les transferts sociaux sur les inégalités globales une année donnée. Toutefois, ce résultat est lié au type de méthode de décomposition employée, qui analyse l'impact sur l'inégalité de chaque composante simultanément, et implique que la contribution d'une composante à l'inégalité globale de revenu est nulle si tous les individus perçoivent le même montant de cette source (voir l'encadré 6.1). Ainsi, un transfert forfaitaire à chaque individu serait considéré comme neutre en termes de distribution, tandis qu'un transfert d'assurance sociale strictement lié aux revenus d'activité accroîtrait les inégalités. Ces résultats peuvent sembler contre-intuitifs dans la mesure où ces transferts qui viennent « s'ajouter » à des revenus avant transferts plus inégalement répartis sont supposés réduire les inégalités. Le chapitre 7 applique un cadre analytique qui tient compte de ce problème.

17. La méthode de décomposition appliquée dans ce chapitre permet également d'évaluer l'effet sur l'inégalité de variations marginales d'une source de revenu spécifique. L'équation [3] dans l'encadré 6.1 montre que la variation relative du coefficient de Gini global induite par une petite variation de la composante *k* est égale à sa contribution relative aux inégalités totales, diminuée de sa contribution au revenu total.

18. Si l'on examine les prestations par type (tableaux non reproduits), on distingue plusieurs catégories de pays en fonction des effets marginaux d'atténuation des inégalités. Une augmentation marginale des prestations d'invalidité a le plus d'effet sur la réduction des inégalités dans environ la moitié des pays, y compris ceux d'Europe du Nord (à l'exception de la Finlande) et l'Australie. Le relèvement des transferts d'assistance sociale produit la plus forte réduction marginale des inégalités en Allemagne, en Finlande, en Irlande, en Israël, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Enfin, au Canada, les prestations de chômage ont le plus d'effet sur la résorption des inégalités à la marge.

19. Il ressort de l'équation [3] dans l'encadré 6.1 que les variations de la deuxième composante (S_k) conditionnent les résultats marginaux.

Bilbiographie

Atkinson, A.B. (2000), « The Changing Distribution of Income: Evidence and Explanations », *German Economic Review*, vol. 1, n° 1, Blackwell Publishing, pp. 3-18.

Atkinson, A.B. et F. Bourguignon (2000), *Handbook of Income Distribution*, vol. 1, Elsevier, Amsterdam, pp. 1-58.

Atkinson, A.B. et A. Brandolini (2001), « Promise and Pitfalls in the Use of 'Secondary' Data-Sets: Income Inequality in OECD Countries », *Temi di discussione* (*Economic Working Paper*), n° 379, Département de recherches économiques, Banque d'Italie.

Clark, T. et A. Leicester (2004), « Inequality and Two Decades of British Tax and Benefit Reform », *Fiscal Studies*, vol. 25, n° 2, pp. 129-158.

Fräßdorf A., M. Grabka et J. Schwarze (2008), « The Impact of Household Capital Income on Income Inequality: A Factor Decomposition Analysis for Great Britain, Germany and the USA », *Document de travail*, n° 89, Society for the Study of Economic Inequality, ECINEQ.

Garner, T. et K. Terrell (2001), « Some Explanations for Changes in the Distribution of Household Income in Slovakia: 1988 and 1996 », *William Davidson Institute Working Paper Series,* n° 377, William Davidson Institute at the University of Michigan Stephen M. Ross Business School.

Gottschalk, P. et S. Danziger (2005), « Inequality of Wage Rates, Earnings and Family Income in the United States, 1975-2002 », *Review of Income and Wealth*, vol. 51, n° 2, Blackwell Publishing, pp. 231-254.

Lerman, R. et S. Yitzhaki (1985), « Income Inequality Effects by Income », *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 1, MIT Press, pp. 151-156.

Luxembourg Income Study (LIS), base de données, *www.lisdatacenter.org* (divers pays : collecte des microdonnées réalisée du 21 juillet 2010 au 3 août 2011), LIS, Luxembourg.

OCDE (2005), « What Are Equivalence Scales », disponible en ligne sur *www/oecd.org/els/social*.

OCDE (2008), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions de l'OCDE, Paris.

Piketty, E. et T. Saez (2003), « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 1, pp. 1-39.

Smeeding, T. (2002), « Globalization, Inequality and the Rich Countries of the G-20: Evidence from the Luxembourg Income Study (LIS) », *LIS Working Paper,* n° 320.

Stark, O., J.E. Taylor, J. Edward et S. Yitzhaki (1986), « Remittances and Inequality », *Economic Journal*, vol. 96, n° 383, Royal Economic Society, pp. 722-740.

Tóth, I. et M. Medgyesi (2011), « Income Distribution in New (and Old) EU Member States », *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, vol. 2, n° 1, pp. 3-31.

Večernik, J. (2010), « Earnings Disparities and Income Inequality in CEE Countries: An Analysis of Developments and Relationships », *LIS Working Paper*, n° 540.

ANNEXE 6.A1

Tableaux supplémentaires

Ce chapitre s'appuie sur des données tirées de la *Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus des ménages et la pauvreté*, complétées par des résultats provenant d'analyses des microdonnées de la *Luxembourg Income Study* (LIS). Les principales caractéristiques et les enquêtes sur lesquelles reposent la base de données de l'OCDE sont indiquées dans la section méthodologie du site Web de l'OCDE consacré à l'inégalité *www.oecd.org/els/social/inegalite*, rubrique *www.oecd.org/document/2/0,3746,fr_2649_33933 _45083081_1_1_1_1,00.html*. Les principales caractéristiques des microdonnées de la LIS figurent sur la page Internet de la LIS (*www.lisdatacenter.org*). Les concepts et méthodes employés pour ces deux bases de données se rapprochent le plus possible des directives formulées par le Groupe d'experts de Canberra sur les statistiques du revenu des ménages (*www.lisproject.org/links/canberra/finalreport.pdf*).

Tableau 6.A1.1. **Coefficients de Gini provenant de la *Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus et la pauvreté* et de la LIS**

Coefficients de Gini, population en âge de travailler, revenu disponible

	Milieu des années 80		Autour de 1990		Milieu des années 1990		Autour de 2000		Milieu des années 2000	
	Questionnaire de l'OCDE	LIS	Questionnaire de l'OCDE	LIS	Questionnaire de l'OCDE	LIS	Questionnaire de l'OCDE	LIS	Questionnaire de l'OCDE	LIS
Allemagne	0.246 (1985)	0.255 (1984)	0.250 (1990)	0.249 (1989)	0.267 (1995)	0.260 (1994)	0.262 (2000)	0.269 (2000)	0.288 (2004)	0.303 (2004)
Australie		0.290 (1985)			0.301(1995)	0.313 (1995)	0.292 (2000)	0.315 (2001)	0.305 (2004)	0.321 (2003)
Autriche	0.225 (1983)				0.233 (1993)	0.298 (1994)	0.246 (1999) |		0.267 (2004)	0.289 (2004)
Belgique		0.231 (1985)			0.281 (1995)	0.265 (1995)	0.284 (2000) |	0.269 (2000)	0.265 (2004)	
Canada	0.291 (1985)	0.297 (1987)	0.287 (1990)	0.283 (1991)	0.293 (1995)	0.297 (1994)	0.326 (2000)	0.319 (2000)	0.322 (2005)	0.310 (2004)
Danemark	0.209 (1985)	0.224 (1987)	0.215 (1990)	0.213 (1992)	0.206 (1995)	0.209 (1995)	0.219 (2000)		0.228 (2005)	0.223 (2004)
Espagne	0.302 (1995)		0.270 (1990)	0.306 (1990)	0.278 (1995)	0.360 (1995)	0.274 (2000) |	0.335 (2000)	0.307 (2004)	0.332 (2004)
États-Unis	0.326 (1984)	0.333 (1986)	0.337 (1990)	0.331 (1991)	0.351 (1665)	0.365 (1994)	0.346 (2000)	0.364 (2000)	0.373 (2005)	0.369 (2004)
Finlande	0.205 (1986)	0.217 (1987)			0.234 (1995)	0.222 (1995)	0.260 (2000)		0.271 (2005)	0.271 (2004)
France	0.300 (1984)	0.316 (1984)	0.290 (1990) |		0.280 (1996)	0.309 (1994)	0.288 (2000)	0.302 (2000)	0.288 (2004)	
Grèce	0.330 (1988)				0.322 (1994)	0.350 (1995)	0.335 (1999)		0.311 (2004)	0.343 (2004)
Hongrie			0.266 (1991)	0.279 (1991)	0.297 (1995)	0.339 (1994)	0.296 (2000)	0.298 (1999)	0.300 (2005)	0.307 (2005)
Irlande	0.338 (1987)	0.332 (1987)			0.321 (1994)		0.290 (2000) |		0.305 (2004)	0.325 (2004)
Israël[1]	0.317 (1985)	0.300 (1986)	0.321 (1990)		0.329 (1995)	0.332 (1997)	0.340 (2000)		0.374 (2005)	0.356 (2005)
Italie	0.310 (1984)	0.306 (1986)	0.293 (1991)	0.288 (1991)	0.348 (1995)	0.335 (1995)	0.341 (2000)	0.338 (2000)	0.348 (2004)	0.331 (2004)
Luxembourg	0.239 (1986)	0.227 (1985)			0.261 (1996)	0.237 (1994)	0.262 (2001)	0.262 (2000)	0.259 (2004)	0.272 (2004)
Mexique	0.447 (1984)	0.441 (1984)			0.519 (1994)	0.509 (1994)	0.502 (2000)	0.507 (2000)	0.469 (2004)	0.482 (2004)
Norvège	0.211 (1986)	0.210 (1986)			0.237 (1995)	0.238 (1995)	0.260 (2000)	0.249 (2000)	0.284 (2004)	0.247 (2004)
Pays-Bas	0.273 (1985)	0.243 (1987)	0.290 (1990)	0.261 (1991)	0.298 (1995)	0.260 (1994)	0.293 (2000)		0.285 (2005)	0.263 (2004)
Pologne				0.277 (1992)		0.303 (1995)	0.318 (2000) |		0.357 (2004)	0.330 (2004)
Rép. tchèque			0.227 (1992)	0.206 (1992)	0.251 (1996)	0.253 (1996)	0.260 (2002)		0.267 (2004)	0.262 (2004)
Royaume-Uni	0.316 (1985)	0.300 (1986)	0.359 (1991)		0.346 (1994)	0.341 (1994)	0.363 (2000)	0.351 (1999)	0.331 (2004)	0.349 (2004)
Suède	0.195 (1983)	0.203 (1987)	0.205 (1991)		0.216 (1995)	0.215 (1995)	0.242 (2000)	0.243 (2000)	0.236 (2004)	0.233 (2004)
Suisse		0.311 (1982)		0.300 (1992)			0.276 (2000)	0.268 (2002)	0.270 (2004)	0.254 (2004)

Note : Le revenu désigne le revenu disponible des ménages ajusté à l'aide d'une échelle d'équivalence correspondant à la racine carrée du nombre de membres du ménage. Les lignes verticales indiquent des ruptures dans les séries de données.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus et la pauvreté. Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583331

Tableau 6.A1.2. **Décomposition des inégalités de revenu (disponible) par sources de revenu, pays déclarant des revenus bruts**

Partie A. Milieu des années 80

	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Australie					**Canada**					**République tchèque**					**Danemark**					**Finlande**				
Salaires		1.36	1.00	0.46	0.86		1.21	0.95	0.45	0.85												1.51	0.98	0.45	0.75
Revenu du travail indépendant		0.12	0.11	0.92	0.35		0.11	0.09	0.93	0.40												0.23	0.23	0.81	0.27
Revenu du capital		0.17	0.09	0.88	0.63		0.07	0.04	0.89	0.56												0.08	0.03	0.84	0.57
Retraites professionnelles		0.00	0.02	0.97	–0.05		0.03	0.03	0.97	0.33												0.01	0.08	0.88	0.02
Prestations sous conditions de ressources		–0.11	0.08	0.74	–0.54		–0.05	0.02	0.87	–0.71												–0.02	0.02	0.89	–0.47
Prestations d'assurance sociale							–0.03	0.08	0.70	–0.15												–0.05	0.10	0.65	–0.16
Transferts privés		0.00	0.01	0.99	–0.26																	0.00	0.00	0.99	–0.19
Autres revenus		0.00	0.01	0.98	0.22		0.01	0.01	0.97	0.17												0.01	0.01	0.96	0.30
Impôts sur le revenu		–0.54	–0.31	–0.54	–0.95		–0.36	–0.23	–0.51	–0.91												–0.70	–0.39	–0.44	–0.88
Cotisations de sécurité sociale																						–0.06	–0.05	–0.39	–0.64
Revenu disponible total	0.29					0.30															0.22				
	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Allemagne					**Irlande**					**Israël**[1]					**Pays-Bas**					**Norvège**				
Salaires		1.26	1.14	0.38	0.75		1.08	0.84	0.56	0.77		1.25	0.96	0.49	0.80		1.47	1.12	0.47	0.72		0.98	1.02	0.33	0.61
Revenu du travail indépendant		0.29	0.11	0.95	0.71		0.34	0.22	0.88	0.60		0.30	0.20	0.92	0.50		0.17	0.09	0.96	0.50		0.33	0.14	0.88	0.55
Revenu du capital		0.08	0.03	0.84	0.70		0.05	0.03	0.87	0.54		0.07	0.03	0.98	0.71		0.02	0.01	0.99	0.59		0.08	0.04	0.83	0.52
Retraites professionnelles							0.02	0.02	0.98	0.42		0.03	0.04	0.95	0.25		0.08	0.06	0.97	0.33		0.01	0.01	0.98	0.17
Prestations sous conditions de ressources		–0.03	0.01	0.95	–0.52		–0.05	0.06	0.80	–0.34		–0.01	0.01	0.98	–0.48		–0.08	0.04	0.95	–0.57		0.00	0.01	0.89	–0.01
Prestations d'assurance sociale		–0.01	0.10	0.77	–0.03		–0.04	0.10	0.66	–0.22		–0.04	0.09	0.69	–0.19		–0.01	0.20	0.77	–0.01		–0.07	0.08	0.73	–0.26
Transferts privés		–0.01	0.01	0.99	–0.32		0.00	0.00	1.00	0.38		0.01	0.02	0.97	0.15		0.00	0.01	0.99	0.06		0.00	0.01	0.96	–0.04
Autres revenus								0.00	1.00	0.00												0.12	0.04	0.93	0.67
Impôts sur le revenu		–0.45	–0.23	–0.53	–0.92		–0.34	–0.22	–0.66	–0.80		–0.52	–0.26	–0.66	–0.91		–0.29	–0.18	–0.48	–0.87		–0.31	–0.22	–0.41	–0.72
Cotisations de sécurité sociale		–0.15	–0.17	–0.35	–0.62		–0.06	–0.05	–0.58	–0.65		–0.09	–0.07	–0.53	–0.70		–0.37	–0.35	–0.33	–0.81		–0.12	–0.12	–0.29	–0.75
Revenu disponible total	0.26					0.33					0.30					0.26					0.21				
	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k					
	Suède					**Suisse**					**Royaume-Uni**					**États-Unis**									
Salaires		1.64	1.06	0.40	0.78		0.79	0.96	0.31	0.82		1.27	0.94	0.50	0.80		1.19	1.04	0.45	0.85					
Revenu du travail indépendant		–0.03	0.13	0.88	–0.05		0.39	0.16	0.91	0.85		0.15	0.10	0.93	0.47		0.11	0.09	0.94	0.43					
Revenu du capital		0.08	0.05	0.77	0.44		0.09	0.06	0.84	0.60		0.08	0.05	0.87	0.57		0.12	0.07	0.88	0.68					
Retraites professionnelles							0.00	0.00	1.00	–0.22		0.04	0.04	0.95	0.33		0.03	0.03	0.96	0.37					
Prestations sous conditions de ressources		–0.03	0.01	0.93	–0.52		0.00	0.00	1.00	–0.78		–0.08	0.06	0.85	–0.50		–0.03	0.01	0.94	–0.73					
Prestations d'assurance sociale		0.03	0.22	0.64	0.04		–0.02	0.02	0.93	–0.25		–0.04	0.11	0.63	–0.15		0.00	0.04	0.89	–0.04					
Transferts privés		–0.01	0.01	0.94	–0.22		0.01	0.02	0.97	0.15		0.01	0.01	0.97	0.20		0.00	0.01	0.97	0.07					
Autres revenus			0.00	0.99	0.17		0.00	0.00	0.99	0.12			0.00	0.93	0.11		0.01	0.01	0.97	0.28					
Impôts sur le revenu		–0.68	–0.48	–0.35	–0.84		–0.20	–0.15	–0.50	–0.86		–0.31	–0.21	–0.54	–0.84		–0.35	–0.22	–0.59	–0.90					
Cotisations de sécurité sociale							–0.06	–0.07	–0.32	–0.89		–0.11	–0.10	–0.48	–0.67		–0.08	–0.08	–0.42	–0.81					
Revenu disponible total	0.20					0.31					0.30					0.33									

TOUJOURS PLUS D'INÉGALITÉ : POURQUOI LES ÉCARTS DE REVENUS SE CREUSENT © OCDE 2012

Tableau 6.A1.2. **Décomposition des inégalités de revenu (disponible) par sources de revenu, pays déclarant des revenus bruts** *(suite)*

Partie B. Milieu des années 90

	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Australie					**Canada**					**République tchèque**					**Danemark**					**Finlande**				
Salaires		1.40	0.99	0.49	0.89		1.29	0.97	0.46	0.86		1.22	0.95	0.40	0.80		1.77	1.10	0.42	0.80		1.36	0.92	0.47	0.70
Revenu du travail indépendant		0.15	0.11	0.94	0.47		0.12	0.08	0.94	0.44		0.29	0.12	0.94	0.66		0.17	0.08	0.94	0.46		0.32	0.18	0.87	0.46
Revenu du capital		0.05	0.04	0.92	0.47		0.05	0.03	0.93	0.53		0.02	0.01	0.98	0.65		0.11	0.04	0.92	0.70		0.13	0.04	0.92	0.72
Retraites professionnelles		0.01	0.01	0.98	0.25		0.03	0.03	0.96	0.31			.	.	.		0.03	0.02	0.98	0.35		0.05	0.10	0.88	0.12
Prestations sous conditions de ressources		–0.15	0.11	0.73	–0.59		–0.06	0.03	0.91	–0.66		–0.02	0.01	0.90	–0.40		–0.11	0.04	0.90	–0.69		–0.05	0.02	0.89	–0.59
Prestations d'assurance sociale		0.00	0.00	0.99	–0.46		–0.04	0.09	0.68	–0.17		–0.13	0.15	0.66	–0.33		–0.24	0.23	0.63	–0.35		–0.10	0.16	0.54	–0.26
Transferts privés		0.00	0.01	0.98	–0.15												–0.01	0.01	0.92	–0.43		0.01	0.01	0.92	0.17
Autres revenus		0.01	0.01	0.99	0.34		0.02	0.02	0.96	0.31							0.02	0.02	0.94	0.35		0.00	0.00	0.98	0.19
Impôts sur le revenu		–0.46	–0.27	–0.56	–0.96		–0.41	–0.25	–0.52	–0.92		–0.24	–0.12	–0.53	–0.95		–0.74	–0.52	–0.35	–0.86		–0.58	–0.34	–0.42	–0.89
Cotisations de sécurité sociale												–0.15	–0.12	–0.41	–0.80		0.00	–0.01	–0.41	–0.62		–0.13	–0.09	–0.40	–0.80
Revenu disponible total	0.31					0.30					0.253					0.21					0.22				
	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Allemagne					**Irlande**					**Israël**[1]					**Pays-Bas**					**Norvège**				
Salaires		1.31	1.13	0.39	0.76							1.27	0.98	0.51	0.84		1.48	1.12	0.43	0.79		0.94	0.86	0.42	0.62
Revenu du travail indépendant		0.25	0.10	0.95	0.72							0.25	0.18	0.90	0.53		0.15	0.07	0.97	0.56		0.55	0.32	0.81	0.51
Revenu du capital		0.11	0.04	0.84	0.76							0.05	0.02	0.96	0.74		0.06	0.03	0.89	0.58		0.14	0.05	0.88	0.73
Retraites professionnelles		0.00	0.01	0.99	0.23							0.06	0.04	0.95	0.52		0.09	0.06	0.97	0.38		0.01	0.01	0.97	0.15
Prestations sous conditions de ressources		–0.03	0.02	0.93	–0.54							–0.02	0.01	0.96	–0.72		–0.08	0.04	0.93	–0.60		–0.02	0.01	0.90	–0.40
Prestations d'assurance sociale		–0.04	0.11	0.74	–0.13							–0.04	0.09	0.66	–0.22		–0.03	0.16	0.77	–0.07		–0.08	0.11	0.66	–0.28
Transferts privés		–0.01	0.01	0.98	–0.25							0.01	0.02	0.97	0.26		0.00	0.01	0.99	0.06		0.00	0.01	0.95	–0.18
Autres revenus																	0.01	0.01	0.98	0.44		0.01	0.00	1.00	0.84
Impôts sur le revenu		–0.39	–0.20	–0.55	–0.92							–0.46	–0.24	–0.69	–0.93		–0.46	–0.26	–0.51	–0.90		–0.42	–0.27	–0.41	–0.89
Cotisations de sécurité sociale		–0.20	–0.20	–0.37	–0.69							–0.12	–0.10	–0.44	–0.91		–0.22	–0.23	–0.28	–0.88		–0.12	–0.10	–0.32	–0.86
Revenu disponible total	0.26										0.33					0.26					0.24				
	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k					
	Suède					**Suisse**					**Royaume-Uni**					**États-Unis**									
Salaires		1.67	1.04	0.42	0.82		0.82	0.83	0.41	0.71		1.17	0.91	0.54	0.81		1.24	1.07	0.47	0.90					
Revenu du travail indépendant		–0.01	0.05	0.93	–0.04		0.12	0.13	0.91	0.31		0.21	0.13	0.93	0.59		0.09	0.08	0.95	0.46					
Revenu du capital		0.10	0.05	0.84	0.52		0.23	0.11	0.83	0.75		0.06	0.04	0.88	0.63		0.10	0.05	0.90	0.75					
Retraites professionnelles		0.06	0.03	0.95	0.43		0.04	0.03	0.96	0.43		0.05	0.05	0.94	0.33		0.03	0.03	0.97	0.46					
Prestations sous conditions de ressources		–0.06	0.03	0.89	–0.50		–0.01	0.01	0.96	–0.22		–0.10	0.07	0.83	–0.63		–0.03	0.02	0.93	–0.66					
Prestations d'assurance sociale		–0.11	0.23	0.60	–0.18		0.02	0.06	0.87	0.12		–0.04	0.08	0.70	–0.24		0.00	0.04	0.88	–0.04					
Transferts privés		–0.01	0.01	0.94	–0.24		0.00	0.02	0.96	–0.08		0.00	0.01	0.98	0.07		0.00	0.01	0.97	0.10					
Autres revenus							0.00	0.00	0.98	0.18		0.01	0.01	0.99	0.77		0.00	0.00	1.00	0.51					
Impôts sur le revenu		–0.64	–0.43	–0.35	–0.90		–0.18	–0.13	–0.54	–0.79		–0.28	–0.21	–0.55	–0.81		–0.35	–0.21	–0.64	–0.96					
Cotisations de sécurité sociale							–0.04	–0.06	–0.68	–0.28		–0.08	–0.07	–0.55	–0.69		–0.09	–0.08	–0.46	–0.84					
Revenu disponible total	0.21					0.30					0.34					0.37									

Tableau 6.A1.2. **Décomposition des inégalités de revenu (disponible) par sources de revenu, pays déclarant des revenus bruts** *(suite)*

Partie C. Milieu des années 2000

	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Australie					**Canada**					**République tchèque**					**Danemark**					**Finlande**				
Salaires		1.34	0.98	0.50	0.88		1.21	0.99	0.44	0.85		1.14	0.85	0.47	0.74		1.75	1.11	0.42	0.84		1.04	0.83	0.49	0.69
Revenu du travail indépendant		0.17	0.11	0.94	0.52		0.13	0.08	0.94	0.50		0.33	0.15	0.91	0.62		0.16	0.08	0.95	0.50		0.28	0.21	0.83	0.44
Revenu du capital		0.06	0.04	0.93	0.53		0.05	0.03	0.94	0.57		0.03	0.01	0.98	0.72		0.09	0.03	0.93	0.72		0.34	0.12	0.93	0.81
Retraites professionnelles		0.01	0.02	0.98	0.22		0.05	0.05	0.94	0.32							0.04	0.02	0.97	0.35		0.00	0.01	0.99	0.15
Prestations sous conditions de ressources		−0.14	0.10	0.73	−0.61		−0.02	0.01	0.95	−0.71		−0.03	0.01	0.94	−0.68		−0.10	0.04	0.90	−0.72		−0.05	0.02	0.92	−0.72
Prestations d'assurance sociale		0.00	0.00	1.00	−0.71		−0.04	0.08	0.68	−0.19		−0.09	0.19	0.62	−0.19		−0.22	0.19	0.66	−0.39		−0.04	0.18	0.63	−0.09
Transferts privés		0.00	0.01	0.98	−0.17		0.00	0.01	0.97	−0.17							−0.01	0.01	0.92	−0.40		0.00	0.01	0.91	−0.04
Autres revenus		0.00	0.00	1.00	0.24		0.03	0.02	0.95	0.40		0.01	0.02	0.92	0.18		0.02	0.01	0.83	0.48		0.00	0.00	1.00	0.04
Impôts sur le revenu		−0.44	−0.26	−0.56	−0.96		−0.35	−0.22	−0.52	−0.93		−0.25	−0.12	−0.56	−0.93		−0.72	−0.48	−0.36	−0.92		−0.51	−0.32	−0.46	−0.91
Cotisations de sécurité sociale							−0.05	−0.05	−0.36	−0.75		−0.14	−0.11	−0.47	−0.74		0.00	−0.01	−0.39	−0.63		−0.07	−0.06	−0.45	−0.71
Revenu disponible total	0.32					0.31					0.26					0.22					0.27				
	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Allemagne					**Irlande**					**Israël**[1]					**Pays-Bas**					**Norvège**				
Salaires		1.15	1.06	0.45	0.73		1.12	0.81	0.55	0.81		1.09	0.89	0.52	0.83		1.49	1.19	0.38	0.76		1.19	0.98	0.38	0.78
Revenu du travail indépendant		0.37	0.16	0.93	0.76		0.33	0.19	0.90	0.61		0.22	0.15	0.92	0.57		0.09	0.08	0.95	0.25		0.17	0.09	0.93	0.46
Revenu du capital		0.15	0.07	0.87	0.80		0.04	0.02	0.96	0.58		0.09	0.05	0.94	0.71		0.04	0.02	0.74	0.56		0.24	0.07	0.95	0.87
Retraites professionnelles		0.01	0.01	0.99	0.35		0.02	0.02	0.98	0.42		0.07	0.05	0.95	0.52							0.01	0.02	0.95	0.18
Prestations sous conditions de ressources		−0.04	0.02	0.93	−0.67		−0.09	0.02	0.93	−0.67		−0.03	0.02	0.92	−0.63		−0.05	0.02	0.95	−0.68		−0.02	0.01	0.97	−0.71
Prestations d'assurance sociale		−0.01	0.12	0.65	−0.05		−0.03	0.06	0.82	−0.63		−0.01	0.08	0.73	−0.05		0.04	0.19	0.79	0.06		−0.09	0.19	0.60	−0.20
Transferts privés		−0.01	0.01	0.97	−0.30		0.01	0.11	0.63	−0.11		0.02	0.03	0.95	0.21		0.00	0.01	0.97	0.02		0.00	0.00	0.99	0.35
Autres revenus							0.00	1.00	0.40								0.00	0.00	0.99	0.33		0.00	0.00	0.99	0.52
Impôts sur le revenu		−0.46	−0.25	−0.62	−0.91		−0.35	−0.20	−0.67	−0.89		−0.32	−0.17	−0.74	−0.93		−0.61	−0.52	−0.36	−0.76		−0.39	−0.26	−0.42	−0.89
Cotisations de sécurité sociale		−0.15	−0.18	−0.42	−0.60		−0.05	−0.03	−0.78	−0.68		−0.11	−0.09	−0.49	−0.89							−0.11	−0.10	−0.30	−0.88
Revenu disponible total	0.30					0.33					0.36					0.23					0.24				
	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k					
	Suède					**Suisse**					**Royaume-Uni**					**États-Unis**									
Salaires		1.55	1.06	0.41	0.84		1.25	1.07	0.38	0.78		1.17	0.93	0.53	0.83		1.22	1.05	0.48	0.90					
Revenu du travail indépendant		0.03	0.04	0.95	0.20		0.08	0.10	0.92	0.21		0.20	0.12	0.94	0.64		0.09	0.07	0.95	0.48					
Revenu du capital		0.13	0.05	0.91	0.71		0.04	0.03	0.87	0.36		0.05	0.03	0.92	0.59		0.09	0.05	0.91	0.74					
Retraites professionnelles		0.05	0.03	0.95	0.38		0.00	0.00	1.00	0.22		0.03	0.05	0.94	0.26		0.02	0.02	0.98	0.36					
Prestations sous conditions de ressources		−0.03	0.01	0.95	−0.65		−0.02	0.01	0.93	−0.58		−0.10	0.07	0.79	−0.62		−0.02	0.03	0.72	−0.34					
Prestations d'assurance sociale		−0.10	0.22	0.58	−0.18		−0.03	0.11	0.81	−0.07		−0.04	0.07	0.70	−0.28		0.01	0.05	0.90	0.08					
Transferts privés		−0.01	0.01	0.93	−0.45		−0.01	0.02	0.92	−0.11		0.00	0.01	0.97	0.01		0.00	0.01	0.96	0.02					
Autres revenus		0.01	0.00	0.98	0.48		0.00					0.00	0.00	1.00	0.30		0.00	0.00	0.99	0.23					
Impôts sur le revenu		−0.56	−0.34	−0.41	−0.94		−0.17	−0.15	−0.46	−0.62		−0.26	−0.21	−0.52	−0.82		−0.32	−0.19	−0.67	−0.93					
Cotisations de sécurité sociale		−0.07	−0.07	−0.28	−0.80		−0.15	−0.21	−0.24	−0.74		−0.07	−0.06	−0.54	−0.75		−0.08	−0.08	−0.42	−0.90					
Revenu disponible total	0.23					0.25					0.35					0.37									

Note : Population d'âge actif. L'inégalité des revenus est mesurée par le coefficient de Gini. Le revenu disponible désigne le revenu des ménages ajusté à l'aide d'une échelle d'équivalence correspondant à la racine carrée du nombre de membres du ménage. C_k est la contribution relative de la source *k* aux inégalités globales de revenu. S_k est la part de la source *k* dans le revenu total, G_k est le coefficient de Gini de la source de revenu *k*, et R_k est la corrélation entre le revenu provenant de la source *k* et la distribution du revenu total. Voir l'encadré 6.1 pour d'autres définitions.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583350

Tableau 6.A1.3. **Décomposition des inégalités de revenu (disponible) par sources de revenu, pays déclarant des revenus nets**

Partie A. Milieu des années 80

	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Autriche					**Belgique**					**France**					**Grèce**					**Hongrie**				
Salaires							1.06	0.76	0.39	0.83		0.88	0.73	0.47	0.80										
Revenu du travail indépendant												0.07	0.06	0.95	0.38										
Revenu du capital							0.05	0.02	0.97	0.67		0.03	0.02	0.95	0.47										
Retraites professionnelles							0.00	0.00	1.00	0.50															
Prestations sous conditions de ressources							–0.01	0.01	0.99	–0.22		–0.02	0.02	0.84	–0.34										
Prestations d'assurance sociale							–0.11	0.21	0.63	–0.18		0.03	0.16	0.75	0.08										
Transferts privés							0.00	0.01	0.99	–0.13		0.00	0.00	0.99	–0.02										
Autres revenus												0.01	0.00	0.99	0.38										
Revenu disponible total						0.23					0.32														

	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Italie					**Luxembourg**					**Mexique**					**Pologne**					**Espagne**				
Salaires		0.54	0.60	0.47	0.59		0.72	0.69	0.38	0.62		0.65	0.63	0.60	0.76							0.82	0.70	0.50	0.74
Revenu du travail indépendant		0.31	0.22	0.84	0.51		0.17	0.09	0.91	0.46		0.24	0.27	0.81	0.50							0.16	0.18	0.85	0.32
Revenu du capital		0.09	0.04	0.85	0.71		0.06	0.02	0.96	0.59		0.05	0.03	0.98	0.75							0.02	0.01	0.99	0.55
Retraites professionnelles																									
Prestations sous conditions de ressources							0.00	0.00	0.99	–0.34															
Prestations d'assurance sociale		0.06	0.14	0.80	0.17		0.03	0.18	0.69	0.06		0.03	0.02	0.98	0.60							0.00	0.11	0.83	0.01
Transferts privés							0.00	0.00	0.99	–0.14		0.03	0.05	0.94	0.30										
Autres revenus							0.02	0.01	0.97	0.47															
Revenu disponible total	0.31					0.23					0.44										0.32				

Tableau 6.A1.3. **Décomposition des inégalités de revenu (disponible) par sources de revenu, pays déclarant des revenus nets** *(suite)*

Partie B. Milieu des années 90

	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Autriche					**Belgique**					**France**					**Grèce**					**Hongrie**				
Salaires		0.78	0.67	0.45	0.78		0.80	0.66	0.42	0.76		0.76	0.67	0.47	0.74		0.55	0.50	0.59	0.64		0.93	0.66	0.55	0.88
Revenu du travail indépendant		0.17	0.09	0.94	0.59		0.19	0.07	0.96	0.72		0.17	0.10	0.94	0.60		0.26	0.29	0.74	0.42		0.05	0.03	0.96	0.63
Revenu du capital		0.03	0.02	0.79	0.43		0.05	0.03	0.90	0.52		0.07	0.04	0.82	0.66		0.09	0.05	0.90	0.63		0.02	0.01	0.98	0.72
Retraites professionnelles		0.00	0.01	0.99	0.09		0.00	0.00	1.00	0.31							0.01	0.01	0.98	0.42					
Prestations sous conditions de ressources		0.00	0.01	0.95	–0.11		–0.01	0.01	0.98	–0.29		–0.03	0.02	0.85	–0.66		0.00	0.00	0.98	0.09		–0.01	0.01	0.90	–0.25
Prestations d'assurance sociale		0.01	0.18	0.65	0.03		–0.09	0.19	0.62	–0.19		0.02	0.16	0.71	0.06		0.09	0.13	0.81	0.30		–0.01	0.27	0.48	–0.02
Transferts privés		0.01	0.02	0.95	0.21		0.02	0.02	0.94	0.37		0.00	0.01	0.97	0.08		0.00	0.01	0.97	0.09		0.01	0.01	0.96	0.27
Autres revenus		0.00	0.00	0.89	0.33		0.03	0.02	0.76	0.39		0.00	0.00	1.00	0.43		0.00	0.00	0.91	0.44		0.01	0.01	0.96	0.19
Revenu disponible total	0.30					0.27					0.31					0.35					0.34				
	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Italie					**Luxembourg**					**Mexique**					**Pologne**					**Espagne**				
Salaires		0.54	0.56	0.51	0.63		0.83	0.69	0.41	0.70		0.69	0.66	0.64	0.82		0.63	0.52	0.56	0.65		0.77	0.67	0.52	0.79
Revenu du travail indépendant		0.21	0.17	0.85	0.48		0.14	0.08	0.91	0.45		0.24	0.24	0.84	0.61		0.24	0.14	0.91	0.59		0.19	0.16	0.88	0.51
Revenu du capital		0.13	0.07	0.79	0.75		0.06	0.03	0.91	0.57		0.03	0.02	0.99	0.75		0.01	0.00	0.99	0.61		0.03	0.02	0.92	0.56
Retraites professionnelles		0.04	0.04	0.95	0.37			0.00	0.99	–0.33												0.00	0.00	0.99	0.47
Prestations sous conditions de ressources		0.00	0.01	0.98	0.12		–0.02	0.01	0.90	–0.33							0.00	0.01	0.93	–0.07		–0.01	0.01	0.94	–0.42
Prestations d'assurance sociale		0.07	0.14	0.80	0.20		–0.02	0.19	0.66	–0.03		0.03	0.04	0.93	0.36		0.08	0.27	0.61	0.15		0.00	0.11	0.79	0.01
Transferts privés		0.00	0.01	0.99	0.16		–0.01	0.00	0.99	–0.47		0.01	0.03	0.95	0.21		0.04	0.04	0.87	0.29		0.00	0.01	0.98	–0.03
Autres revenus		0.01	0.01	0.99	0.53							0.00	0.00	0.99	0.70		0.01	0.02	0.96	0.15		0.02	0.02	0.69	0.49
Revenu disponible total	0.33					0.24					0.51					0.30					0.36				

Tableau 6.A1.3. **Décomposition des inégalités de revenu (disponible) par sources de revenu, pays déclarant des revenus nets** *(suite)*

Partie C. Milieu des années 2000

	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Autriche					**Belgique**					**France**					**Grèce**					**Hongrie**				
Salaires		0.48	0.57	0.45	0.54		0.75	0.69	0.37	0.78		0.79	0.70	0.45	0.76		0.54	0.53	0.56	0.63		0.60	0.51	0.54	0.67
Revenu du travail indépendant		0.27	0.13	0.91	0.68		0.23	0.08	0.97	0.80		0.15	0.08	0.95	0.59		0.31	0.27	0.79	0.50		0.26	0.12	0.91	0.74
Revenu du capital		0.06	0.03	0.90	0.74		0.08	0.04	0.92	0.64		0.08	0.04	0.83	0.70		0.07	0.04	0.92	0.62		0.08	0.03	0.97	0.85
Retraites professionnelles							0.00	0.00	1.00	0.12															
Prestations sous conditions de ressources		–0.01	0.01	0.97	–0.48		–0.01	0.01	0.98	–0.40		–0.05	0.02	0.86	–0.66		0.00	0.00	0.98	–0.21		–0.02	0.02	0.91	–0.40
Prestations d'assurance sociale		0.21	0.27	0.66	0.34		–0.11	0.15	0.65	–0.29		0.04	0.15	0.74	0.09		0.07	0.14	0.79	0.22		0.06	0.31	0.53	0.11
Transferts privés		–0.01	0.01	0.95	–0.16		0.03	0.02	0.95	0.50		0.00	0.01	0.97	–0.08		0.00	0.01	0.96	–0.10		0.02	0.01	0.99	0.66
Autres revenus		0.00	0.00	1.00	–0.13		0.03	0.02	0.75	0.42		0.00	0.00	0.99	0.10		0.01	0.01	1.00	0.76					
Revenu disponible total	0.29					0.27					0.30					0.34					0.31				
	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k	Gini	C_k	S_k	G_k	R_k
	Italie					**Luxembourg**					**Mexique**					**Pologne**					**Espagne**				
Salaires		0.48	0.57	0.50	0.57		0.65	0.66	0.45	0.69		0.70	0.70	0.58	0.83		0.62	0.54	0.57	0.66		0.84	0.74	0.46	0.82
Revenu du travail indépendant		0.38	0.22	0.88	0.66		0.22	0.09	0.96	0.80		0.22	0.20	0.87	0.60		0.23	0.15	0.89	0.57		0.06	0.09	0.90	0.26
Revenu du capital		0.05	0.03	0.87	0.69		0.07	0.04	0.93	0.70		0.02	0.01	0.98	0.75		0.01	0.01	0.99	0.63		0.03	0.02	0.95	0.56
Retraites professionnelles			0.00	0.99	–0.05							0.00	0.00	1.00	0.72			0.00	1.00	–0.38					
Prestations sous conditions de ressources		0.00	0.01	0.98	–0.15		–0.02	0.01	0.95	–0.63		–0.01	0.01	0.91	–0.49		–0.01	0.01	0.97	–0.30		0.00	0.00	0.99	0.44
Prestations d'assurance sociale		0.09	0.17	0.78	0.21		0.08	0.19	0.70	0.19		0.05	0.04	0.96	0.55		0.12	0.26	0.67	0.24		0.06	0.14	0.79	0.17
Transferts privés		0.00	0.00	0.99	–0.05		0.00	0.01	0.97	–0.15		0.02	0.03	0.94	0.24		0.02	0.03	0.91	0.20		0.00	0.01	0.99	0.01
Autres revenus			0.00	0.99	0.03			0.00	0.99	0.04		0.00	0.00	1.00	0.28		0.01	0.01	0.97	0.43		0.01	0.01	0.99	0.24
Revenu disponible total	0.33					0.32					0.48					0.33					0.33				

Note : Population d'âge actif. L'inégalité des revenus est mesurée par le coefficient de Gini. Le revenu disponible désigne le revenu des ménages ajusté à l'aide d'une échelle d'équivalence correspondant à la racine carrée du nombre de membres du ménage. C_k est la contribution relative de la source k aux inégalités globales de revenu. S_k est la part de la source k dans le revenu total, G_k est le coefficient de Gini de la source de revenu k, et R_k est la corrélation entre le revenu provenant de la source k et la distribution du revenu total. Voir l'encadré 6.1 pour d'autres définitions.
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583369

Tableau 6.A1.4. **Effets marginaux de variations des composantes du revenu**

Partie A. Milieu des années 80

	Salaires	Revenu du travail indépendant	Revenu du capital	Retraites profession-nelles	Prestations sous conditions de ressources	Prestations d'assurance sociale	Transferts privés	Autres revenus	Impôts sur le revenu	Cotisations de sécurité sociale
Pays déclarant des revenus bruts										
Allemagne	0.121	0.182	0.045		–0.042	–0.103	–0.012		–0.216	0.024
Australie	0.356	0.011	0.080	–0.022	–0.189		–0.004	–0.001	–0.231	
Canada	0.263	0.023	0.030	0.002	–0.070	–0.115		–0.005	–0.128	
Danemark										
États-Unis	0.151	0.018	0.053	0.002	–0.041	–0.041	–0.006	–0.001	–0.132	–0.003
Finlande	0.530	0.000	0.042	–0.075	–0.035	–0.146	–0.003	0.002	–0.309	–0.007
Irlande	0.245	0.125	0.013	0.004	–0.117	–0.139	0.000	0.000	–0.125	–0.006
Israël[1]	0.291	0.104	0.037	–0.008	–0.016	–0.125	–0.009		–0.258	–0.016
Norvège	–0.042	0.185	0.039	–0.001	–0.007	–0.153	–0.005	0.080	–0.090	–0.005
Pays-Bas	0.353	0.078	0.012	0.016	–0.119	–0.209	–0.004		–0.112	–0.014
République tchèque										
Royaume-Uni	0.324	0.046	0.032	0.001	–0.142	–0.141	–0.005	–0.001	–0.106	–0.008
Suède	0.588	–0.160	0.031		–0.045	–0.194	–0.014	0.000	–0.207	
Suisse	–0.164	0.234	0.036	–0.001	–0.003	–0.041	–0.008	–0.002	–0.056	0.005
Moyenne	0.251	0.071	0.038	–0.008	–0.069	–0.128	–0.006	0.008	–0.164	–0.003
Pays déclarant des revenus nets										
Autriche										
Belgique	0.298		0.032	0.001	–0.010	–0.314	–0.007			
Espagne	0.123	–0.028	0.009			–0.104				
France	0.149	0.010	0.008		–0.032	–0.134	–0.003	0.001		
Grèce										
Hongrie										
Italie	–0.053	0.089	0.043			–0.079				
Luxembourg	0.029	0.079	0.035		–0.004	–0.145	–0.004	0.010		
Mexique	0.016	–0.024	0.021			0.006	–0.019			
Pologne										
Moyenne	0.094	0.025	0.025	0.001	–0.015	–0.128	–0.008	0.006		

Tableau 6.A1.4. **Effets marginaux de variations des composantes du revenu** *(suite)*

Partie B. Milieu des années 90

	Salaires	Revenu du travail indépendant	Revenu du capital	Retraites profession-nelles	Prestations sous conditions de ressources	Prestations d'assurance sociale	Transferts privés	Autres revenus	Impôts sur le revenu	Cotisations de sécurité sociale
Pays déclarant des revenus bruts										
Allemagne	0.178	0.158	0.062	–0.001	–0.048	–0.148	–0.014		–0.192	0.005
Australie	0.404	0.042	0.014	–0.003	–0.258		–0.008	0.000	–0.190	
Canada	0.317	0.033	0.019	0.000	–0.085	–0.128		0.000	–0.156	
Danemark	0.673	0.087	0.076	0.011	–0.143	–0.473	–0.012	0.009	–0.228	0.000
États-Unis	0.174	0.015	0.045	0.006	–0.043	–0.044	–0.007	0.000	–0.142	–0.004
Finlande	0.445	0.143	0.086	–0.055	–0.075	–0.267	–0.003	0.000	–0.232	–0.042
Irlande										
Israël[1]	0.287	0.078	0.028	0.019	–0.032	–0.136	–0.004		–0.221	–0.020
Norvège	0.076	0.233	0.088	–0.004	–0.034	–0.188	–0.009	0.004	–0.150	–0.016
Pays-Bas	0.365	0.076	0.029	0.025	–0.117	–0.189	–0.004	0.005	–0.203	0.012
République tchèque	0.267	0.171	0.013		–0.026	–0.274			–0.118	–0.033
Royaume-Uni	0.261	0.078	0.022	–0.004	–0.166	–0.118	–0.006	0.008	–0.067	–0.008
Suède	0.635	–0.058	0.051	0.029	–0.091	–0.342	–0.013		–0.212	
Suisse	–0.014	–0.008	0.121	0.011	–0.017	–0.037	–0.019	–0.002	–0.056	0.021
Moyenne	0.313	0.081	0.050	0.003	–0.087	–0.195	–0.009	0.003	–0.167	–0.009
Pays déclarant des revenus nets										
Autriche	0.108	0.080	0.004	–0.001	–0.017	–0.168	–0.006	0.000		
Belgique	0.144	0.117	0.020	0.000	–0.015	–0.276	0.007	0.003		
Espagne	0.095	0.038	0.010	0.000	–0.025	–0.111	–0.006	–0.001		
France	0.089	0.078	0.030		–0.048	–0.143	–0.006	0.000		
Grèce	0.046	–0.031	0.033	0.001	–0.002	–0.040	–0.008	0.001		
Hongrie	0.273	0.022	0.010		–0.025	–0.273	–0.002	–0.005		
Italie	–0.019	0.038	0.055	0.002	–0.004	–0.070	–0.004	0.003		
Luxembourg	0.141	0.061	0.033	0.000	–0.026	–0.201	–0.008			
Mexique	0.027	–0.001	0.008			–0.014	–0.021	0.001		
Pologne	0.110	0.105	0.003		–0.013	–0.187	–0.008	–0.009		
Moyenne	0.101	0.051	0.021	0.000	–0.019	–0.148	–0.006	–0.001		

Tableau 6.A1.4. **Effets marginaux de variations des composantes du revenu** *(suite)*

Partie C. Milieu des années 2000

	Salaires	Revenu du travail indépendant	Revenu du capital	Retraites profession-nelles	Prestations sous conditions de ressources	Prestations d'assurance sociale	Transferts privés	Autres revenus	Impôts sur le revenu	Cotisations de sécurité sociale
Pays déclarant des revenus bruts										
Allemagne	0.090	0.209	0.086	0.001	–0.057	–0.132	–0.013		–0.214	0.030
Australie	0.362	0.057	0.022	–0.007	–0.247	–0.001	–0.009	–0.001	–0.176	
Canada	0.217	0.044	0.022	0.000	–0.035	–0.119	–0.008	0.005	–0.131	0.005
Danemark	0.638	0.086	0.058	0.012	–0.139	–0.408	–0.015	0.009	–0.242	0.000
États-Unis	0.174	0.017	0.040	–0.001	–0.051	–0.037	–0.008	–0.001	–0.131	–0.002
Finlande	0.200	0.072	0.219	–0.002	–0.066	–0.224	–0.008	0.000	–0.182	–0.010
Irlande	0.311	0.130	0.016	0.005	–0.151	–0.137	0.003	0.000	–0.159	–0.018
Israël[1]	0.196	0.069	0.040	0.019	–0.050	–0.086	–0.011		–0.156	–0.021
Norvège	0.214	0.073	0.170	–0.006	–0.029	–0.277	0.000	0.002	–0.137	–0.010
Pays-Bas	0.304	0.002	0.019		–0.073	–0.151	–0.010	0.000	–0.091	
République tchèque	0.291	0.177	0.020		–0.037	–0.284		–0.006	–0.124	–0.037
Royaume-Uni	0.246	0.084	0.018	–0.014	–0.163	–0.109	–0.008	0.000	–0.045	–0.009
Suède	0.494	–0.006	0.081	0.017	–0.045	–0.314	–0.014	0.004	–0.220	0.003
Suisse	0.176	–0.024	0.008	0.000	–0.030	–0.139	–0.033		–0.019	0.061
Moyenne	0.280	0.071	0.059	0.002	–0.084	–0.173	–0.010	0.001	–0.145	–0.001
Pays déclarant des revenus nets										
Autriche	–0.094	0.143	0.032		–0.009	–0.058	–0.013	–0.001		
Belgique	0.056	0.147	0.045	–0.001	–0.010	–0.254	0.013	0.004		
Espagne	0.101	–0.027	0.011		0.001	–0.080	–0.004	–0.002		
France	0.090	0.067	0.037		–0.069	–0.116	–0.008	–0.001		
Grèce	0.016	0.040	0.029		–0.003	–0.071	–0.016	0.005		
Hongrie	0.083	0.140	0.050		–0.034	–0.250	0.011			
Italie	–0.083	0.163	0.024	–0.001	–0.010	–0.085	–0.005	–0.003		
Luxembourg	–0.014	0.130	0.037		–0.034	–0.110	–0.008	–0.001		
Mexique	0.001	0.015	0.008	0.001	–0.011	0.004	–0.018	0.000		
Pologne	0.078	0.080	0.003	0.000	–0.015	–0.133	–0.014	0.001		
Moyenne	0.023	0.090	0.028	0.000	–0.019	–0.115	–0.006	0.000		

Note : Population d'âge actif. L'inégalité des revenus est mesurée par le coefficient de Gini. Le revenu disponible désigne le revenu des ménages ajusté à l'aide d'une échelle d'équivalence correspondant à la racine carrée du nombre de membres du ménage. Les valeurs du tableau indiquent dans quelle mesure l'augmentation de 1 % d'une composante du revenu amplifie ou atténue (signe négatif) l'inégalité globale, en pourcentage.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583388

PARTIE III

Quelle a été l'évolution des systèmes de fiscalité et de transferts

© OCDE 2012

PARTIE III

Chapitre 7

Évolution de la redistribution dans les pays de l'OCDE sur deux décennies*

Ce chapitre fait le bilan des politiques de redistribution par la fiscalité et les transferts menées par les pays de l'OCDE dans les 20 années ayant précédé la crise mondiale de 2008. Il commence par un examen des éléments prouvant les effets de réduction des inégalités imputables à la fiscalité et aux prestations sociales. Il étudie les tendances des dépenses et des recettes agrégées, montre l'évolution chronologique des différentes composantes des impôts et des transferts, et aborde brièvement l'influence de la conjoncture sur les orientations observées. Il utilise ensuite des données relatives aux revenus des ménages pour produire et comparer une série d'indicateurs de la redistribution et de la progressivité d'usage courant. Il résume pour terminer les évolutions des politiques et offre une analyse détaillée du poids de l'action publique dans les tendances redistributives observées.

* Le présent chapitre a été préparé par Herwig Immervoll, économiste à la Division des politiques sociales de l'OCDE à l'époque de la rédaction et actuellement à la Banque mondiale, et par Linda Richardson, analyste des politiques publiques à la Division des politiques sociales de l'OCDE. Ce chapitre s'inspire d'une étude plus complète disponible sous la référence Immervoll et Richardson (2011).

7.1. Introduction

Les politiques publiques de redistribution ont-elles ralenti, ou au contraire accéléré, la tendance à l'accroissement des disparités de revenu, et dans quelle mesure ? Comment certaines évolutions politiques et économiques, notamment dans la composition du chômage, les emplois peu rémunérés et l'aménagement du temps de travail, se sont-elles combinées pour modifier le rôle redistributif des systèmes de protection sociale avant le déclenchement de la crise mondiale ? La redistribution a-t-elle diminué globalement, ou bien ces évolutions ont-elles touché principalement le type de redistribution mis en place sans affaiblir son potentiel global de réduction des inégalités ? C'est à ces questions que le présent chapitre cherche à apporter des réponses.

Conformément à son acception courante, la notion de « redistribution » employée dans le présent chapitre est définie comme la réduction des inégalités de revenu des ménages. Les dispositifs prélèvements-prestations sont réputés avoir un « effet redistributif » s'ils atténuent ces inégalités, quelle que soit l'ampleur de cette atténuation, par des transferts réels ou implicites des catégories de revenu supérieures vers les catégories de revenu inférieures[1]. Comme dans d'autres parties du rapport, l'évolution de la distribution des revenus est analysée pour chaque année au moyen « d'instantanés ». La période de référence s'échelonne du milieu des années 80 au milieu des années 2000.

Il existe plusieurs études nationales récentes et détaillées sur l'évolution de la redistribution (notamment Riihelä *et al.*, 2008, pour la Finlande ; et Adam et Browne, 2010, pour le Royaume-Uni). Les comparaisons internationales s'intéressent généralement à certains aspects particuliers du dispositif prélèvements-prestations (Heady *et al.*, 2001 ; Wagstaff et van Doorslaer, 2001 ; Wagstaff *et al.*, 1999). Les analyses comparatives multi-pays, qui examinent l'intégralité du dispositif prélèvements-prestations, sont rares et se bornent généralement à un point particulier dans le temps (Immervoll *et al.*, 2006).

Ces comparaisons ponctuelles sont parfois jugées problématiques car d'importantes différences institutionnelles d'un pays à l'autre, notamment pour ce qui est de l'équilibre entre offre publique et privée, ou encore entre transferts monétaires et prestations en nature, compliquent l'interprétation des différences entre pays s'agissant d'un aspect particulier du système de redistribution (Blackburn et Bloom, 1994). La question est moins problématique lorsqu'il s'agit de comparer des *variations* entre pays étant donné que l'environnement institutionnel global (ainsi que le choix des indicateurs dans les données sous-jacentes) varient généralement dans le temps moins que dans une comparaison internationale.

Le présent chapitre étend et approfondit l'analyse de l'ouvrage OCDE (2008), en se servant des modèles impôts-prestations de l'OCDE pour montrer les effets conjugués des récentes réformes des politiques sur les différents types de familles et à différents endroits de la distribution des revenus du travail et des revenus en général. Il tente d'évaluer l'impact des prélèvements et des prestations sur une longue période et pour autant de pays que le permettent les données[2].

À la différence de la plupart des études réalisées, il s'intéresse explicitement à la population « non senior » (aux 15-64 ans)[3]. Cette limitation de l'analyse à la population de moins de 65 ans permet d'éviter certains des écueils inhérents à toute comparaison de revenu entre des individus qui se trouvent à des stades très différents de leur vie. Ainsi, l'une des fonctions essentielles des pensions de vieillesse est de permettre une redistribution inter*temporelle* sur tout le cycle de vie ; concentrer l'analyse sur la population d'âge actif aide à faire comprendre les éléments les plus importants d'une redistribution inter*personnelle*.

Il importe de comprendre les mécanismes ayant conduit aux évolutions observées dans la redistribution. L'une des questions revêtant un intérêt considérable pour l'action publique est de savoir dans quelle mesure ces changements sont imputables à l'action directe des autorités, ou à d'autres facteurs sur lesquels les décideurs politiques n'ont pas de prise. Étant donné que la pression fiscale et les droits à prestations sont fonction des revenus et des caractéristiques de la population, un dispositif prélèvements-prestations donné peut être plus ou moins efficace dans la réduction des inégalités, même si les règles d'intervention des pouvoirs publics ne changent pas. Par exemple, en cas de montée du chômage, la redistribution telle que mesurée augmentera probablement même à montant de prestations égal par demandeur d'emploi par le simple fait qu'un plus grand nombre d'individus feront valoir leurs droits à prestations. De même, un impôt sur le revenu progressif exercera plus d'effet redistributif avec une plus grande dispersion statistique des revenus imposables (ou moins d'effet si tout le monde gagne approximativement la même chose).

En tant que facteurs déterminants du bilan de la redistribution, les revenus du travail, le taux d'activité et les structures familiales sont assurément plus difficiles à maîtriser pour les responsables politiques que les paramètres du dispositif prélèvements-prestations que sont les taux d'imposition, les montants des prestations ou encore, les règles d'attribution. Par conséquent, aux fins de l'analyse des politiques, il peut être instructif d'opérer une distinction entre les effets de la redistribution directement imputables aux réformes des dispositifs prélèvements-prestations (appelés « effets *directement liés aux réformes* » dans ce qui suit) et ceux observés à la suite de l'évolution des revenus marchands ou des structures démographiques (appelés « effets liés à l'évolution *des revenus et de la démographie* »).

L'objectif du présent chapitre est de dresser le bilan des politiques de redistribution par la fiscalité et les transferts menées par les pays de l'OCDE, et de résumer les évolutions des politiques menées dans les 20 années ayant précédé la crise mondiale de 2008. Il met en lumière les principaux constats suivants :

- Dans la plupart des pays, l'étendue de la redistribution s'est globalement amplifiée, sous l'effet des dispositifs de prestations sociales, au cours des deux décennies antérieures à 2005, qui délimitent la période étudiée, sans pour autant prévenir la hausse des inégalités. En fait, les inégalités de revenus marchands ont progressé deux fois autant que la redistribution.
- Du milieu des années 80 à 2005, les dispositifs de redistribution semblent avoir mieux compensé les écarts de revenus au bas qu'en haut de la distribution des revenus.
- Les prestations ont eu un impact beaucoup plus fort sur les inégalités que les autres grands instruments distribuant des espèces (cotisations sociales ou impôts).
- Dans plusieurs pays, les évolutions des politiques ont engendré des droits à prestations globalement plus généreux sur le plan nominal. Toutefois, les bénéficiaires des groupes

de revenus inférieurs sont descendus encore dans la distribution des revenus car les prestations touchées ont progressé moins vite que les revenus du travail.

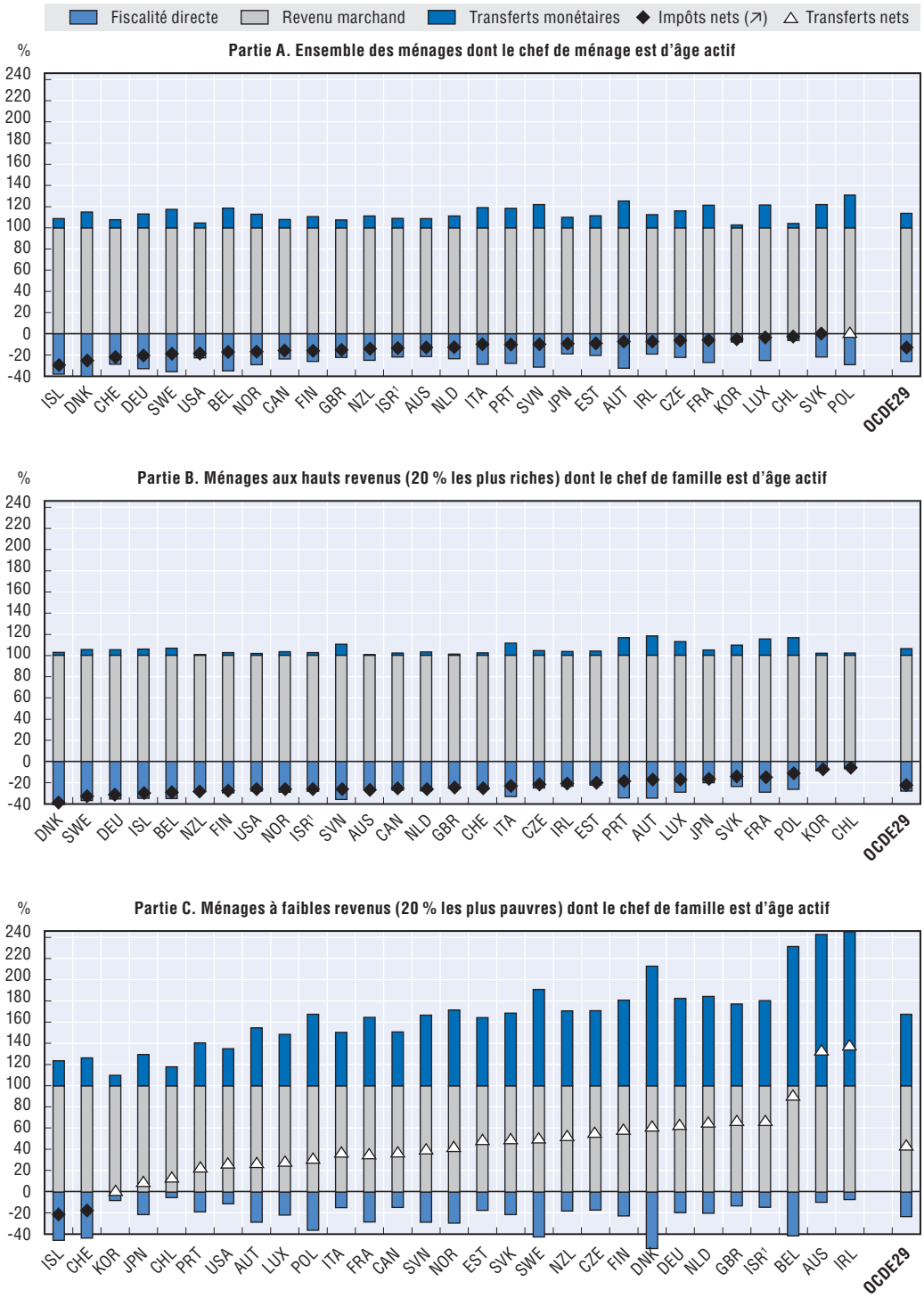
- Du point de vue des prestations sociales, le déterminant le plus important de la distribution globale n'a pas été leur montant, mais l'effectif des bénéficiaires potentiels de transferts. La perception de prestations d'invalidité a crû, alors que celle des prestations de chômage reculait dans la plupart des pays par suite en partie du resserrement des critères d'octroi.
- Les réformes de l'imposition du revenu ont peu agi sur les inégalités car la baisse de cette taxation et la plus grande progressivité de l'impôt ont des effets opposés sur la redistribution et, ainsi, s'annulent en partie l'une l'autre.
- Entre 1995 et 2005, les changements intervenus dans la pression fiscale et les droits à prestations ont été essentiellement régressifs, notamment pour les célibataires et les familles sans enfant. Pour les familles avec enfant(s), ils ont été moins régressifs, voire progressifs dans une poignée de pays.
- Les cotisations de sécurité sociale ont été très peu redistributives, malgré leur importance croissante en tant que source de revenu. Elles ont même pu s'avérer régressives là où existaient des plafonds de contribution.
- Globalement, les politiques menées en matière de prélèvements et de prestations sociales compensent une partie des fortes hausses des inégalités imputables à la progression des disparités de revenu marchand, qui est le principal ressort des tendances inégalitaires observées entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90. Néanmoins, entre le milieu des années 90 et 2005, la capacité réduite de redistribution des dispositifs prélèvements-prestations a parfois été l'origine principale du creusement des écarts de revenu des ménages.

7.2. Mesure des variations dans la redistribution

La fiscalité et les transferts monétaires sont les leviers d'action les plus directs dont disposent les pouvoirs publics pour agir sur les résultats de la redistribution[4]. Le graphique 7.1 rend compte de leur importance quantitative pour le bien-être économique des ménages. Les impôts sur le revenu et les cotisations sociales acquittés par les ménages d'âge actif représentent plus de 25 % en moyenne du revenu marchand gagné dans les pays de l'OCDE. Dans la plupart d'entre eux, les transferts monétaires versés en moyenne à ces ménages sont nettement inférieurs à la charge fiscale moyenne de l'impôt sur le revenu. Les ménages d'âge actif sont donc, en moyenne, des contributeurs nets. Les impôts collectés vont au financement d'autres dépenses publiques, notamment des services publics, des transferts courants aux personnes âgées et de l'acquisition de droits personnels futurs à la retraite.

Le degré de redistribution interpersonnelle est évident à la lecture des montants acquittés et perçus par chaque catégorie de revenu. Les 20 % d'individus les plus pauvres sont des bénéficiaires nets dans la quasi-totalité des pays, les transferts monétaires totalisant deux tiers environ en moyenne de leur revenu marchand. Pour les 20 % les plus riches, les transferts ne représentent que 6 % du revenu marchand en moyenne, cependant qu'ils sont également exposés à une pression fiscale supérieure. Par rapport au revenu marchand (revenus du travail et du capital considérés dans leur ensemble), les transferts monétaires varient beaucoup plus que la fiscalité d'une catégorie de revenu à l'autre et sont donc considérés comme le principal ressort de la redistribution des riches vers les pauvres.

Graphique 7.1. **Montant global des prélèvements acquittés et des prestations perçues au milieu des années 2000**



Note : Les pays sont classés en fonction de l'impact de leur système de redistribution sur le revenu des ménages, c'est-à-dire en fonction des prélèvements nets (prélèvements *moins* prestations).

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

Source : Calculs à partir de la *Base de données de l'OCDE sur la distribution du revenu des ménages et la pauvreté.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582248

Cependant, même si les prélèvements fiscaux sont moins directement redistributifs, ils financent les transferts publics et jouent donc un rôle de redistribution crucial.

L'importance des systèmes de redistribution : dépenses et recettes en valeur agrégée

Ces dernières décennies ont connu une hausse marquée du niveau des dépenses sociales. Dans les 29 pays pour lesquels des données sont disponibles pour l'ensemble des trois périodes, le niveau moyen des dépenses sociales par rapport au PIB a augmenté de 17 % en 1985 à 19.3 % en 1995 et à 20.1 % en 2005 (annexe 7.A1, tableau 7.A1.1)[5]. L'Irlande et les Pays-Bas sont les seuls pays où ce ratio est en net recul (plus de 4 points). Toutefois, la part des dépenses sociales consacrées aux prestations bénéficiant en majorité aux enfants et aux personnes d'âge actif est en *recul* dans la quasi-totalité des pays[6]. En moyenne, le pourcentage des prestations en faveur des catégories « non seniors » a reculé de 26.5 % en 1985 à 21.4 % en 2005[7]. Malgré la hausse croissante des budgets de dépenses sociales, l'ampleur de ce recul est suffisante pour se traduire par une réduction notable du ratio moyen entre les prestations aux catégories « non seniors » et le PIB (de 4.9 à 4.5 % dans les 29 pays). Pour autant, seuls quelques pays (Belgique, France, Irlande, Pays-Bas) ont enregistré des réductions de grande ampleur entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90, cependant que la majorité voyait ces dépenses augmenter. L'essentiel du recul des prestations aux catégories « non seniors » est donc intervenu à partir du milieu de la décennie 90, alors que la plupart des pays de l'OCDE se redressaient d'une récession économique et qu'en conséquence, les dépenses affectées à des mesures conjoncturelles de soutien des revenus atteignaient un niveau élevé (et que le PIB était faible).

Un examen plus précis de l'évolution dans le temps des dépenses sociales jette un éclairage sur la fonction respective des facteurs conjoncturels et structurels. Immervoll et Richardson (2011) montrent que le budget total des dépenses sociales, mesuré par rapport au PIB, progresse notablement pendant les périodes de contraction économique et que les augmentations de dépenses peuvent être importantes pendant et après de graves récessions, comme ce fut le cas en Finlande et en Suède au début des années 90, ou en Corée en 1998. Toutefois, les dépenses consacrées aux prestations en faveur des catégories « non seniors » revêtent un caractère moins conjoncturel. Dans un tiers environ des pays de l'OCDE, les variations des autres catégories de dépenses, à savoir la vieillesse, la santé et les programmes d'activation du marché du travail, représentent une part quantitativement plus conséquente des dépenses sociales (Autriche, Belgique, Canada, Chili, Corée, Israël[8], Italie, Japon, Norvège, Pologne, Portugal). Dans un certain nombre d'autres pays, les dépenses publiques affectées aux transferts monétaires en faveur des personnes d'âge actif et des familles sont demeurées plus ou moins constantes sur l'ensemble de la période (Allemagne, Autriche, Corée Espagne, France, Grèce, Japon, Portugal, République tchèque), en dépit d'une nette tendance à l'augmentation de leur ratio dépenses totales sur PIB.

Les recettes peuvent être soumises à une comparaison analogue. Même s'il n'est pas possible d'obtenir une valeur approchée des impôts acquittés uniquement par les ménages des catégories « non seniors », le tableau 7.1 montre qu'à l'instar des dépenses sociales, les recettes publiques globales ont, en moyenne, également progressé dans les pays de l'OCDE (de 33 % au milieu des années 80 à 36 % en 2005). Or, contrairement aux dépenses sociales, les pourcentages respectifs par rapport aux recettes totales, habituellement constatés dans les études sur la redistribution, ont également progressé (d'un peu moins de 35.5 % des recettes totales en 1985 à un peu plus de 36 % en 2005). Certains impôts directs sont beaucoup plus progressifs que d'autres. Aussi est-il important d'opérer une distinction

Tableau 7.1. **Recettes fiscales : tendances et composantes**

	1985						1995						2005					
	Total % du PIB	Impôts sur le revenu de la personne physique					Total % du PIB	Impôts sur le revenu de la personne physique					Total % du PIB	Impôts sur le revenu de la personne physique				
		% du PIB	Part du revenu total					% du PIB	Part du revenu total					% du PIB	Part du revenu total			
			Total	Impôt sur le revenu	Cotisations sociales	Non alloué			Total	Impôt sur le revenu	Cotisations sociales	Non alloué			Total	Impôt sur le revenu	Cotisations sociales	Non alloué
Allemagne	36.1	16.7	46.3	28.7	17.6	0.0	37.2	17.5	47.1	27.5	19.6	0.0	34.8	15.3	44.0	23.3	20.7	0.0
Australie	28.3	12.8	45.2	45.2	0.0	0.0	28.8	11.7	40.6	40.6	0.0	0.0	30.8	12.2	39.7	39.7	0.0	0.0
Autriche	40.8	15.9	38.9	22.9	15.9	0.0	41.4	16.6	40.2	20.9	18.3	1.1	42.3	17.2	40.7	22.0	18.2	0.6
Belgique	44.4	21.6	48.7	35.6	13.1	0.0	43.6	19.9	45.7	32.6	13.1	0.0	44.7	19.1	42.6	30.5	12.1	0.0
Canada	32.5	13.1	40.4	35.2	4.8	0.3	35.6	15.4	43.4	37.5	5.4	0.4	33.4	14.3	42.7	35.6	6.5	0.7
Corée	15.7	2.2	14.2	13.4	0.0	0.8	18.6	4.0	21.3	19.2	2.0	0.2	23.9	6.1	25.4	13.3	12.1	0.0
Danemark	46.1	24.7	53.5	50.7	1.7	1.1	48.8	28.1	57.6	53.8	2.2	1.6	50.8	27.1	53.4	49.0	2.1	2.3
Espagne	27.6	8.2	29.7	19.4	10.1	0.1	32.1	11.2	34.8	23.6	11.2	0.1	35.7	9.7	27.2	17.9	9.0	0.3
États-Unis	25.6	12.6	49.3	37.8	11.5	0.0	27.9	13.3	47.9	35.8	12.1	0.0	27.5	12.9	47.0	35.1	11.9	0.0
Finlande	39.7	16.9	42.7	37.4	5.3	0.0	45.7	18.4	40.3	31.1	9.2	0.0	44.0	16.5	37.6	30.7	6.9	0.0
France	42.8	11.5	26.8	11.5	15.3	0.0	42.9	12.0	28.0	11.4	16.6	0.0	43.9	13.2	30.0	18.0	12.0	0.0
Grèce	25.5	8.5	33.4	13.9	15.8	3.7	28.9	9.1	31.6	12.0	17.6	2.0	31.4	10.7	34.1	14.6	19.3	0.2
Hongrie	45.2	10.4	23.0	14.8	6.9	1.3	41.3	9.6	23.2	16.1	6.8	0.2	37.3	9.2	24.5	18.0	6.3	0.3
Irlande	34.7	12.7	36.6	31.3	5.3	0.0	32.5	11.8	36.2	30.7	5.6	0.0	30.4	10.0	33.1	27.3	5.8	0.0
Islande	28.2	5.5	19.7	19.5	0.2	0.0	31.2	9.8	31.5	31.1	0.3	0.0	40.6	17.0	41.8	34.8	0.0	7.0
Italie	33.6	12.5	37.1	26.7	9.9	0.4	40.1	14.9	37.1	26.0	10.7	0.3	40.8	14.1	34.5	25.5	9.4	–0.4
Japon	27.4	10.8	39.6	24.7	14.8	0.0	26.8	10.7	39.8	22.4	17.5	0.0	27.4	10.5	38.4	18.3	20.1	0.0
Luxembourg	39.4	15.3	38.9	25.6	13.4	0.0	37.1	13.3	35.9	21.7	14.2	0.0	37.6	13.0	34.7	19.0	15.7	0.0
Mexique	15.5	2.9	18.6	0.0	0.0	18.6	15.2	3.6	23.5	0.0	0.0	23.5	18.1	4.1	22.5	0.0	0.0	22.5
Norvège	42.6	12.3	28.9	22.5	6.4	0.0	40.9	14.5	35.6	25.9	9.7	0.0	43.5	13.2	30.3	22.2	8.1	0.0
Nouvelle-Zélande	31.3	19.0	60.8	60.5	0.0	0.3	36.6	17.3	47.2	45.0	0.0	2.2	37.4	16.3	43.6	41.1	0.0	2.6
Pays-Bas	42.4	19.5	45.9	19.4	26.5	0.0	41.5	22.5	54.1	18.9	35.2	0.0	38.5	15.9	41.2	18.0	23.2	0.0
Pologne	34.9	7.1	20.2	20.2	0.0	0.0	36.2	8.3	22.9	22.9	0.0	0.0	33.0	11.3	34.3	11.9	22.4	0.0
Portugal	25.2	6.0	23.8	0.0	10.7	13.1	32.1	9.1	28.4	17.3	11.1	0.0	34.7	9.4	27.2	15.6	11.6	0.0
Rép. slovaque	. .	. .	. .	. .	. .	. .	36.7	10.0	27.3	11.8	14.2	1.3	31.4	8.4	26.8	8.4	18.0	0.4
Rép. tchèque	40.4	3.6	8.9	8.9	0.0	0.0	37.5	10.2	27.2	12.8	14.4	0.0	37.6	10.4	27.7	12.2	15.5	0.0
Royaume-Uni	37.0	12.9	34.8	26.0	8.9	–0.2	34.0	12.6	36.9	28.8	8.1	0.0	35.8	13.5	37.6	29.1	8.5	0.0
Suède	47.4	18.9	39.9	38.7	1.1	0.0	47.5	17.8	37.4	33.5	4.0	0.0	49.5	18.5	37.4	31.6	6.0	–0.1
Suisse	25.5	13.2	51.7	39.2	12.4	0.0	27.7	14.1	51.0	36.3	14.7	0.0	29.2	14.2	48.8	35.7	13.1	0.0
Turquie	11.5	3.8	33.5	27.5	6.0	0.0	16.8	4.6	27.4	21.6	5.8	0.0	24.3	6.5	26.9	14.7	12.2	0.0
Moyenne non pondérée	**33.3**	**12.1**	**35.5**	**26.1**	**8.1**	**1.4**	**34.7**	**13.2**	**37.0**	**26.1**	**9.8**	**1.1**	**35.8**	**13.2**	**36.2**	**24.3**	**10.6**	**1.2**

Note : Les cotisations sociales correspondent uniquement aux prélèvements acquittés par les ménages.
Source : Statistiques des recettes publiques de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583407

entre les tendances de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP), qui applique généralement un barème progressif, et les cotisations sociales, qui peuvent être régressives et absorber une part du revenu des ménages à revenu faible et moyen plus importante que pour les ménages à plus haut revenu.

L'examen plus approfondi des statistiques de recettes annuelles depuis le milieu des années 80 montre que le produit de l'IRPP est plus volatil sur la période considérée, alors que du fait de leur barème forfaitaire ou régressif, les recettes des cotisations de sécurité sociale varient beaucoup moins au cours du cycle économique. L'IRPP représente un peu plus du quart des recettes totales. Depuis une vingtaine d'années, sa part a légèrement reculé par rapport à 1985, mais étant donné que les recettes publiques totales ont progressé, les recettes de l'IRPP en pourcentage du PIB sont demeurées constantes, en moyenne, dans l'ensemble des pays (à un niveau de 8.7 %). En revanche, la part des cotisations de sécurité sociale, qui sont moins progressives, voire régressives, a augmenté de plus de deux points de pourcentage, de 8.1 % du PIB en 1985 à 10.6 % en 2005[9]. Globalement, les tendances observées dans les recettes ne donnent pas d'indication claire sur une redistribution plus ou moins grande de la fiscalité directe dans la plupart des pays.

Les évaluations qui suivent sur les inégalités de revenu et la redistribution ne prennent pas en compte les trois grandes autres catégories de recettes publiques – à savoir les impôts indirects, l'impôt sur le patrimoine et la propriété foncière, et l'impôt sur les sociétés. Il est néanmoins intéressant d'émettre des hypothèses sur ce que les tendances en valeur agrégée de ces trois types d'impôts non assis sur le revenu impliquent pour la charge fiscale relative des différentes catégories de revenu. Les statistiques de recettes publiques de l'OCDE montrent que parmi ces impôts, le poids de ceux qui sont supportés majoritairement par les ménages les plus riches (l'impôt sur le patrimoine et la propriété foncière, par exemple) a diminué. Contrairement à une idée peut-être communément admise la fiscalité indirecte, qui pèse plus lourd sur le revenu des ménages les moins riches, a diminué en pourcentage des recettes fiscales totales (de 34 % en 1985 à 32 % en 2005), malgré une hausse notable des recettes de la taxe sur la valeur ajoutée (OCDE, 2007c). Enfin, à la différence des prélèvements sociaux acquittés par les salariés, les prélèvements sur les salaires et cotisations sociales acquittés par les employeurs ont eu tendance à légèrement reculer entre 1985 et 2005.

Évolutions de l'étendue de la redistribution : éléments d'information fournis par les données sur les revenus des ménages

Redistribution dans l'ensemble des dispositifs prélèvements-prestations

Le chapitre 6 indique que les inégalités de revenu marchand des personnes d'âge actif se sont accentuées dans la plupart des pays de l'OCDE. Les tableaux 7.2 et 7.3 montrent l'évolution des inégalités de revenu marchand (G_m, transferts privés compris) et de revenu disponible (G_d, revenu marchand plus prestations, moins impôt sur le revenu) et étayent plus précisément ces conclusions[10]. Les inégalités de revenu marchand des ménages d'âge actif se sont creusées sur l'ensemble des périodes considérées, sauf aux Pays-Bas et en Suisse[11]. Dans la plupart des cas, les inégalités de revenu marchand ont été plus fortes pendant la première moitié des deux décennies de référence. Par ailleurs, la plupart des pays pour lesquels on dispose de données plus anciennes ont connu une forte augmentation des coefficients de Gini du revenu marchand avant le milieu de la décennie 80. L'Allemagne de l'Ouest est le seul pays à afficher un plus fort accroissement

Tableau 7.2. **Tendances générales observées de la redistribution dans les pays analysés**

Inégalités avant et après prélèvements et transferts[1]
Pays présentant des données complètes sur les prélèvements-prestations pour le milieu des décennies 80, 90 et 2000[2]

		Revenu marchand		Revenu disponible	Redistribution			
		G_m	*Variation, en % de la période de référence*	G_d	$G_m - G_d$	En % de G_m [4]/[1]	*Variation, en % de la période de référence*	[6]/[2]
		[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]
Moyenne des 12 pays	Milieu des années 80	36.2		26.7	9.5	26.4		
	Milieu des années 90	39.2	*8.2*	27.4	11.7	29.9	*6*	73
	Milieu des années 2000	39.8	*9.8*	28.3	11.4	28.7	*5*	53

G_m = Coefficient de Gini de l'inégalité du revenu marchand.
G_d = Coefficient de Gini de l'inégalité du revenu disponible.

1. Ménages dont le chef est une personne d'âge actif (15-64 ans, sauf pour la Suède où 25 ans a été retenu comme limite d'âge inférieure pour réduire au minimum l'effet d'une modification intervenue au milieu des années 90 dans la définition des ménages). Les valeurs du coefficient de Gini (G) sont indiquées en pourcentage. Tous les indicateurs reposent sur le revenu des ménages par unité de consommation, en utilisant l'échelle d'équivalence fondée sur la racine carrée. La procédure habituelle de l'enquête LIS sur les revenus a été retenue pour le codage supérieur et inférieur des revenus (voir *www.lisdatacenter.org*).
2. Allemagne de l'Ouest, Australie, Canada, Danemark, États-Unis, Finlande, Israël (informations sur les données concernant Israël sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*), Pays-Bas, Norvège, Royaume-Uni, Suède, Suisse.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583426

des inégalités de revenu marchand pendant la période plus récente du milieu des années 90 au milieu des années 2000.

En reprenant les données du tableau 7.3 (colonne [2]), en établissant la moyenne sur l'ensemble des années et en extrapolant les tendances pour les pays dont les données disponibles ne couvrent qu'une brève période, on constate que les inégalités de revenu marchand se sont accrues, en moyenne, de 16 % en dix ans dans l'ensemble des pays analysés. Il s'agit d'un accroissement substantiel sur une période relativement courte, du même ordre de grandeur que la réduction des inégalités réalisée par le dispositif prélèvements-prestations de certains pays (Suisse ou États-Unis, par exemple) parmi la population des catégories « non seniors ». Les inégalités de revenu marchand sont le principal déterminant des tendances inégalitaires du revenu disponible[12], mais les politiques de redistribution ont, elles aussi, un impact considérable, en particulier depuis le milieu des années 90.

L'écart entre les coefficients de Gini du revenu marchand et du revenu disponible est un indicateur de l'effet redistributif global des prélèvements et des transferts (colonne [4] des tableaux 7.2 et 7.3). Du milieu des années 80 au milieu de la décennie suivante, les systèmes de redistribution ont compensé presque les trois quarts de l'augmentation des inégalités de revenu marchand (colonne [7]). Celles-ci ont continué de s'accroître après le milieu des années 90, mais beaucoup plus lentement. Et pourtant, les inégalités de revenu disponible des ménages (colonne [3]) se sont creusées plus rapidement pendant la deuxième décennie. Bien que l'accroissement des inégalités de revenu marchand ait considérablement ralenti, les politiques publiques de redistribution ont moins réussi à compenser les inégalités croissantes. En valeur absolue, l'effet redistributif s'est affaibli (colonne [4]) malgré un élargissement constant de la distribution du revenu marchand (colonne [1]). Sur les deux décennies considérées globalement, les inégalités de revenu

Tableau 7.3. **Évolution de la redistribution : résultats détaillés par pays**

Inégalités avant et après prélèvements et transferts

		Coefficient de Gini standard						
		Revenu marchand		Revenu disponible	Redistribution			
		G_m	*Variation, en % de la période de référence*	G_d	$G_m - G_d$	En % de G_m [4]/[1]	*Variation, en % de la période de référence*	Taux de compensation ([6]/[2])
		[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]
Australie	1981	0.37		0.28	0.09	24		
	1985	0.39	*5*	0.29	0.10	26	*3*	68
	1989	0.40	*8*	0.30	0.10	24	*2*	30
	1995	0.43	*17*	0.30	0.13	29	*11*	63
	2001	0.44	*19*	0.31	0.13	29	*11*	56
	2003	0.42	*15*	0.30	0.12	28	*9*	57
Canada	1981[1]	0.34		0.28	0.06	19		
	1987[1]	0.37	*7*	0.29	0.08	22	*5*	63
	1991[1]	0.39	*13*	0.29	0.10	26	*10*	81
	1994[1]	0.40	*16*	0.29	0.11	27	*13*	77
	1997[1]	0.39	*14*	0.29	0.10	25	*9*	68
	1998[2]	0.42	*21*	0.31	0.10	25	*12*	55
	2000[2]	0.41	*19*	0.32	0.09	22	*7*	39
	2004[2]	0.41	*19*	0.32	0.09	22	*7*	36
Rép. tchèque	1992	0.34		0.20	0.13	40	*0*	
	1996	0.36	*8*	0.26	0.11	30	*–8*	–94
	2004	0.41	*21*	0.27	0.14	33	*1*	3
Danemark	1987	0.33		0.23	0.10	30		
	1992	0.37	*11*	0.22	0.14	39	*13*	126
	1995	0.36	*9*	0.20	0.16	44	*18*	195
	2000	0.35	*7*	0.21	0.14	40	*13*	197
	2004	0.36	*9*	0.22	0.14	40	*14*	151
Finlande	1987	0.30		0.20	0.10	34		
	1991	0.31	*2*	0.20	0.11	35	*2*	95
	1995	0.37	*23*	0.21	0.16	43	*19*	80
	2000	0.39	*31*	0.24	0.15	39	*17*	56
	2004	0.39	*31*	0.24	0.15	38	*16*	50
Allemagne	1994	0.37		0.27	0.10	27		
	2000	0.38	*4*	0.26	0.12	31	*5*	139
	2004	0.40	*9*	0.28	0.12	31	*7*	78
Allemagne de l'Ouest	1981[1]	0.30		0.23	0.07	23		
	1984[2]	0.35	*17*	0.26	0.10	27	*9*	50
	1989[2]	0.34	*11*	0.25	0.09	26	*5*	48
	1994[2]	0.36	*19*	0.27	0.09	24	*6*	32
	2000[2]	0.37	*23*	0.27	0.11	29	*12*	52
	2004[2]	0.39	*28*	0.28	0.11	29	*14*	50
Israël*	1979	0.38		0.29	0.09	24		
	1986	0.43	*13*	0.30	0.13	30	*9*	74
	1992	0.42	*11*	0.30	0.12	29	*8*	78
	1997	0.46	*20*	0.33	0.13	28	*9*	48
	2001	0.49	*29*	0.34	0.15	30	*15*	52
	2005	0.48	*26*	0.37	0.11	23	*5*	18
Pays-Bas	1983	0.41		0.28	0.13	32		
	1987	0.40	*–3*	0.26	0.14	35	*3*	–103
	1991	0.36	*–12*	0.26	0.10	27	*–8*	62
	1994	0.39	*–7*	0.26	0.13	33	*–1*	8
	1999	0.33	*–22*	0.23	0.10	30	*–8*	39

Tableau 7.3. **Évolution de la redistribution : résultats détaillés par pays** *(suite)*

Inégalités avant et après prélèvements et transferts

		Coefficient de Gini standard						
		Revenu marchand		Revenu disponible	Redistribution			
		G_m	*Variation, en % de la période de référence*	G_d	$G_m - G_d$	En % de G_m [4]/[1]	*Variation, en % de la période de référence*	Taux de compensation ([6]/[2])
		[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]
Norvège	1979	0.29		0.21	0.08	28		
	1986	0.28	*–5*	0.22	0.06	22	*–7*	157
	1991	0.32	*9*	0.23	0.09	30	*4*	46
	1995	0.32	*10*	0.22	0.10	32	*7*	72
	2000	0.35	*18*	0.25	0.10	29	*6*	34
	2004	0.38	*29*	0.25	0.13	33	*15*	51
Pologne	1999	0.42		0.29	0.13	31		
	2004	0.47	*12*	0.33	0.14	29	*2*	19
Suède	1981[1]	0.30		0.19	0.12	38		
	1987[1]	0.31	*3*	0.19	0.12	39	*2*	54
	1992[1]	0.35	*16*	0.20	0.15	43	*11*	70
	1995[1]	0.37	*23*	0.20	0.18	48	*20*	87
	2000[2]	0.37	*24*	0.24	0.14	37	*7*	30
	2005[2]	0.37	*21*	0.22	0.15	40	*10*	46
Suisse	1982[1]	0.33		0.30	0.03	8		
	1992[2]	0.33	*0*	0.30	0.03	8	*0*	–17
	2000	0.32	*–4*	0.28	0.04	13	*4*	–101
	2002	0.32	*–3*	0.27	0.05	17	*8*	–271
	2004	0.31	*–5*	0.26	0.06	18	*8*	–167
Royaume-Uni (GB uniquement)	1979[1]	0.33		0.26	0.08	23		
	1986[1]	0.43	*28*	0.30	0.13	30	*15*	52
	1991[1]	0.43	*29*	0.33	0.10	24	*7*	26
	1994[2]	0.46	*38*	0.34	0.12	27	*13*	35
	1995[1]	0.46	*39*	0.35	0.12	25	*12*	31
	1999[2]	0.46	*37*	0.35	0.11	24	*10*	28
	2004[2]	0.45	*35*	0.35	0.11	23	*8*	24
États-Unis	1979	0.37		0.30	0.07	20		
	1986	0.41	*9*	0.34	0.07	18	*–1*	–7
	1991	0.41	*9*	0.34	0.07	18	*0*	–3
	1994	0.45	*20*	0.37	0.08	18	*2*	9
	1997	0.45	*20*	0.37	0.08	17	*0*	1
	2000	0.44	*18*	0.37	0.08	17	*1*	3
	2004	0.45	*21*	0.37	0.08	18	*2*	9

Note : Voir tableau 7.2. En cas de discontinuités dans les séries statistiques, la note mentionnée à côté de l'année, signale l'utilisation de différentes sources.

G_m = Coefficient de Gini de l'inégalité du revenu marchand.

G_d = Coefficient de Gini de l'inégalité du revenu disponible.

* Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583445

marchand ont augmenté environ deux fois plus vite que la redistribution (colonne [7]). Les prélèvements et les transferts réduisent désormais les inégalités d'environ 29 % (colonne [5]) plus que dans les années 80, mais moins qu'au milieu de la décennie 90.

Le tableau 7.3 présente les résultats par pays. Les dispositifs prélèvements-prestations des pays nordiques, de la République tchèque et de la Pologne sont les plus efficaces dans

la réduction des inégalités, avec une diminution d'au moins 13 points du coefficient de Gini au milieu des années 2000, cependant que l'effet redistributif le plus faible est constaté en Suisse, aux États-Unis et au Canada (moins de 9 points). Ces résultats par pays pour le milieu des décennies 80 et 90 démontrent que les dispositifs prélèvements-prestations peuvent être tout à fait efficaces pour stabiliser les inégalités, même en période d'accroissement rapide des disparités de revenu marchand. Les inégalités sont le plus fortement compensées au Canada, au Danemark, en Finlande et en Suède, où l'évolution vers une politique publique de redistribution plus massive a permis d'amortir plus de 70 % de la hausse des inégalités de revenu jusqu'au milieu des années 90.

Conformément à la moyenne établie pour les pays analysés, la redistribution a perdu depuis lors en efficacité pour lutter contre les écarts de rémunérations qui se creusent dans ces pays. En Finlande, par exemple, un plus fort effet égalisateur de la fiscalité et des transferts compensait plus des trois quarts de la hausse de 23 % des inégalités de revenu marchand jusqu'en 1995, mais cette proportion est tombée à la moitié en 2004. Dans une majorité de pays, la redistribution *recule* depuis le milieu de la décennie 90 – en valeur absolue (colonne [4]) et souvent, plus fortement en pourcentage du coefficient de Gini du revenu marchand (colonne [5]).

En revanche, le dispositif prélèvements-prestations a gagné en effet redistributif en Allemagne, où le taux de chômage était élevé au milieu des années 90 et 2000. Il en va de même en Norvège, alors que la croissance toujours plus rapide des inégalités de revenu marchand a abouti à plus d'inégalité dans la distribution du revenu disponible. Aux États-Unis, le coefficient de Gini du revenu marchand a augmenté de huit points entre la fin des années 70 et le milieu des années 2000, mais la redistribution n'a progressé que très légèrement et compensé moins d'un dixième de cette augmentation (colonne [7]). Israël et le Royaume-Uni sont les deux autres pays où la redistribution compense une petite partie seulement de l'accroissement des inégalités de revenu marchand sur toute la période.

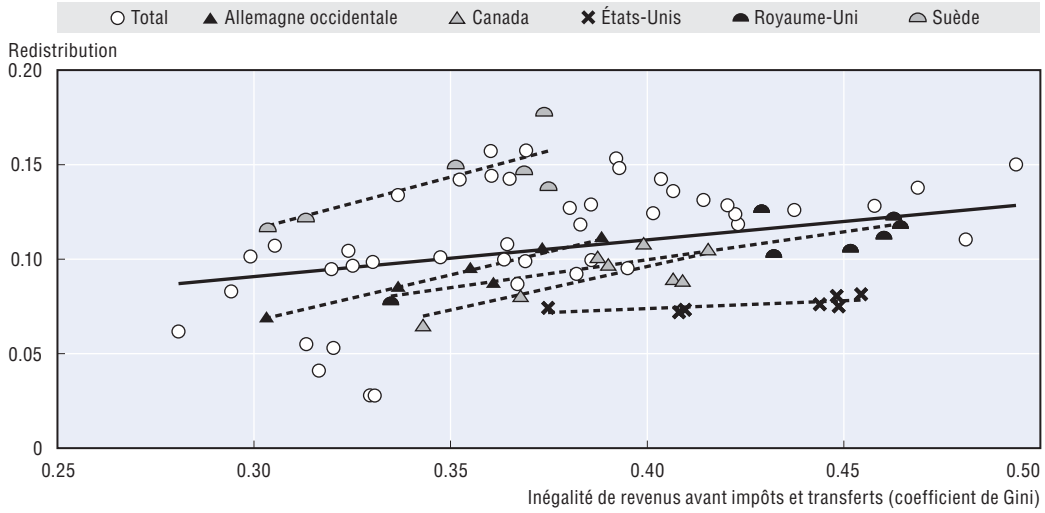
En raison des limitations inhérentes aux données, les pays anglophones et d'Europe du Nord sont surreprésentés dans les éléments discutés jusqu'à présent. Il existe des données pour une dizaine d'autres pays, mais seulement des chiffres après impôts. Si l'on ne tient pas compte des prélèvements fiscaux, le constat global d'un creusement des inégalités, en dépit d'un plus gros effort de redistribution des pouvoirs publics, est également valable pour ces pays. L'Autriche est le seul pays où les transferts ont été suffisamment redistributifs pour plus que compenser les inégalités grandissantes des revenus après impôts entre le milieu des années 90 et des années 2000.

Il y a lieu de s'attendre à une corrélation positive entre le niveau des inégalités de revenu marchand et de la redistribution, même en l'absence d'intervention délibérée des pouvoirs publics pour contrer les évolutions inégalitaires (Musgrave et Thin, 1948 ; Dardoni et Lambert, 2002) : du fait de la progressivité intrinsèque des dispositifs prélèvements-prestations, une plus grande dispersion dans la distribution du revenu marchand (sous l'effet d'un chômage accru, par exemple) renforce « automatiquement » l'effet égalisateur d'un cadre institutionnel resté le même. Il est intéressant de noter à cet égard, par exemple, la très forte augmentation de la redistribution totale pendant le premier gouvernement Thatcher au Royaume-Uni (tableau 7.3), laquelle ne saurait s'expliquer par des réformes des politiques.

Le graphique 7.2 présente la variation des coefficients de redistribution (à partir de la colonne 4 du tableau 7.3) en fonction des inégalités de revenu marchand et montre la

corrélation, la plupart du temps positive, entre les deux, à la fois dans chaque pays (ligne de régression en pointillés) et entre l'ensemble des valeurs observées (ligne pleine). La dispersion montre néanmoins que cette corrélation est plus forte dans certains pays que dans d'autres. La droite plate observée pour les États-Unis, par exemple, est cohérente avec le fait que le dispositif prélèvements-prestations états-unien exerce un effet relativement faible d'amortissement automatique des inégalités.

Graphique 7.2. **La redistribution tend à augmenter en cas de plus forte inégalité des revenus**



Note : Voir notes tableau 7.2. La redistribution correspond à la différence en valeur absolue entre les coefficients de Gini avant et après impôts et transferts. Les points de données correspondent à toutes les valeurs observées disponibles pour l'ensemble des pays du tableau 7.3.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582267

La distance parfois considérable par rapport à la corrélation moyenne donne à penser que les interventions des pouvoirs publics jouent un rôle important, en plus du « frein » automatique qu'exercent les dispositifs prélèvements-prestations progressifs sur l'évolution des inégalités. Les données du tableau 7.3 témoignent des épisodes qu'un certain nombre de pays ont connus, durant lesquels une moindre capacité redistributive de la fiscalité et des transferts a été parfois concomitante à un accroissement des inégalités de revenu marchand (Australie, 1985-89 ; États-Unis 1979-86 et 1994-97 ; Finlande, 1995-2004 ; Israël, 1997-2005 ; République tchèque, 1992-96 ; Royaume-Uni, 1986-95). Dans ces cas précis, les réformes mises en place ont accéléré la tendance au creusement des inégalités de revenu. Dans quelques autres cas, la redistribution a diminué suffisamment pour accélérer les inégalités après impôts et transferts, malgré un recul des coefficients de Gini du revenu marchand (Danemark, 1995-2000 ; Israël, 2001-05 ; Norvège, 1979-86 et Royaume-Uni, 1994-2004).

Les variations observées dans la redistribution ont-elles concerné d'abord les ménages à haut revenu, ou les ménages à faible revenu ?

L'évolution des inégalités au bas de la distribution des revenus s'explique, dans une large mesure, par le chômage et par la situation sur le marché du travail des travailleurs non qualifiés, ainsi que par l'offre de prestations sociales et leur générosité. En haut de

cette distribution, ce sont les revenus du capital et la politique fiscale qui sont les plus déterminants. Pour apprécier la manière dont les systèmes de redistribution ont réagi aux variations aux deux extrémités de l'échelle, il est utile de calculer d'autres indices de Gini et indicateurs de redistribution qui appliquent une plus forte pondération à la situation des bas revenus[13]. Le tableau 7.4 présente ces indicateurs, avec en parallèle une seconde série d'indicateurs appliquant une plus forte pondération aux hauts revenus.

Les résultats montrent que dans la plupart des pays, les systèmes de redistribution réussissent à compenser les inégalités croissantes entre les bas revenus un peu mieux qu'entre les hauts revenus. En Allemagne par exemple, le dispositif prélèvements-prestations a compensé près de 82 % de l'accroissement des inégalités de revenu entre 1994 et 2004 lorsque l'on applique une plus forte pondération aux bas revenus (« taux de compensation » de la colonne [3]), contre 73 % avec une plus forte pondération des hauts revenus. L'une des implications majeures de ce constat est que les transferts (qui sont plus importants pour les bas revenus) ont mieux répondu que la fiscalité (qui entre pour une plus grande part dans le revenu des catégories moyennes et supérieures) à l'accroissement des inégalités.

Contrairement à la plupart des autres pays, le dispositif prélèvements-prestations des États-Unis, d'Israël, de la Pologne et de la République tchèque a été relativement moins efficace pour réduire les inégalités au bas de la distribution. Dans ces pays, la redistribution n'a compensé qu'une partie relativement modeste de l'accroissement notable du coefficient de Gini du revenu marchand, et une partie encore plus modeste lorsque l'on applique une plus forte pondération aux ménages à bas revenu (13 % en Israël et en Pologne, 6 % aux États-Unis, redistribution moindre en République tchèque). Le fait que les transferts assurent dans ces pays une moindre protection du revenu que dans d'autres pays et que la politique fiscale y soit donc un facteur déterminant des inégalités de revenu relativement plus important constitue une explication possible.

Examen plus précis de la fonction des différentes composantes du système de redistribution

Comment les effets redistributifs des différentes composantes du dispositif prélèvements-prestations ont-ils évolué ? Le graphique 7.3 compare les effets égalisateurs du système de redistribution à différents stades, en montrant séparément l'évolution dans le temps des transferts, des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu. Les « transferts » comprennent d'importants crédits d'impôt apparentés à des transferts monétaires (à l'instar des crédits d'impôt « d'activité », accordés aux États-Unis et au Royaume-Uni aux ménages avec enfant à charge justifiant de l'exercice d'une activité professionnelle). Les « cotisations sociales » ne comprennent que la fraction des cotisations officiellement acquittées par les ménages, cependant que les cotisations patronales et les taxes sur les salaires sont ignorées. Le graphique 7.3 présente également l'évolution à la fois du volume et de la progressivité de chacun des trois instruments de redistribution. L'encadré 7.1 explique le mode de calcul de ces indicateurs.

Sur l'ensemble de la période considérée, les transferts ont joué un rôle *plus* important dans la réduction des inégalités dans la majorité des 15 pays étudiés (histogramme du haut, graphique 7.3, partie A). Mais depuis le milieu de la décennie 90, ils sont moins efficaces dans ce rôle dans la moitié des pays analysés. Lorsque l'on observe une forte augmentation de l'effet redistributif des transferts, celle-ci est principalement déterminée par la progression de leurs volumes moyens (Finlande, Allemagne, Norvège, Suisse). C'est

Tableau 7.4. **Plus de redistribution pour les bas revenus que pour les hauts revenus**[1]

		Bas revenus plus fortement pondérés (S-Gini, *v = 3*)[3]			Hauts revenus plus fortement pondérés (S-Gini, *v = 1.5*)[3]		
		Variation des inégalités de revenu marchand[2]	Variation de la redistribution[2]	*Taux de compensation* [2]/[1]	Variation des inégalités de revenu marchand[2]	Variation de la redistribution[2]	*Taux de compensation* [5]/[4]
		[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Australie	1981	–	–	–	–	–	–
	1985	4	3	*73*	7	5	*65*
	1989	6	2	*29*	10	3	*30*
	1995	15	10	*71*	19	11	*57*
	2001	16	10	*62*	22	11	*50*
	2003	13	8	*63*	18	9	*51*
Canada	1981[1]	–	–	–	–	–	–
	1987[1]	6	4	*68*	8	5	*59*
	1991[1]	11	10	*86*	15	12	*77*
	1994[1]	15	12	*80*	18	13	*75*
	1997[1]	13	9	*72*	15	10	*66*
	1998[2]	18	10	*59*	25	13	*52*
	2000[2]	14	6	*42*	24	9	*36*
	2004[2]	15	6	*38*	24	8	*34*
Rép. tchèque	1992	–	–	–	–	–	–
	1996	6	–10	*–166*	10	–6	*–56*
	2004	17	–2	*–11*	24	3	*13*
Danemark	1987	–	–	–	–	–	–
	1992	10	12	*116*	10	14	*133*
	1995	8	16	*196*	9	19	*201*
	2000	6	12	*210*	8	15	*190*
	2004	8	12	*152*	10	15	*152*
Finlande	1987	–	–	–	–	–	–
	1991	2	2	*100*	2	2	*92*
	1995	22	19	*88*	24	18	*73*
	2000	29	19	*63*	33	16	*49*
	2004	29	16	*56*	34	15	*45*
Allemagne	1994	–	–	–	–	–	–
	2000	3	5	*152*	4	5	*127*
	2004	8	6	*82*	9	7	*73*
Allemagne de l'Ouest	1981[1]	–	–	–	–	–	–
	1984[2]	16	8	*50*	19	10	*50*
	1989[2]	9	5	*48*	13	7	*49*
	1994[2]	18	6	*31*	20	6	*32*
	2000[2]	21	11	*53*	25	13	*51*
	2004[2]	26	13	*51*	30	14	*47*
Israël[4]	1979	–	–	–	–	–	–
	1986	11	8	*72*	15	11	*77*
	1992	10	8	*78*	11	9	*81*
	1997	17	8	*45*	22	11	*50*
	2001	26	13	*51*	32	17	*52*
	2005	23	3	*13*	28	6	*22*
Pays-Bas	1983	–	–	–	–	–	–
	1987	–2	3	*–127*	–3	3	*–95*
	1991	–11	–6	*56*	–13	–9	*69*
	1994	–5	–1	*13*	–8	0	*3*
	1999	–20	–8	*39*	–22	–9	*39*

Tableau 7.4. **Plus de redistribution pour les bas revenus que pour les hauts revenus**[1] *(suite)*

		Bas revenus plus fortement pondérés (S-Gini, *v = 3*)[3]			Hauts revenus plus fortement pondérés (S-Gini, *v = 1.5*)[3]		
		Variation des inégalités de revenu marchand[2]	Variation de la redistribution[2]	*Taux de compensation* [2]/[1]	Variation des inégalités de revenu marchand[2]	Variation de la redistribution[2]	*Taux de compensation* [5]/[4]
		[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Norvège	1979	–	–	–	–	–	–
	1986	–4	–6	*151*	–5	–8	*155*
	1991	8	4	*52*	10	4	*39*
	1995	9	8	*83*	12	7	*59*
	2000	14	6	*39*	23	6	*28*
	2004	25	14	*55*	33	15	*45*
Pologne	1999	–	–	–	–	–	–
	2004	9	1	*13*	13	3	*22*
Suède	1981[1]	–	–	–	–	–	–
	1987[1]	2	1	*55*	4	2	*49*
	1992[1]	15	12	*81*	16	10	*59*
	1995[1]	21	21	*98*	25	19	*78*
	2000[2]	19	7	*37*	29	8	*27*
	2005[2]	18	10	*53*	25	11	*42*
Suisse	1982[1]	–	–	–	–	–	–
	1992[2]	4	–1	*–36*	–3	1	*–28*
	2000[3]	0	5	*–3 583*	–8	3	*–40*
	2002[3]	2	8	*524*	–7	7	*–95*
	2004[3]	1	10	*759*	–11	7	*–59*
Royaume-Uni (GB uniquement)	1979[1]	–	–	–	–	–	–
	1986[1]	26	14	*53*	29	15	*50*
	1991[1]	26	7	*29*	32	7	*23*
	1994[2]	34	14	*41*	43	13	*30*
	1995[1]	35	12	*34*	43	12	*28*
	1999[2]	32	10	*31*	43	11	*26*
	2004[2]	30	9	*29*	40	8	*19*
États-Unis	1979	–	–	–	–	–	–
	1986	7	–1	*–8*	10	–1	*–6*
	1991	8	0	*0*	10	–1	*–6*
	1994	16	1	*7*	23	2	*10*
	1997	14	0	*0*	26	0	*2*
	2000	12	0	*–3*	25	1	*4*
	2004	15	1	*6*	28	2	*9*

Note : Les indicateurs d'inégalité qui pondèrent plus fortement les hauts revenus doivent être interprétés avec prudence car une pondération plus forte accentue les difficultés inhérentes à la mauvaise qualité des données sur les hauts revenus, recueillies à partir de sources d'enquête. Ces indicateurs sont également plus sensibles à la méthode généralement employée pour le codage supérieur des hauts revenus à dix fois le revenu médian.

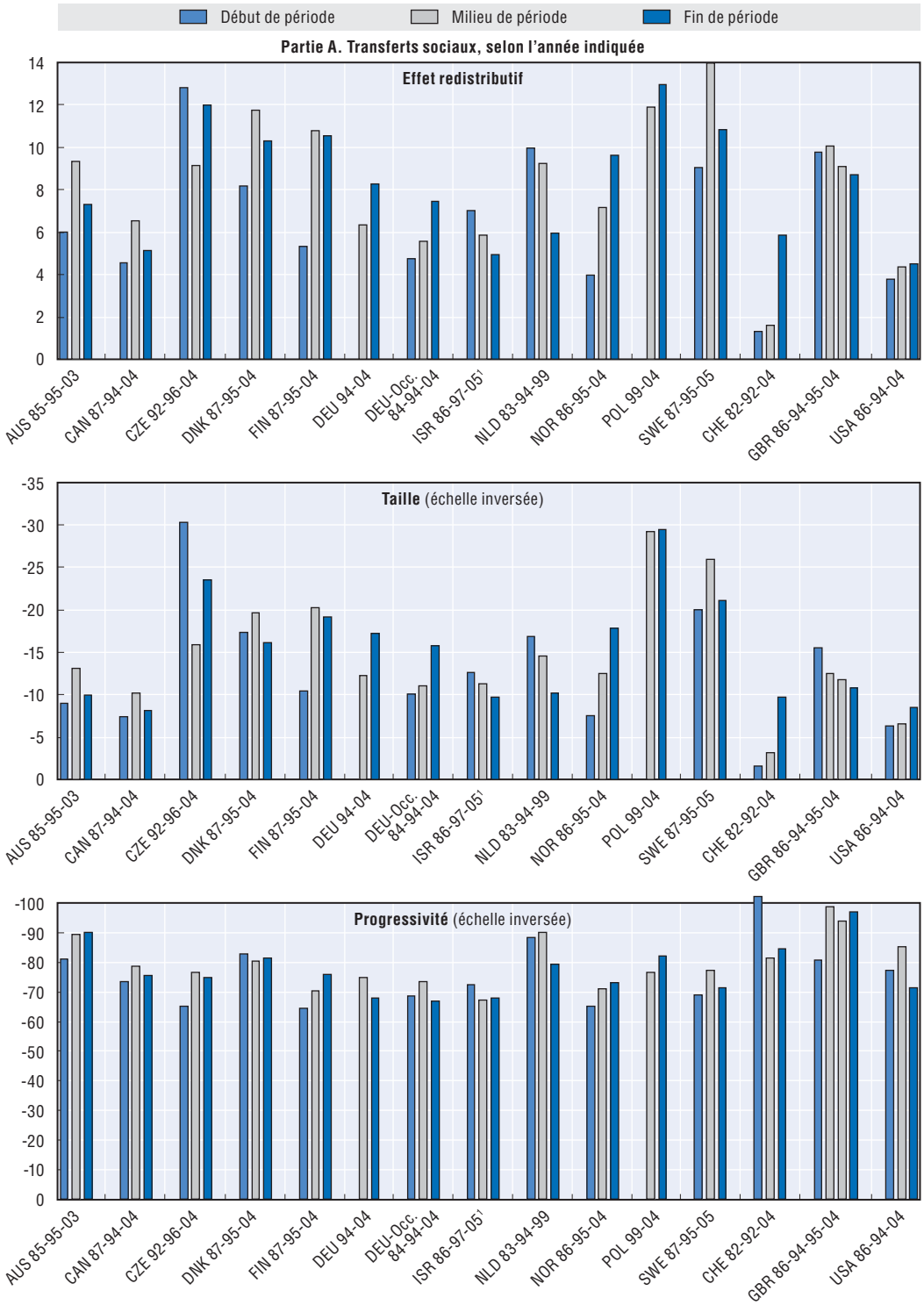
La première colonne du tableau (variation des inégalités de revenu marchand) correspond à la colonne [2] du tableau 7.3 ; la deuxième (variation de la redistribution) correspond à la colonne [6] du tableau 7.3 ; enfin, la troisième (taux de compensation) correspond à la colonne [7] du tableau 7.3.

1. Voir notes du tableau 7.2.
2. Variations des inégalités en pourcentage du revenu marchand et de la redistribution par rapport à la période de référence.
3. Les indicateurs S-Gini sont un coefficient de Gini généralisé, permettant de prendre en compte un paramètre v « d'aversion aux inégalités » (Donaldson et Weymark, 1980 ; Yitzhaki, 1983). Un paramètre $v = 2$ correspond au coefficient de Gini standard.
4. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

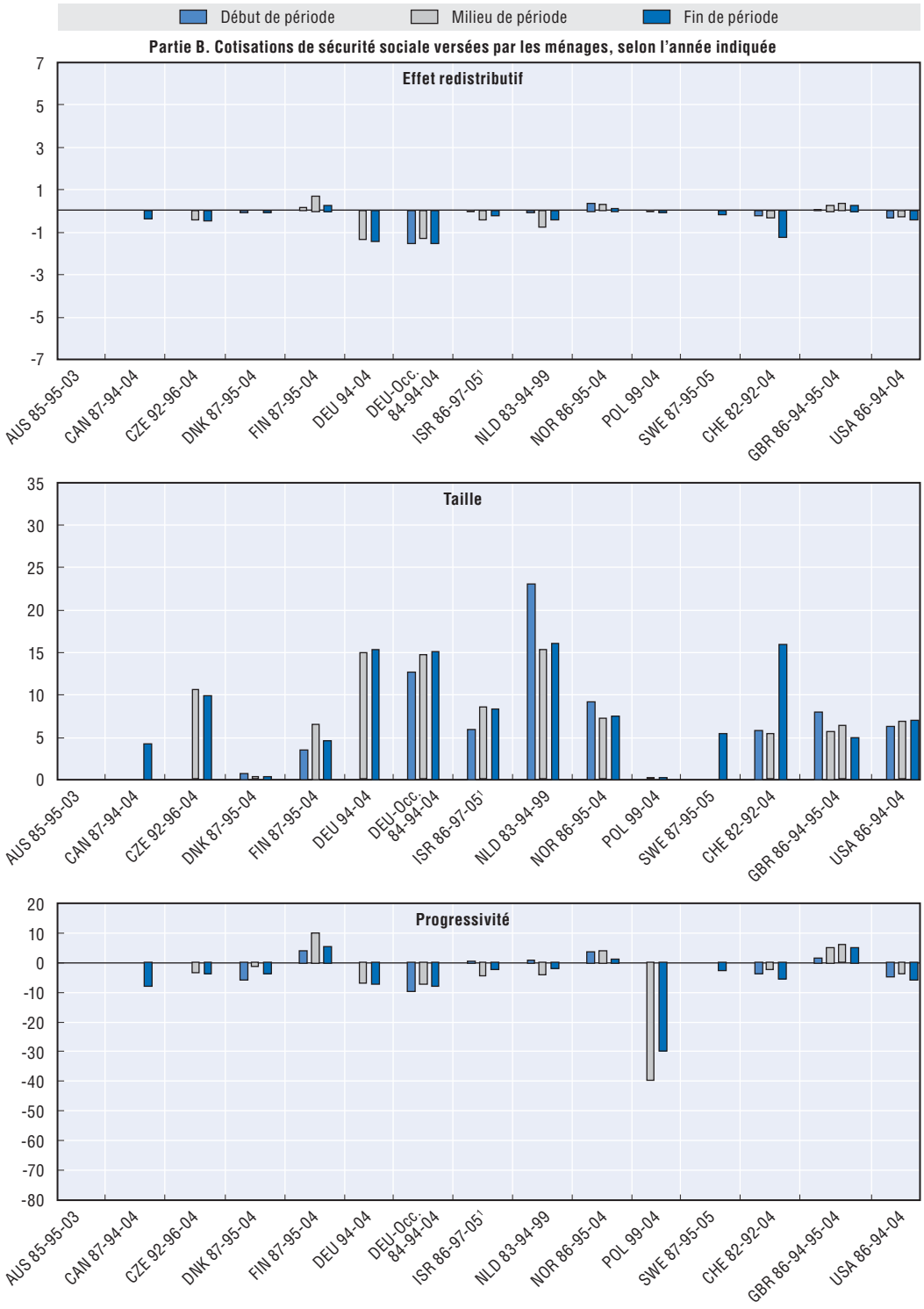
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583464

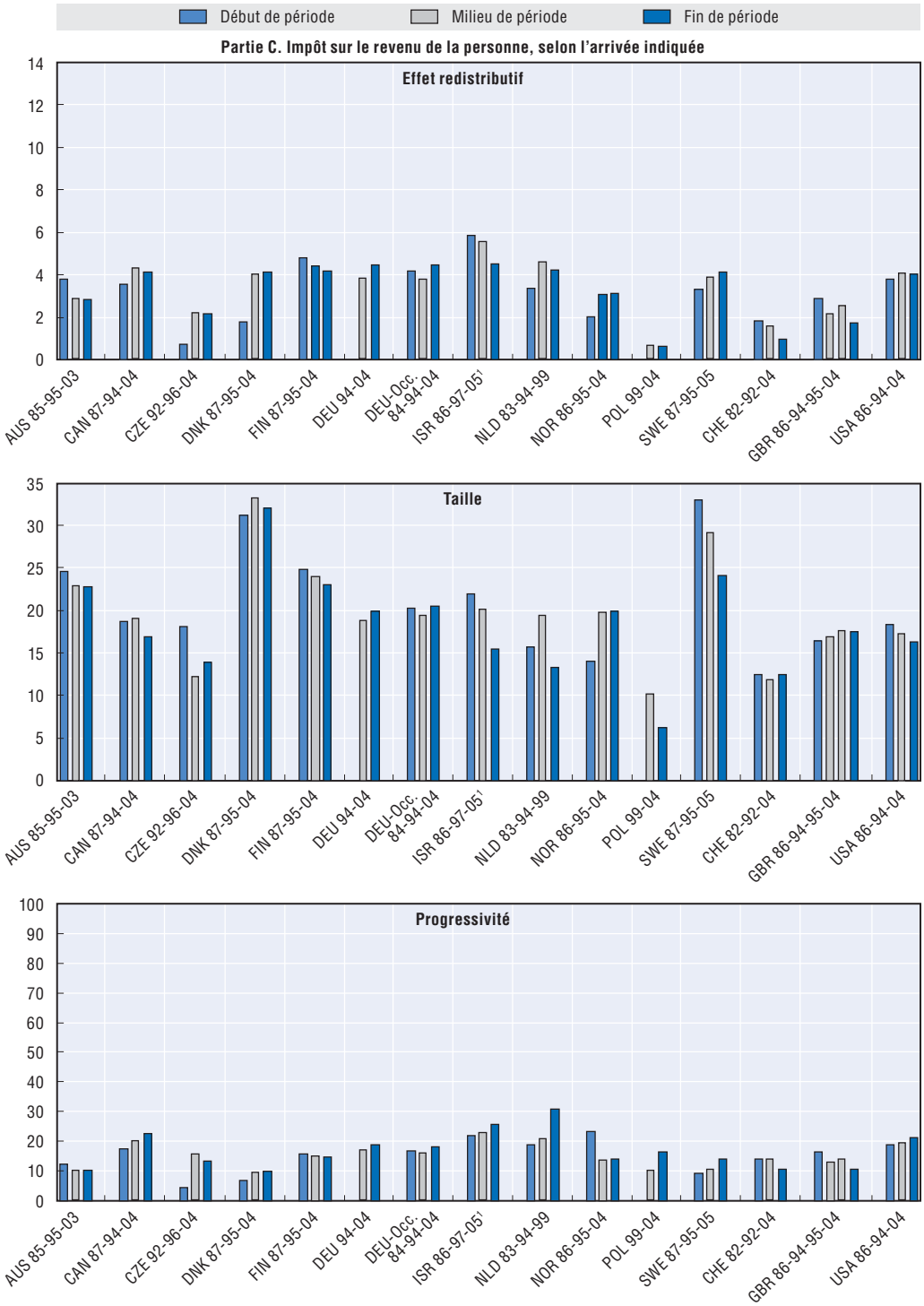
Graphique 7.3. **Déterminants de la redistribution : progressivité et volume des transferts et prélèvements**



Graphique 7.3. **Déterminants de la redistribution : progressivité et volume des transferts et prélèvements** *(suite)*



Graphique 7.3. **Déterminants de la redistribution : progressivité et volume des transferts et prélèvements** *(suite)*



Note : Voir encadré 7.1 et tableau 7.3 pour les définitions, les choix d'indicateurs et les discontinuités dans les séries statistiques. « L'effet redistributif » correspond à la différence entre les coefficients de Gini avant et après le prélèvement ou le transfert concerné. Le « volume » correspond au rapport moyen entre chaque prélèvement (ou transfert négatif) et le revenu avant impôt/transfert. La « progressivité » correspond à l'indice de Kakwani pour chaque prélèvement ou transfert.

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602.*

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE à partir de la *Luxembourg Income Study* (LIS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582286

Encadré 7.1. **Mesure de la redistribution assurée par chaque composante du dispositif prélèvements-prestations**

Intégration des indicateurs individuels dans le dispositif prélèvements-prestations global

En principe, l'effet redistributif de chaque composante du dispositif prélèvements-prestations peut être mesuré de la même façon que pour l'ensemble des prélèvements et transferts considérés dans leur globalité. Ainsi, pour calculer l'effet redistributif de la fiscalité, on calculera le coefficient de Gini du revenu marchand *moins* les impôts, puis on le déduira du coefficient de Gini du revenu marchand. De la même manière, l'effet égalisateur des transferts pourra être calculé en comparant les coefficients de Gini du revenu net d'impôts, d'une part, et du revenu net d'impôts *plus* les transferts (revenu disponible), d'autre part.

Toutefois, l'application de cette méthode n'est pas simple. En effet, les transferts et les prélèvements interagissent différemment d'un pays à l'autre. La procédure appliquée pour comparer les coefficients de Gini des différentes composantes des prélèvements et des prestations peut induire des différences notables dans les résultats. Ainsi, en cas de prestations imposables, de nombreux bénéficiaires dont le revenu marchand est égal à zéro se retrouveront avec une charge fiscale positive, qui peut laisser croire à une régressivité de la fiscalité. De même, mesurer l'impact redistributif de transferts à partir d'une comparaison entre les revenus marchands et les revenus marchands *plus* les transferts peut induire en erreur si les volumes de transferts sont largement fonction des revenus après impôts (comme c'est le cas lorsque les prestations sont globalement soumises à des critères de ressources).

La procédure appropriée étant fonction de la structure du dispositif prélèvements-prestations considéré, le choix d'une procédure arbitraire, comme il se pratique quelquefois, se révèle particulièrement problématique pour effectuer des comparaisons internationales. Pour y remédier, l'approche suivie ici reflète, autant que possible, la structure institutionnelle réelle inhérente au dispositif prélèvements-prestations de chaque pays :

- Dans les pays où les *impôts exigibles sur les prestations sont quantitativement importants* (et où la pression fiscale est, par conséquent, fonction des transferts), l'effet redistributif de la fiscalité est évalué par rapport au revenu marchand *plus les* transferts (c'est-à-dire en comparant le revenu marchand *plus* les transferts *moins* les impôts au revenu marchand *plus* les transferts). De même, l'impact redistributif des transferts est calculé en comparant les coefficients de Gini du revenu marchand et du revenu marchand *plus* les transferts. Cette approche est utilisée pour le Canada, le Danemark, la Finlande, la Norvège, les Pays-Bas, la Pologne, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse.
- Dans les pays où les *impôts exigibles sur les prestations ne sont pas quantitativement importants*, ou dans les pays où les impôts exigibles sur le revenu marchand, du fait de l'assujettissement à des *critères de ressources*, ont un impact sur les droits à prestations, l'effet redistributif des transferts est évalué par rapport au revenu net d'impôts (revenu marchand *moins* les impôts), c'est-à-dire en comparant le revenu marchand *plus* les transferts *moins* les impôts au revenu net d'impôts. L'impact redistributif de la fiscalité est calculé en comparant les coefficients de Gini du revenu marchand et du revenu marchand net d'impôts. Cette approche est utilisée pour l'Allemagne, l'Australie, les États-Unis, Israël et la République tchèque.
- L'effet redistributif des cotisations de sécurité sociale est évalué par rapport au revenu avant impôts, tandis que la redistribution réalisée par la fiscalité sur le revenu est déterminée par rapport au revenu avant impôts *moins* les cotisations sociales.

La méthode de mesure suivie se prête particulièrement bien à l'évaluation des *variations* de l'effet redistributif de chacun des trois instruments d'action. Toutefois, du fait que le classement des ménages varie en fonction des scénarios de base utilisés pour calculer les effets sur la redistribution des différentes composantes de prélèvements et de transferts, elle ne permet pas une décomposition formelle (c'est-à-dire que l'impact cumulé des transferts, des cotisations sociales et des impôts sur la redistribution n'est pas exactement égal à l'impact redistributif global tel qu'établi au graphique 7.2). Pour les mêmes raisons, les niveaux des indicateurs ne sont pas exactement comparables entre ces trois catégories.

Encadré 7.1. **Mesure de la redistribution assurée par chaque composante du dispositif prélèvements-prestations** *(suite)*

Progressivité et volume des prélèvements et des transferts

La *progressivité* se mesure à l'aide de l'indice de Kakwani (Kakwani, 1977), qui correspond à l'indice de concentration des impôts (ou des transferts) *moins* le coefficient de Gini du revenu avant impôts (ou avant transferts) et quantifie le degré de non-proportionnalité de la distribution des prélèvements ou transferts versés. Un impôt ou un transfert dont la distribution est proportionnelle au revenu avant impôts (ou avant transferts) a une progressivité de zéro et n'a aucun effet sur la redistribution, quel que soit son volume. L'indice de Kakwani varie de *plus* 1 (progressivité maximale) à *moins* 2 (régressivité maximale). Il convient de noter que s'agissant de transferts, il existe une différence de taille entre l'emploi, techniquement correct, de cette terminologie et celle, fréquemment employée, pour décrire des transferts ayant un effet réducteur sur les inégalités comme étant « progressifs ». Techniquement, les transferts sont typiquement régressifs puisque les prestations sociales diminuent généralement avec la progression des revenus. Pour un volume donné de l'instrument de redistribution, plus un transfert est régressif ou plus un impôt est progressif, plus grand est son effet égalisateur.

Le *volume* d'un instrument de prélèvements-prestations se mesure comme étant le taux d'imposition (ou de transfert) effectif : il s'agit du total des impôts acquittés (ou des prestations perçues) par le ménage, divisé par le revenu avant impôts (ou avant transferts) du ménage, calculé en moyenne sur l'ensemble des ménages. S'agissant des transferts, l'indice de volume est négatif (lequel, combiné à un indice de progressivité négatif, résulte en une redistribution positive).

ce qui ressort de l'histogramme du milieu, graphique 7.3, partie A, qui rend compte du volume des transferts sous la forme d'un indicateur de « taux d'imposition » (et affiche donc des valeurs de transferts négatives, voir encadré 7.1).

Le degré de progressivité des transferts a moins varié dans la plupart des pays (histogramme du bas, graphique 7.3, partie A). En règle générale, là où les transferts ciblent effectivement les populations pauvres depuis le milieu des années 80, cette orientation n'a pas modifié la tendance globale de la redistribution qui résulterait des seuls taux de transfert moyens. Cela étant, les transferts au Royaume-Uni ont tout de même été moins redistributifs bien qu'ils soient désormais davantage concentrés sur les ménages pauvres. L'inverse vaut pour l'Allemagne. La variation relativement mineure de la progressivité des prestations et leur impact modeste sur les caractéristiques de redistribution des transferts monétaires pendant une vingtaine d'années signifient que le volume des transferts est le principal déterminant de leur effet redistributif[14]. C'est également le signe des difficultés potentielles qui se posent pour maintenir la redistribution dans une conjoncture de budgets sociaux en baisse.

Les ordres de grandeur du graphique 7.3, parties A-C, montrent que les transferts exercent plus d'impact sur les inégalités que les cotisations sociales ou la fiscalité, en dépit d'indices d'impôts directs supérieurs et donc, de leur plus fort impact moyen sur le revenu des ménages. En fait, la variation maximale observée dans la redistribution est de moins de deux points pour les impôts et les cotisations sociales (en Israël), par rapport à plus de cinq points pour les transferts (en Finlande, Norvège, Suède et Suisse).

Le volume des prélèvements sociaux a augmenté dans un peu plus de la moitié des pays pris en compte dans le graphique 7.3 (partie B). Compte tenu de l'application fréquente de plafonds de cotisation et de barèmes forfaitaires en deçà de ces plafonds, les prélèvements sociaux sont légèrement régressifs en moyenne (mais plus particulièrement

en Pologne). Le poids des cotisations sociales étant approximativement proportionnel au revenu, toute variation de grande ampleur dans le poids global des cotisations sociales modifie relativement peu l'impact sur la redistribution (histogramme du haut, partie B). La structure des barèmes est demeurée essentiellement la même sur l'ensemble de la période. Lorsque la progressivité varie (Finlande, Pologne), les taux de cotisation sont faibles, de sorte que l'effet redistributif de ces variations est négligeable.

Le graphique 7.3, partie C, montre que vu le niveau des taux moyens d'imposition sur le revenu (20 % ou plus dans la moitié environ des pays analysés), leur degré de réduction des inégalités est extraordinairement faible comparativement aux transferts. En dépit du nivellement des barèmes d'imposition, les impôts sur le revenu sont devenus un peu plus progressifs dans la plupart des pays – ce qui est cohérent avec l'évolution vers un creusement des inégalités de revenu marchand qui, en soi, augmente l'imposition en haut de la distribution des revenus. Les réformes visant à élargir l'assiette imposable ont peut-être également abouti à un accroissement de la pression fiscale sur les hauts revenus. Toutefois, les taux effectifs d'imposition sur le revenu qu'ont acquittés les ménages « non seniors » ont reculé dans la plupart des pays. Ces deux évolutions conjuguées (une progressivité fiscale quelque peu accrue, mais des montants réduits) ont eu des effets contraires sur la capacité de redistribution de l'impôt sur le revenu et l'ont donc en partie neutralisée. Échappent à ce tableau l'Australie et la Finlande, où la progressivité comme les taux d'imposition moyens reculent, mais aussi le Danemark (en début de période) et l'Allemagne (en fin de période), où l'impôt sur le revenu est devenu nettement plus redistributif. En Suisse et au Royaume-Uni, la moindre progressivité de cet impôt a diminué d'au moins la moitié son impact (déjà faible) sur la redistribution.

7.3. Le rôle des politiques de réforme

L'examen des inégalités, avant et après prise en compte des prélèvements et transferts, ne permet pas d'isoler l'impact d'une part des mesures prises par les pouvoirs publics, et d'autre part de l'évolution des inégalités de revenu marchand (du fait de changements dans les caractéristiques de l'emploi, par exemple). La présente section s'efforce de faire la lumière sur le rôle de certaines réformes publiques spécifiques.

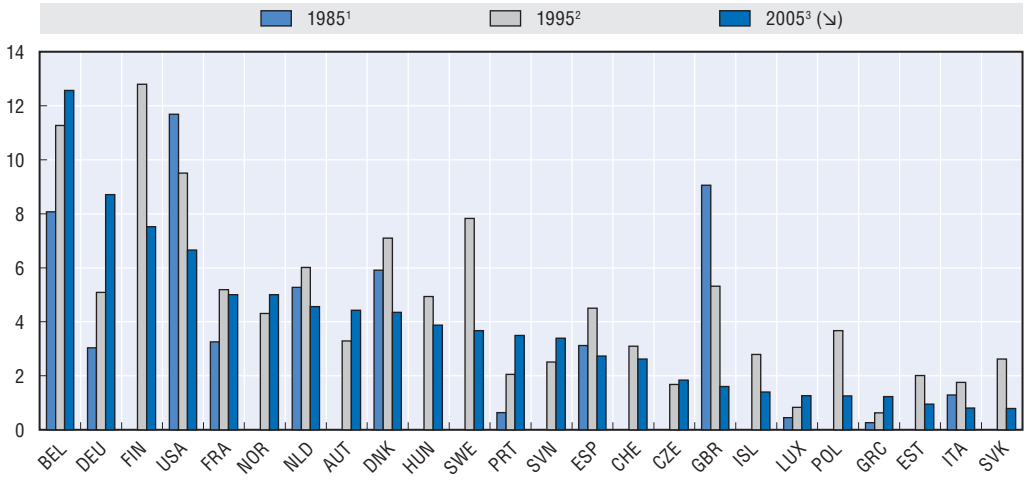
Des systèmes de transferts plus ou moins inclusifs ?

Les prestations d'inactivité telles que les allocations de chômage apportent une aide aux individus qui pourraient, sans elles, se trouver totalement ou presque totalement sans revenu. C'est la raison première pour laquelle le système de transferts dans son intégralité est plus redistributif que la fiscalité directe. Malheureusement, il n'existe pas à l'heure actuelle de données détaillées sur les bénéficiaires de toutes les prestations d'inactivité à prendre en considération[15]. Toutefois, les enquêtes sur les forces de travail livrent des indications utiles sur le nombre de bénéficiaires de prestations de chômage et sur leur situation vis-à-vis de l'emploi. Le graphique 7.4 montre que ce nombre a considérablement évolué. Leur proportion dans la population d'âge actif a augmenté fortement en Belgique, en Allemagne et au Portugal et a reculé en Italie, au Royaume-Uni et, depuis le milieu des années 90, en Espagne, aux États-Unis et dans la plupart des pays nordiques (à l'exception de la Norvège).

L'ampleur et les caractéristiques du chômage sont les deux déterminants majeurs de ces évolutions. Toutefois, la modification des règles d'attribution, y compris la mise en place d'obligations de recherche d'emploi et autres démarches, ont également eu un effet sur le nombre de bénéficiaires. Le graphique 7.5 indique que la proportion de chômeurs

Graphique 7.4. **Bénéficiaires de prestations de chômage**

En pourcentage de la population d'âge actif



1. Portugal, 1986 ; Espagne, 1987 ; États-Unis, 1992.
2. Hongrie et Suisse, 1996 ; République tchèque, Estonie, Pologne, 1997 ; République slovaque, 1998.
3. Pays-Bas, 1999 ; Espagne, 2004.

Source : Enquêtes sur les forces de travail de l'Union européenne, *US Current Population Survey*. Voir Immervoll *et al.* (2004) pour les définitions et les limitations inhérentes aux données.

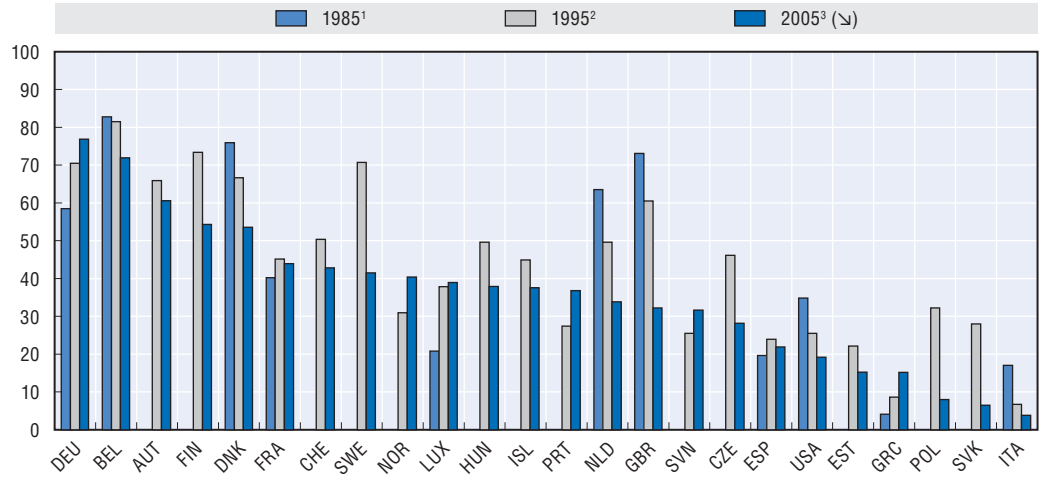
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582305

déclarant percevoir des allocations de chômage a diminué des deux tiers dans les pays considérés, cependant qu'une poignée de pays seulement enregistre une forte augmentation. Si de telles variations dans l'accessibilité et le nombre de bénéficiaires recensés sont peut-être le résultat d'un changement dans la composition du groupe des chômeurs (d'une plus forte proportion de chômeurs jeunes, par exemple), une analyse plus approfondie montre que le bénéfice de ces prestations a évolué dans le même sens, que les allocataires aient ou non une expérience professionnelle antérieure (données non représentées). De même, une variation de l'incidence du chômage de longue durée ne peut pas non plus expliquer la diminution du nombre de bénéficiaires : le nombre de chômeurs de longue durée a notablement *reculé* dans la plupart des pays du milieu des années 90 au milieu des années 2000 (OCDE, 2010).

La brièveté ou la discontinuité des carrières professionnelles, de même que le développement du travail temporaire et des contrats de travail atypiques dans certains pays, mais pas dans tous, sont plus vraisemblablement les facteurs qui déterminent le recul du nombre de bénéficiaires observé pendant la période (OCDE, 2010). Les travailleurs concernés peuvent être exclus du bénéfice des prestations en vertu de la législation (cas des travailleurs indépendants dans la plupart des pays, mais aussi des « faux travailleurs indépendants », par exemple), ou de fait, parce qu'ils ont moins de chances de remplir les conditions de cotisation ou les autres critères d'attribution applicables (cas des travailleurs temporaires ou à temps partiel, par exemple)[16]. La section ci-après sur l'évolution des mesures adoptées par les pouvoirs publics s'interroge sur l'adaptation de ces mesures aux changements observés (en facilitant l'accès des travailleurs en contrat atypique au bénéfice des prestations, par exemple).

Graphique 7.5. **Nombre de bénéficiaires de prestations de chômage**

En pourcentage du nombre de chômeurs selon la définition du BIT



1. Portugal, 1986 ; Espagne, 1987 ; États-Unis, 1992.
2. Hongrie et Suisse, 1996 ; République tchèque, Estonie, Pologne, 1997 ; République slovaque, 1998.
3. Pays-Bas, 1999 ; Espagne, 2004.

Source : Enquêtes sur les forces de travail de l'Union européenne, *US Current Population Survey*. Voir Immervoll *et al.* (2004) pour les définitions et les limitations inhérentes aux données.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582324

Principales caractéristiques des systèmes de redistribution et réformes majeures dans un certain nombre de pays

Le tableau 7.5 présente une synthèse qualitative des principales réformes intervenues dans les politiques publiques entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000 dans dix pays. L'analyse ci-dessus ayant établi que les transferts publics sont les principaux déterminants de l'évolution de la redistribution, ce tableau récapitulatif s'intéresse exclusivement à cette composante. Afin de mieux mettre en lumière les conséquences redistributives des réformes des politiques, les réformes ayant revu à la baisse la générosité des prestations apparaissent en bleu, tandis que les cellules grisées indiquent les réformes ayant induit une augmentation des droits[17]. Le tableau indique séparément les changements intervenus dans la première période (1985-95) et dans la seconde période (1995-2005).

La plupart des pays ont diminué le niveau des prestations de l'assurance chômage soit en adoptant ponctuellement des réformes, soit en s'abstenant de réajuster intégralement (« d'indexer ») les prestations en fonction des revenus d'activité (partie A, « assurance chômage »). Les conditions d'attribution initiales sont également devenues plus strictes dans au moins trois pays, mais aucun pays apparemment n'a abaissé les barrières d'accès au régime d'indemnisation. Certains pays ont prolongé les durées de versement et relevé les plafonds – et, dans deux pays, un abaissement en deuxième période a succédé à un relèvement en première période.

Les prestations versées aux demandeurs d'emploi n'ayant pas droit à l'assurance chômage sont généralement d'un montant plus faible et, du fait de l'application de critères de ressources, visent surtout les familles modestes. Parfois, l'assistance chômage (partie B, « assistance chômage ») n'est proposée qu'en relais de l'assurance chômage (Autriche, France en 1985 et Allemagne avant 2005). Parfois aussi, elle est versée à des demandeurs d'emploi qui n'ont pas droit à l'assurance chômage en première instance (Finlande, France,

Tableau 7.5. **Principales évolutions de la générosité de quatre types de prestations, du milieu des années 80 au milieu des années 2000**

	Prestation maximale	Durée maximale	Taux de paiement	Éligibilité[1]	Réduction des prestations[2]	Autres[3]
	A. Assurance chômage					
Australie	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Autriche	85-95	85-95	85-05			95-05
République tchèque[4]	95-05		95-05		95-05	
Finlande		85-95	85-95-05	95-05	95-05	85-95-05
France		85-95-05		85-05	85-95	95-05
Allemagne			85-95			85-95
Italie	85-95 95-05	95-05	85-95-05			
Japon	85-95-05	95-05	85-05			
Royaume-Uni	95-05	95-05	95-05	95-05		
États-Unis	85-95 95-05		85-95-05			
	B. Assistance chômage					
Australie	95-05				85-95	
Autriche	85-95					95-05
République tchèque[4]	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Finlande	85-95-05				85-95 95-05	85-95-05
France		85-95				
Allemagne[5]	95-05			95-05	95-05	
Italie	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Japon	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Royaume-Uni	95-05					
États-Unis	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	C. Aide sociale					
Australie	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Autriche		n.a.	n.a.	n.a.		
République tchèque[4]	95-05	n.a.	n.a.	n.a.		
Finlande	95-05	n.a.	n.a.	n.a.	95-05	
France	95-05	n.a.	n.a.	n.a.	95-05	
Allemagne[5]	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Italie	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Japon	95-05	n.a.	n.a.	n.a.		
Royaume-Uni	95-05	n.a.	n.a.	n.a.		85-95
États-Unis		n.a.	n.a.	n.a.		
	D. Prestations familiales					
Australie	85-95-05	n.a.	n.a.		95-05	
Autriche		n.a.	n.a.	85-95		
République tchèque[3]	95-05	n.a.	n.a.			
Finlande		n.a.	n.a.			95-05
France	95-05	n.a.	n.a.	85-95		
Allemagne	95-05	n.a.	n.a.	95-05		95-05
Italie	85-95-05	n.a.	n.a.			
Japon	95-05	n.a.	n.a.	85-05		
Royaume-Uni	95-05	n.a.	n.a.			
États-Unis	95-05	n.a.	n.a.			

n.a. = non applicable. Réformes ayant revu à la baisse la générosité des prestations = bleu ; réformes ayant induit une augmentation des droits = gris.

1. Critères de durée d'activité professionnelle et de cotisation appliqués à l'assurance chômage et à l'assistance chômage, limites d'âge appliquées aux prestations familiales).
2. Activité/revenus du travail admissibles, revenus non pris en compte et/ou taux de réduction des prestations.
3. Prestations complémentaires, principalement allocations familiales complémentaires.
4. Données disponibles uniquement pour 1995 et 2005.
5. L'assurance chômage et l'aide sociale ont fusionné en 2005.

Source : D'après Immervoll et Richardson (2011).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583483

Royaume-Uni). En Australie, elle constitue la seule forme d'indemnisation du chômage. Comparativement à l'assurance chômage, les réformes intervenues depuis 1985 dans les règles d'attribution de l'assistance chômage ont été moins nombreuses et plus mineures. Les montants des prestations sont devenus généralement moins généreux, tandis que les critères de durée d'activité et de cotisation (lorsqu'ils sont applicables) ont peu évolué. L'Allemagne, où l'assurance chômage et l'aide sociale aux chômeurs ont fusionné en un seul et même dispositif en 2005, constitue la seule exception notable. Pour les chômeurs de longue durée qui percevaient antérieurement des rémunérations plutôt élevées, cette fusion s'est traduite par une baisse considérable des montants versés. Si les chômeurs sans antécédents d'activité professionnelle peuvent désormais percevoir cette prestation, celle-ci n'est pas plus accessible ni plus généreuse dans son montant puisque les bénéficiaires avaient accès à l'assistance sociale (selon des barèmes comparables) avant la réforme.

Les régimes d'aide sociale (partie C) sont demeurés pour l'essentiel inchangés, mais le niveau des prestations dans un certain nombre de pays n'a pas suivi le rythme de progression des revenus du travail. Ce constat vaut pour les bénéficiaires, mais aussi pour les membres de leur famille à charge. Cependant, les mesures d'aide sociale relevant souvent des collectivités régionales ou locales, il en résulte une très grande disparité de leur cadre institutionnel, dont il est difficile de rendre compte dans ce tableau de synthèse[18]. Même lorsque les droits à prestations sont légalement garantis, les contraintes budgétaires peuvent rendre plus difficile l'accès concret aux prestations et donc avoir un effet à la baisse sur les taux d'absorption effectifs (lorsque des agents administratifs sont dans l'impossibilité d'assurer un service en temps voulu face à une hausse vertigineuse du nombre de demandeurs, par exemple)[19].

La 5e colonne (« réduction des prestations ») des parties A à C montre que les critères de ressources et d'activité professionnelle admissible ont souvent été modifiés pour être plus favorables à l'emploi. Pour les trois types de prestations d'inactivité considérés, les taux de réduction progressive des prestations ont souvent été revus à la baisse, ou bien une part plus importante des revenus du travail n'a plus été prise en compte dans les critères de ressources. Ces réformes ne sont pas seulement importantes pour leur impact sur les incitations au travail. En étendant la fourchette de réduction des prestations vers le haut de la distribution des revenus du travail, elles ont conforté la redistribution en réduisant les différences de revenu net et, partant, les inégalités, dans certaines plages de la distribution. Parallèlement, de telles réformes peuvent également affaiblir l'effet d'amortissement financier d'un nouvel accroissement des revenus du travail, ce qui peut amener à « piéger » certains bénéficiaires dans la tranche des bas revenus. Les mêmes problèmes peuvent se poser pour les prestations d'activité soumises à des critères d'activité, même si ces transferts sont plus efficaces pour accentuer la différence de revenu entre actifs et non-actifs[20].

À la différence des trois types de prestations d'inactivité ci-dessus, les prestations familiales (partie D) sont devenues nettement plus généreuses depuis le milieu des années 80 dans la plupart des pays. En Australie, en Allemagne et au Japon, les montants de prestations par enfant ont augmenté plus fortement que les niveaux de rémunération, cependant que le Royaume-Uni et les États-Unis ont mis en place de nouveaux crédits d'impôt en faveur des familles avec enfant. Toutefois, si ce crédit d'impôt bénéficie également aux revenus les plus modestes au Royaume-Uni (il est remboursable et non intégré au revenu dans les critères de ressources applicables), tel n'est pas le cas aux États-Unis (où il est imputé sur le revenu et remboursable en partie seulement). Le rééquilibrage des aides en faveur des familles nombreuses (qui sont plus susceptibles d'être exposées à la faiblesse des revenus et à la

pauvreté monétaire relative) tend à renforcer l'effet redistributif des prestations familiales (Autriche, Italie). Quelques pays ont relevé la limite d'âge maximum pour bénéficier des prestations familiales, et un seul pays (le Japon) a abaissé cette limite entre 1985 et 1995 (puis l'a relevée à nouveau, mais pas jusqu'à son niveau initial).

De tous les éléments de réforme des politiques publiques de redistribution, l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) est celui qui a fait l'objet des études les plus complètes (Hagemann *et al.*, 1988 ; Pechman, 1987, 1988 ; OCDE, 1986, 1993, 1995). Le nivellement des barèmes et l'évolution vers l'imposition individuelle sont les tendances les plus marquantes pointées dans ces études[21]. Il est indéniable que pour un revenu donné, un barème moins progressif réduit l'impact redistributif de l'impôt sur le revenu. En particulier, l'abaissement des taux supérieurs du barème élargit la distribution du revenu net, à moins que la réforme ne s'accompagne de mesures visant à élargir l'assiette imposable de façon à empêcher une diminution des montants d'impôt moyens acquittés par les ménages riches. Les taux supérieurs du barème ont le plus fortement diminué au Japon, en Italie, au Royaume-Uni et en France (Immervoll et Richardson, 2010 ; voir aussi chapitre 9). Le nivellement des barèmes a concerné au premier chef les revenus les plus élevés (Allemagne, Australie, Autriche, États-Unis, Finlande, France, Japon et Royaume-Uni). En République tchèque (1995-2005), le barème a été nivelé uniquement sur les très hauts revenus (équivalents à plus de 500 % du revenu moyen). L'incapacité des seuils d'imposition à suivre la progression salariale a effectivement resserré le barème (en a accentué la pente) pour les revenus modestes et moyens (en Australie et aux États-Unis, par exemple).

Si une différence réduite entre les taux d'imposition des hauts et des bas revenus fait que l'impôt sur le revenu est moins progressif dans certaines catégories de revenu, cela ne signifie pas pour autant que l'IRPP soit moins redistributif dans son ensemble si un plus grand nombre de familles modestes en est en même temps exempté (en élargissant la tranche d'imposition à taux zéro, comme en Autriche, par exemple, ou en augmentant l'abattement fiscal, comme en Italie) (Keen *et al.*, 2000). C'est pourquoi les indicateurs de progressivité présentés plus haut pour la plupart des pays (graphique 7.3, partie C) n'ont pas accusé un recul plus notable du milieu des années 80 à celui des années 2000. Autre raison, les inégalités de revenu avant impôts se sont considérablement creusées dans la plupart des pays, accentuant les différences de pression fiscale supportée par les différentes catégories de revenu. Ce phénomène a contrebalancé jusqu'à un certain point le traitement fiscal plus généreux dont ont bénéficié les ménages les plus riches du fait du nivellement des barèmes.

Les prélèvements sociaux peuvent être aussi importants que les prélèvements fiscaux, mais ils n'ont pas d'impact majeur sur les inégalités transversales. Qui plus est, hormis des variations de niveau, les règles applicables n'ont guère changé sur la période considérée[22].

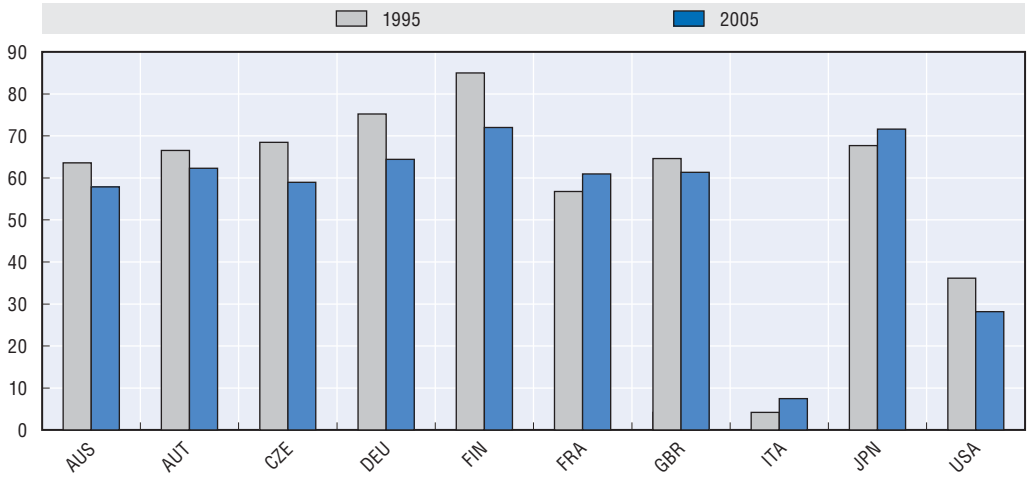
Générosité des aides aux chômeurs

Si la tendance à une moindre générosité des prestations de chômage a été observée dans les pays de l'OCDE étudiés, un élément au moins du régime d'indemnisation est devenu plus favorable dans six des huit pays étudiés où ce régime semble avoir été durci. En France, par exemple, la durée maximum d'allocation de l'assurance chômage a été réduite, mais le principe d'une réduction des indemnités dans le temps a été abandonné. De même, les plafonds d'indemnisation ont été abaissés dans les deux pays (Italie et États-Unis) où le taux de remplacement légal est devenu plus favorable.

Les taux de remplacement nets (TRN) sont un outil commode pour quantifier l'effet combiné de ces réformes. Cet indicateur rend compte du revenu net des inactifs par rapport à celui des actifs. Toute diminution du TRN témoigne d'un recul des revenus d'inactivité par rapport aux revenus d'activité. Le graphique 7.6 montre clairement une diminution des aides monétaires aux chômeurs entre 1995 et 2005 : sept des dix pays analysés voient leur TRN régresser. Les reculs les plus notables sont observés dans les pays où les prestations de chômage (assurance chômage et assistance chômage) et l'aide sociale ont diminué par rapport aux revenus moyens du travail : en Finlande (assurance chômage, assistance chômage, aide sociale), en Allemagne (aide sociale et fusion entre l'assistance chômage et l'aide sociale) et en République tchèque (assurance chômage et aide sociale). La Finlande et l'Allemagne enregistrent le plus fort recul. La décomposition (non représentée) de ces variations montre qu'en Allemagne, et dans une moindre mesure en Finlande, la pression fiscale effective sur les revenus de l'emploi a diminué dans le même temps, ce qui a eu pour effet de creuser un peu plus l'écart entre les revenus d'activité et les revenus d'inactivité.

Graphique 7.6. **Taux de remplacement nets des aides aux chômeurs**

Moyenne sur une longue période de chômage (60 mois), en pourcentage



Note : Moyenne non pondérée des TRN mensuels sur une longue période (60 mois) de chômage, à deux niveaux de la rémunération antérieure (67 et 100 % du salaire moyen à temps plein) et pour quatre types de ménages (personnes célibataires, parents isolés, ménages à revenu unique avec/sans enfant). Les calculs prennent en compte le revenu monétaire, l'impôt sur le revenu et les cotisations sociales prélevées sur les salariés. Des prestations de revenu minimum et/ou des aides au logement peuvent être servies en tant que complément de revenu, le cas échéant. Les éventuelles obligations de démarches (recherche active d'emploi, par exemple) sont supposées remplies. Les taux de remplacement nets sont calculés pour un travailleur d'âge très actif (40 ans), dont la carrière est « longue » et continue. Voir OCDE (2007a) pour plus de précisions.

Source : Modèles impôts-prestations de l'OCDE (*www.oecd.org/els/social/prestationsetsalaires*).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582343

Les évolutions intervenues pour les chômeurs dans la plupart des pays ont généralement été moins préjudiciables (voire parfois plus bénéfiques) pour les familles avec enfant. Le tableau 7.6 (partie A) en donne une illustration. L'accroissement des prestations d'inactivité en faveur des familles monoparentales est évident en Australie, au Japon et au Royaume-Uni. En revanche, les TRN pour les familles avec enfant ont reculé plus fortement en aux États-Unis, en Italie et en République tchèque . L'Allemagne et les États-Unis sont les seuls pays où les TRN reculent plus fortement pour les familles monoparentales que pour les couples avec enfant.

Tableau 7.6. **Taux de remplacement nets des prestations de chômage**

Partie A. Par type de famille, en pourcentage

	Sans enfant				Deux enfants				Moyenne	
	Personnes célibataires		Ménages à apporteur de revenus unique		Parents isolés		Couple marié à un apporteur de revenus			
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Allemagne	61	50	73	59	85	74	82	75	75	64
Australie	47	40	72	62	58	59	77	71	64	58
Autriche	56	51	63	58	70	67	77	72	67	62
États-Unis	16	13	23	18	52	38	55	44	36	28
Finlande	72	57	90	73	82	73	96	84	85	72
France	48	51	53	57	61	66	65	70	57	61
Italie	4	7	4	7	4	8	5	8	4	8
Japon	49	52	67	72	74	80	80	83	68	72
République tchèque	44	39	74	61	70	64	86	72	68	59
Royaume-Uni	56	49	67	58	63	65	73	72	65	61

Partie B. En fonction de la durée de chômage, en pourcentage

	Première année		Seconde et troisième année		Quatrième et cinquième année		Moyenne	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Allemagne	76	69	75	65	75	62	75	64
Australie	64	58	64	58	64	58	64	58
Autriche	68	64	66	62	66	62	67	62
États-Unis	51	42	32	25	32	25	36	28
Finlande	87	76	85	72	84	70	85	72
France	74	72	54	62	51	54	57	61
Italie	21	38	0	0	0	0	4	8
Japon	70	73	67	71	67	71	68	72
République tchèque	70	61	68	58	68	58	68	59
Royaume-Uni	65	61	65	61	65	61	65	61

Note : Voir la note du graphique 7.6.
Source : Modèles impôts-prestations de l'OCDE (*www.oecd.org/els/social/prestationsetsalaires*).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583502

Les demandeurs d'emploi en chômage de longue durée, dont la garantie de ressources provient essentiellement de l'assistance chômage ou de l'aide sociale (tableau 7.6, partie B), sont ceux qui connaissent la plus forte perte relative de revenu. Dérogent à cette règle l'Italie (où les chômeurs de longue durée touchaient déjà des aides monétaires très limitées ou nulles en 1995) et le Japon (où la durée d'indemnisation par l'assurance chômage a été prolongée). Il est important de noter que ces résultats valent pour les demandeurs d'emploi qui avaient droit aux prestations de l'assurance chômage en première instance. Toutefois, du fait que les travailleurs en contrat atypique et ceux dont la carrière professionnelle est courte ou discontinue n'ont souvent pas droit à l'assurance chômage, les TRN constatés pour ces catégories de chômeurs suivent souvent la même évolution que ceux observés pour les chômeurs de longue durée. Au vu de la diminution évoquée plus haut du nombre de bénéficiaires des prestations de chômage, les prestations de revenu minimum sont sans doute devenues un déterminant essentiel des tendances globales de la redistribution pour les ménages totalement ou presque totalement dépourvusd'autres revenus. Les variations de revenu de cette catégorie sont examinées dans la section qui suit.

Les gagnants et les perdants des réformes des dispositifs prélèvements-prestations dans la distribution des revenus du travail

L'une des méthodes permettant de déterminer la contribution relative des réformes et de l'évolution des inégalités de revenu marchand serait de calculer la pression fiscale et les droits à prestations de différents échantillons représentatifs de ménages sur différentes périodes. L'encadré 7.2 illustre un tel calcul en prenant l'exemple des États-Unis. Malheureusement, procéder à une telle analyse pour un groupe de plusieurs pays n'est pas possible car les modèles de microsimulation nécessaires n'existent pas, ou ne concernent pas la période considérée. Aussi la présente section applique-t-elle une méthode de calcul utilisant moins de données, qui permet de déterminer l'impact des réformes des politiques sur un éventail de *familles types,* à l'aide des modèles impôts-prestations de l'OCDE. Si cette

Encadré 7.2. **Isolement de l'effet direct des réformes des politiques : le cas des États-Unis**

Vouloir montrer l'impact direct des réformes des politiques sur les résultats de la redistribution exige de maintenir tout le reste constant. On calcule à cette fin un indicateur de redistribution qui fait référence à la même population et à la même distribution du revenu marchand avant la réforme (à l'instant t_0) et après celle-ci (t_1). Un tel indicateur peut être calculé à l'aide de modèles de microsimulation car ceux-ci peuvent appliquer à la même population les modalités réglementaires de différentes années.

Une fonction prélèvements-prestations d représente les modalités réglementaires et la structure du dispositif prélèvements-prestations (critères d'attribution des prestations et imposition marginale, taux de cotisation et de réduction des prestations) et un vecteur p représente l'ensemble des paramètres monétaires (découpage des tranches d'imposition, crédits d'impôt, plafonds de cotisation, montant des prestations, etc.). La distribution des revenus après impôts peut donc s'écrire $d_i\ (p_j, y_k)$ pour les modalités réglementaires structurelles de l'année i, les paramètres du dispositif prélèvements-prestations de l'année j et les revenus en valeur nominale de l'année k. Par ailleurs, il est possible d'ajuster la valeur nominale des paramètres monétaires p (ou, ce qui revient au même, les revenus nominaux y) en appliquant un coefficient de majoration α (pour indexer les montants des prestations et le seuil d'imposition sur le niveau des prix, par exemple). De cette façon, l'hypothèse $d_{t+1}\ (p_{t+1}, \alpha_{t+1}\ y_t)$ représente les revenus après impôts obtenus après application des règles d'imposition et des paramètres de l'année $t + 1$ aux données sur les ménages de l'année t, avec un ajustement des valeurs nominales de revenu à l'année $t + 1$. Si I est l'indice d'inégalité pertinent, alors la variation entre le début et la fin de la période peut s'écrire $\Delta I = I\ [d_{t+1}\ (p_{t+1}, y_{t+1})] - I\ [d_t\ (p_t, y_t)]$. D'après Bargain et Callan (2010) et Bargain *et al.* (2011), cette variation peut être décomposée en deux contributions distinctes, celle des réformes (« effet direct des réformes ») et celle de l'évolution des structures démographiques (« autre effet », c'est-à-dire la distribution sous-jacente des revenus des transferts avant impôts) :

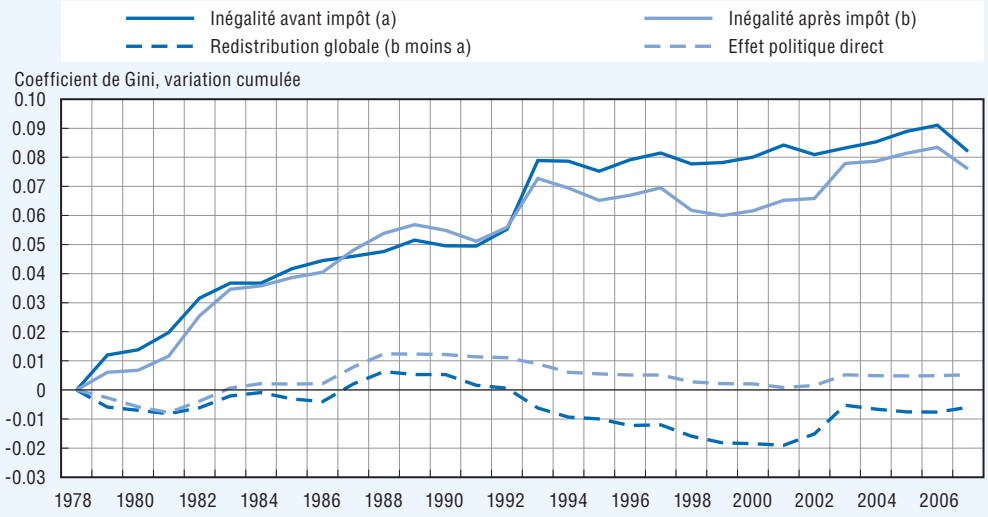
$$\Delta I = I\ [d_{t+1}\ (p_{t+1}, y_{t+1})] - I\ [d_t\ (\alpha_{t+1}\ p_t, y_{t+1})] \quad \textbf{(effet direct des réformes)}$$

$$+I\ [dt\ (\alpha_{t+1}\ p_t, y_{t+1})] - I\ [d_t\ (\alpha_{t+1}\ p_t, \alpha_{t+1}\ y_t)] \quad \textbf{(autre effet)}$$

Bargain *et al.* (2011) illustrent plus en détail cette méthode en prenant l'exemple des États-Unis et en utilisant le modèle TAXSIM développé par NBER. Celui-ci ne simulant pas les transferts, l'étude se borne à la fiscalité. Le graphique ci-dessous montre que les inégalités avant impôts (prestations incluses) se sont considérablement accrues. Cet accroissement a été particulièrement notable entre 1978 et 1992. Le coefficient de Gini a augmenté de près de 8 points (soit 24 %) sur l'ensemble de la période. Conformément aux résultats présentés dans le graphique 7.2, la comparaison des distributions avant et après impôts montre une légère augmentation de la redistribution par le système fiscal, ce qui signifie que celui-ci a quelque peu ralenti l'accroissement des inégalités après impôts*.

Encadré 7.2. **Isolement de l'effet direct des réformes des politiques : le cas des États-Unis** *(suite)*

Inégalité avant et après impôts aux États-Unis : redistribution totale et effet direct des politiques



Note : Ménages comprenant au moins un adulte d'âge actif (15-64 ans). Les revenus sont ajustés par unité de consommation à l'aide de l'échelle d'équivalence fondée sur la racine carrée.

Source : Bargain *et al.* (2011).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582362

Cependant, la décomposition révèle que l'essentiel des progrès de la redistribution n'est pas la conséquence directe des réformes fiscales, mais d'une évolution de la distribution des revenus avant impôts. Si l'effet cumulé des réformes est mineur, on observe certains effets majeurs lorsque l'on examine les sous-périodes. Il est intéressant de noter que leurs caractéristiques semblent correspondre, en gros, à l'image que l'opinion publique a de l'alternance politique, avec des effets d'amplification ou d'atténuation des inégalités observés selon que les réformes ont été mises en place sous administration républicaine ou démocrate, à savoir de 1981 à 1993 et de 2001 à 2008 dans le premier cas ; et de 1978 à 1981 et de 1993 à 2001 dans le second. Des différences notables (non représentées) apparaissent dans les résultats obtenus pour le haut et le bas de la distribution. Les réformes des politiques adoptées au début et au milieu des années 90 ont ramené les écarts de revenu du bas de la distribution au-dessous de leur niveau de 1978. En revanche, aucun effet égalisateur de ces réformes ne semble avoir opéré en haut de cette distribution. Sur l'ensemble de la période, il semble que les réformes fiscales aient légèrement accentué la tendance au creusement des inégalités de revenu en haut de la distribution.

* Toutefois, l'effet amortisseur dans la moitié supérieure de la distribution (20 % environ de l'augmentation se situe dans le rapport interdécile D90/D50 avant impôts) est nettement moins efficace qu'en dessous du revenu médian (50 % environ de l'augmentation se situe dans le rapport interdécile D50/D10). Ce constat donne à penser que la fiscalité ne parvient guère à modérer les inégalités en haut de la distribution, et que le crédit d'impôt accordé aux foyers de salariés modestes (*Earned Income Tax Credit*, EITC) est particulièrement efficace pour renforcer la redistribution au bas de la distribution.

méthode ne prend pas en compte les différences de structure démographique et d'inégalités de revenus du travail d'un pays à l'autre, elle permet d'isoler l'impact des réformes des politiques sur certains ménages et niveaux de revenus du travail, et donc d'en identifier les « gagnants » et les « perdants ». L'avantage de cette méthode de simulation est de maintenir constant « tout le reste » (niveau de chômage, inégalités de revenu

marchand, composition des ménages, etc.) et de s'intéresser exclusivement au rôle des réformes. Il est ainsi possible de déterminer si les familles du bas, du milieu et du haut de la distribution des revenus s'en sortent actuellement mieux, ou moins bien, qu'elles ne l'auraient fait *en l'absence de réformes*.

Dans un dispositif prélèvements-prestations progressif, la hausse des revenus nominaux du travail se traduit par une diminution des prestations nettes (prestations moins impôts), à moins que tous les paramètres à prendre en considération (montants des prestations, plafonnement des revenus, plafonnement des tranches d'imposition) soient ajustés en fonction de la croissance des revenus. Le système aboutit à des variations « automatiques » dans les mécanismes de redistribution en l'absence d'intervention des pouvoirs publics (OCDE, 2008b). Dans le contexte de la fiscalité sur le revenu, le mécanisme d'accroissement automatique des recettes est souvent appelé « érosion fiscale ». Dans un souci de simplification, cette expression sera reprise dans ce qui suit pour désigner l'évolution des montants d'impôts ou de prestations qui résulte de la variation des niveaux de rémunération en cas de « gel » des prélèvements-prestations en valeur nominale. Dans la discussion des évolutions intervenant dans la pression fiscale et les droits à prestations, la présente section distingue d'un côté l'impact des mesures *législatives*, de l'autre celui de l'évolution des niveaux de rémunération (*érosion fiscale*). Une fois cumulées, ces deux composantes donnent la variation « réelle » totale[23].

La raison de cette distinction entre effet des mesures et effet de l'érosion fiscale est double. Tout d'abord, si les revenus nominaux moyens du travail progressent rapidement, l'impact sur les recettes et dépenses publiques totales peut être considérable[24]. L'une des questions intéressantes consiste à se demander dans quelle mesure les pouvoirs publics utilisent les effets de l'érosion fiscale pour accroître leurs recettes ou diminuer leurs dépenses de transferts. Ensuite, l'érosion fiscale peut avoir des implications majeures pour la distribution des revenus. Le fait, par exemple, de ne pas ajuster les niveaux de prestations au fur et à mesure de la progression des revenus du travail peut faire tomber les familles modestes, qui dépendent des transferts publics pour l'essentiel de leur revenu, un peu plus bas dans la distribution des revenus.

L'analyse ci-après utilise un format graphique qui permet de récapituler les variations de revenu découlant des effets de l'érosion fiscale et des réformes ponctuelles. Le graphique 7.A1.1 présente les variations des transferts nets (prestations moins impôts) entre 1995 et 2005, en pourcentage du revenu disponible des ménages, pour la fourchette de revenu comprise entre 0 et 200 % du salaire moyen. Il décompose la variation globale en fonction de l'effet des « mesures législatives » et de l'effet de « l'érosion fiscale », lui-même décomposé en un effet de l'inflation et en un effet de l'accroissement des revenus réels du travail. Une réforme qui augmente, ou diminue, dans la même proportion le revenu de tout un chacun n'a pas d'impact sur la distribution des revenus (droite horizontale). Les courbes descendantes/ascendantes indiquent une variation progressive/régressive et tendent à resserrer/élargir la distribution des revenus, au moins dans le segment de population représenté dans le graphique considéré[25]. Tous les calculs concernent des ménages qui ne perçoivent pas de prestations de chômage assujetties à des critères de durée d'activité. Sous réserve des plafonds de revenu applicables, ces ménages peuvent avoir droit en lieu et place à des aides soumises à des critères de ressources.

Célibataires

Les variations de pression fiscale et de droits à prestations observées pour les célibataires (graphique 7.A1.1, partie A), combinées aux effets de l'érosion fiscale, sont pour l'essentiel « régressives » sur la période 1995-2005 ; de tous les pays examinés, l'Italie et le Japon sont les seuls où les réformes ont renforcé la redistribution. Dans de nombreux autres pays, les réformes (combinées, le cas échéant, à des ajustements automatiques comme l'indexation sur l'inflation) aboutissent à des prestations plus généreuses en valeur *nominale*. Toutefois, les bénéficiaires n'en cèdent pas moins du terrain dans la distribution des revenus car que les prestations de revenu minimum et les aides au logement ne progressent pas au même rythme que les revenus du travail[26]. Les bénéficiaires des prestations de revenu minimum ont souvent vu leur position se dégrader considérablement, même par rapport aux ménages vivant des prestations de chômage, dont le revenu relatif a lui aussi baissé. À l'extrémité haute de la distribution des revenus, les mesures fiscales parviennent amplement à empêcher les hausses d'impôts imputables à l'érosion fiscale : comparativement à 1995, les célibataires aisés ont souvent constaté un allègement de leur charge fiscale en 2005.

Familles avec enfant

Les variations de revenu des familles avec enfant sont plus complexes (graphique 7.A1.1, parties B et C). Les variations d'impôts et de prestations entre 1995 et 2005 semblent moins « régressives » (ou plus « progressives ») que pour les célibataires. En principe, la progression des revenus du travail et l'inflation influent sur les mécanismes de redistribution beaucoup plus fortement pour les familles avec enfant. Toutefois, même si un effet important de l'érosion fiscale signifie que les familles modestes peuvent être exposées à de lourdes pertes en l'absence d'intervention des pouvoirs publics pour modifier les règles d'attribution des prestations, quelques pays (dont l'Australie et le Royaume-Uni) ont remarquablement réussi à protéger les familles modestes avec enfant d'un recul par rapport aux catégories plus riches. Toutefois, là où les réformes ont été moins favorables aux pauvres (en Finlande et aux États-Unis, par exemple), l'érosion des prestations due à l'inflation et à l'accroissement des revenus réels du travail s'est traduite par des pertes notables pour les familles situées au bas de la distribution.

Conséquences des réformes sur la position des individus dans la distribution des revenus

L'association des revenus nets calculés pour 1995 et 2005 aux données sur le revenu des ménages permet d'indiquer si certaines familles ont ou non enregistré un gain ou une perte de revenu, et ce qu'ont signifié ces variations de revenu pour leur position dans la distribution globale des revenus. Le graphique 7.A1.2 montre ce que doit gagner une famille pour atteindre les différents déciles de distribution des revenus, représentés sur l'axe des *y*. Les verticales en pointillés correspondent aux points des déciles de revenus du travail dans chaque pays. En Australie, par exemple, un célibataire dont la rémunération à temps plein correspond à la moitié du salaire moyen se situe dans le premier décile de revenus du travail, ce qui le place dans le quatrième décile de distribution des revenus.

Les écarts de distribution des revenus et la position des différentes catégories de familles dans ces distributions varient beaucoup d'un pays à l'autre. En République tchèque et aux États-Unis, un revenu du travail à temps plein situé autour du premier décile place un célibataire dans le deuxième décile de revenu, alors qu'en Australie, en

Finlande, en Italie, au Japon et au Royaume-Uni, un travail à temps plein au même point de la distribution des revenus du travail assure une place au-dessus du tiers inférieur de la distribution globale des revenus. À l'autre extrémité de la distribution des revenus du travail, un célibataire payé au huitième décile figure parmi les 20 % de ménages les plus riches (en termes de revenu net) en Australie, en Autriche, en Allemagne, au Japon et au Royaume-Uni. Aux États-Unis toutefois, un ménage tirant de son travail un revenu appartenant aux 20 % de revenus du travail à temps plein les plus élevés et ne percevant pas d'autre revenu ne se situe que parmi les 40 % de revenus supérieurs de la distribution.

Les effets des réformes des politiques intervenues entre 1995 et 2005 sont visibles dans l'écart entre les lignes pleines et les pointillés et reflètent les effets déjà mis en évidence dans le graphique 7.A1.1. Une perte nette est représentée par une ligne pleine qui est au-dessous (à droite) de la ligne en pointillés. Cela signifie que les revenus du travail nécessaires pour atteindre une place donnée dans la distribution des revenus, sous le régime de prélèvements-prestations applicable en 2005, sont supérieures à ce qu'elles auraient été sous celui de 1995 (à rémunérations indexées). C'est ce qui s'est généralement passé pour les célibataires percevant un salaire modeste. Aux États-Unis, par exemple, les célibataires gagnant 30 % environ du salaire moyen (soit à peu près le salaire minimum fédéral en 2005) auraient dû travailler pratiquement un tiers de temps supplémentaire (ou gagner un tiers de plus à l'heure) pour compenser la pression fiscale nette (ou la perte de prestations nettes). Les rémunérations supplémentaires nécessaires pour compenser les pertes de prestations nettes au bas de la distribution sont même encore plus importantes en Australie, à la fois parce que la diminution des prestations est notable et que les taux de réduction de prestations, relativement élevés, impliquent que l'effet d'amortissement résultant du fait de gagner plus est limité.

Par contre, plusieurs exemples de gains nets sont constatés pour les familles avec enfant. Les familles monoparentales et biparentales d'Australie, d'Italie et d'Allemagne enregistrent les gains les plus appréciables. Des prestations plus généreuses en Allemagne propulsent de nombreuses familles biparentales et certaines familles monoparentales quasiment un décile plus haut dans la distribution des revenus, alors que ces gains sont plus réduits pour les (nombreuses) familles monoparentales à revenu modeste.

7.4. Résumé et conclusions

Entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000, le dispositif de prestations sociales a induit des changements dans la redistribution globale, et les réformes fiscales ont peu contribué à réduire les inégalités. À compter du milieu des années 90, les dispositifs prélèvements-prestations ont perdu en efficacité à cet égard.

Face à l'accroissement des inégalités de revenu marchand, les dispositifs prélèvements-prestations sont devenus plus redistributifs. Bien qu'ils n'aient pas empêché les inégalités de revenus de continuer de se creuser (les inégalités de revenu marchand ont progressé deux fois plus que la redistribution), ils ont pu, dans plusieurs pays (Australie, Canada, Finlande et Suède), compenser plus de la moitié de l'accroissement des inégalités de revenu marchand jusqu'au milieu des années 90. Ensuite, la part compensée par les dispositifs prélèvements-prestations a toutefois reculé dans la plupart des pays. Dans les pays très inégalitaires tels que les États-Unis, Israël et le Royaume-Uni, les impôts et les transferts n'ont compensé qu'une partie relativement modeste (un cinquième, voire moins) de l'accroissement des inégalités de revenu marchand sur l'ensemble de la période.

Si l'accroissement des disparités de revenu marchand a constitué le principal déterminant de l'évolution des inégalités entre le milieu de la décennie 80 et le milieu de la décennie suivante, la réduction de la redistribution a parfois été la principale explication du creusement des écarts de revenu des ménages dans les dix ans qui ont suivi. En fait, les inégalités de revenu, après imputation des prélèvements et transferts, ont progressé *plus rapidement* après le milieu des années 90 qu'au cours de la décennie précédente.

Les transferts monétaires en faveur des personnes d'âge actif et de leur famille ont progressé en valeur réelle dans tous les pays, mais représentent une part de moins en moins importante du budget total des dépenses sociales (de 27 % en moyenne par pays en 1985, elles sont passées à 21 % en 2005). Dans les pays où le système de transferts gagne fortement en effet redistributif, cette évolution est principalement dictée par la hausse du montant moyen des prestations, cependant que leur degré de sélectivité (leur « progressivité ») a moins varié. Le faible changement relatif dans la progressivité des prestations et leur impact limité sur les caractéristiques de redistribution des transferts monétaires mettent en lumière l'importance du niveau des dépenses pour réduire les inégalités. Il suggère également l'existence d'une marge de manœuvre considérable pour renforcer les mécanismes de sélection existants (en évitant par exemple que des demandeurs d'emploi à faible revenu restent sans aides).

Toutefois, ce n'est pas le niveau des prestations, mais le nombre d'ayants droit qui constitue le facteur déterminant le plus important d'une distribution globale sous l'angle des prestations. Si le nombre de bénéficiaires de prestations d'invalidité a tendu à augmenter, le nombre de bénéficiaires d'indemnités de chômage a reculé dans la majorité des pays. Le renforcement des règles d'attribution a joué un rôle, de même que l'augmentation non négligeable du nombre de travailleurs en contrat atypique. Les individus ayant droit aux prestations de chômage ont néanmoins constaté que depuis le milieu de la décennie 90, celles-ci devenaient nettement moins généreuses dans sept des dix pays de l'OCDE étudiés. De substantiels reculs ont été observés dans les pays où plusieurs éléments du dispositif global d'indemnisation perdaient en générosité (Allemagne, République tchèque et Finlande, par exemple).

L'impôt progressif sur le revenu des personnes physiques a diminué en pourcentage des recettes globales. Malgré un nivellement des barèmes d'imposition, il a tout de même gagné en progressivité dans la moitié à peu près des pays – ce qui est cohérent avec la tendance lourde au creusement des inégalités de revenu marchand, laquelle amplifie en soi les différences de pression fiscale entre contribuables aisés et contribuables modestes. Les taux effectifs d'imposition sur le revenu acquittés par les ménages autres que seniors ont reculé en moyenne dans la plupart des pays. Ces deux évolutions (une plus grande progressivité mais une moindre ampleur) ont exercé des effets contraires sur la capacité de redistribution de la taxation du revenu. Elles se sont donc partiellement neutralisées et ont induit des changements plutôt mineurs dans la redistribution globale.

En résumé, les évolutions observées au niveau de la charge fiscale et des droits à prestations apparaissent pour la plupart « régressives » sur la période 1995-2005, en particulier pour les personnes célibataires et les familles sans enfant. Les changements intervenus pour les familles avec enfant semblent moins « régressifs » (ou plus « progressifs » dans quelques pays). Les réformes des politiques menées dans un certain nombre de pays ont donné droit à des prestations plus généreuses en valeur *nominale*. Les bénéficiaires n'en cèdent pas moins du terrain dans la distribution des revenus car les

prestations versées aux catégories les plus modestes n'ont pas progressé au même rythme que les rémunérations. À l'autre extrémité de l'éventail des revenus, la politique fiscale a induit des gains, ou des pertes comparativement mineures.

Quels enseignements pour les futures politiques de redistribution ?

L'importance et la persistance des pertes de revenu subies par les catégories modestes au sortir des récessions soulignent la nécessité de mener des politiques sélectives de garantie de ressources en période aussi bien de ralentissement économique que de reprise. Des stratégies de redistribution fondées sur les seuls transferts publics ne seraient ni efficaces ni financièrement viables à long terme si l'on souhaite restaurer le niveau de revenu au bas de la distribution. En conséquence, l'une des principales difficultés auxquelles sont confrontés les pouvoirs publics est de faciliter et d'encourager l'emploi et une progression des revenus du travail qui profite en particulier aux catégories modestes.

Dans tout débat sur la recherche d'une réponse à l'accroissement des inégalités, il importe de ne pas oublier la relative stabilité des revenus des catégories supérieures et leurs tendances à long terme. Ces deux facteurs intéressent également la préparation des stratégies d'assainissement budgétaire. Il pourrait donc être nécessaire de procéder à un examen critique pour voir si les dispositions fiscales en vigueur doivent ou non être adaptées, à la lumière des considérations d'équité et des besoins de recettes courantes, en particulier là où les hauts ou très hauts revenus ont bénéficié d'une pression fiscale globalement moindre.

Les systèmes de redistribution ont été en général plus efficaces pour freiner les tendances à l'accroissement des disparités de revenu imputables à la baisse des revenus au bas de la distribution. Les dispositifs prélèvements-prestations ont toutefois connu moins de succès dans la correction des inégalités croissantes dans les couches supérieures de la distribution, et ont constitué un moteur puissant des tendances inégalitaires dans certains pays. Il faudra que les systèmes de redistribution s'adaptent à cette nouvelle donne.

Notes

1. Cette définition ne correspond pas nécessairement à l'emploi du terme dans la langue de tous les jours. Dans un contexte non technique, l'hypothèse généralement admise est que les dispositifs prélèvements-prestations réduisent les inégalités en transférant des ressources aux ménages en plus grande difficulté économique (c'est-à-dire en imposant les ménages et en utilisant ces recettes au financement des transferts). Cependant, les politiques publiques modifient les inégalités de revenu même en l'absence de transferts interpersonnels. Ainsi, une fiscalité progressive réduit en soi les inégalités, même si le produit de l'impôt n'est pas affecté au financement des transferts, alors qu'une fiscalité forfaitaire accentue ces inégalités.
2. Les études antérieures qui procèdent à une comparaison historique entre pays ne prennent pas en compte les évolutions les plus récentes, ou les examinent sur une période relativement courte, ou encore ne s'intéressent qu'à quelques pays (Bargain et Callan, 2010 ; Atkinson, 2004 ; Jäntti, 1997 ; Fritzell, 1993).
3. Fritzell (1993) étudie les tendances sur l'ensemble de la population et sur les ménages avec à leur tête un individu « non senior ». Jesuit et Mahler (2004) rendent compte des tendances des indicateurs globaux observés pour les 25-59 ans, mais leurs résultats ne montrent pas les facteurs déterminants des tendances observées (les variations ne sont pas montrées séparément pour la fiscalité et pour les prestations, et ne font pas non plus de distinction entre les changements intervenus dans la progressivité et dans les montants des instruments de redistribution).
4. Bien entendu, les politiques publiques modifient le revenu des ménages non seulement directement (par les prélèvements et les transferts), mais aussi indirectement (en créant des incitations et des contraintes pour le comportement des ménages). Pour autant que les

prélèvements et transferts en vigueur induisent des changements dans les prix du marché et le comportement des ménages, les politiques de redistribution ont un impact sur le revenu marchand avant impôts (et sur le bien-être économique), lequel ne peut pas être apprécié uniquement à l'aune des montants de prélèvements et de prestations. Ces effets distributifs indirects (ou de « second tour ») des politiques de prélèvements et de transferts sont examinés dans une autre étude de l'OCDE (OCDE, 2011).

5. Trois mises en garde doivent être formulées. Tout d'abord, le ratio entre dépenses sociales publiques et PIB n'est pas un indicateur idéal. Cependant, pour les pays pour lesquels des données sont disponibles, il montre que les tendances à long terme sont les mêmes si les niveaux de dépenses sont exprimés en pourcentage du revenu des ménages, plutôt que du PIB. En second lieu, les données font référence aux dépenses sociales publiques et excluent les dépenses privées obligatoires. Dans certains pays de l'OCDE, ces dernières représentent une part plus importante, et croissante, de l'ensemble des dépenses sociales. Au Chili par exemple, elles s'élevaient à 0.4 % du PIB au milieu des années 80, mais à 1.4 % en 2005. Troisièmement, le champ des dépenses sociales peut être limité par le fait que les programmes et services sont souvent fournis ou cofinancés par des collectivités locales, ce qui induit d'importants écarts de mesure dans, notamment, les pays fédéraux tels que le Canada.

6. Il n'existe qu'une correspondance approximative entre les transferts versés aux catégories « seniors » et « non seniors » et la classification fonctionnelle employée dans les données sur les dépenses sociales de l'OCDE. Les personnes percevant des prestations de retraite avant d'avoir atteint l'âge de 65 ans représentent une part considérable des dépenses affectées aux prestations de vieillesse. Parallèlement, une partie des prestations répertoriées « invalidité », « logement » ou « autres prestations sociales » peuvent apporter une garantie de ressources à des personnes âgées.

7. Ce recul est quelque peu moins marqué, mais néanmoins substantiel, lorsque l'on inclut les prestations de retraite anticipée.

8. Les données statistiques concernant Israël sont fournies par les autorités israéliennes compétentes et sous leur responsabilité. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

9. Dans près d'un tiers des pays de l'OCDE pris en compte dans les séries historiques des statistiques de recettes publiques de l'OCDE, les prélèvements sociaux obligatoires représentent une part équivalente, voire supérieure, à l'IRPP (Allemagne, Corée, Grèce, Japon, Luxembourg, Mexique, Pays-Bas, Pologne, République slovaque République tchèque, et Turquie). Les prélèvements sociaux obligatoires sont nettement inférieurs aux recettes de l'impôt sur le revenu au Canada et dans les pays nordiques, et n'existent pas en Australie ni en Nouvelle-Zélande.

10. Les coefficients de Gini mentionnés au chapitre 6 renvoient aux personnes d'âge actif et sont quelque peu différents des indicateurs présentés ici, lesquels renvoient aux individus composant les ménages d'âge actif et englobent donc au même titre les enfants vivant dans ces mêmes ménages.

11. En Suisse, il en découle que l'effet d'égalisation sur la distribution du revenu disponible a été encore renforcé par une tendance vers plus de redistribution.

12. Les inégalités de revenu marchand sont également le principal déterminant des différences *entre* les pays. Dans la première moitié de la décennie 2000, par exemple, les pays anglophones, Israël et la Pologne figuraient en haut du tableau des inégalités de revenu marchand et de revenu disponible. Il est notable que les pays aux inégalités de revenu marchand les plus criantes soient également ceux aux plus fortes inégalités de revenu disponible car ce constat est en contradiction avec les conclusions des études qui incluent la population âgée (dont celle de Jesuit et Mahler, 2004, par exemple).

13. Ce qui peut être interprété comme le choix d'une fonction de bien-être social qui attache plus d'importance à la situation des ménages modestes (Duclos, 2000).

14. Il est à noter qu'il s'agit de tous les transferts monétaires considérés dans leur globalité. Si l'on isole les prestations en faveur des populations plus jeunes (Immervoll et Richardson, 2011), on constate que les taux de prestations aux 15-54 ans sont inférieurs à ceux des 54-64 ans dans la totalité des pays, voire nettement inférieurs dans certains (Finlande, Pologne, République tchèque, Suisse). Il faut y voir un signe de la générosité des prestations d'invalidité et de retraite anticipée par rapport aux prestations de chômage et aux prestations familiales. En conséquence, la conclusion générale d'un recul de la capacité redistributive des politiques de prélèvements-prestations touche principalement les moins de 55 ans.

15. L'évaluation du nombre d'individus bénéficiant de prestations d'inactivité soulève un certain nombre de difficultés conceptuelles (détermination de la période de référence appropriée,

méthodes permettant d'éviter les doubles décomptes, mesure des prestations servies au niveau des ménages, etc.) (Carcillo et Grubb, 2006 ; Immervoll *et al.*, 2004).

16. La République slovaque, le Royaume-Uni et la Turquie, suivis de la Belgique, l'Espagne et la Pologne, puis de l'Allemagne, l'Autriche, le Danemark, l'Italie, la République tchèque, la Suède et la Suisse, sont les pays où les critères préalables de durée d'activité ou de cotisation donnant droit à une indemnisation de l'assurance chômage sont les plus stricts. À l'autre extrémité, le Canada, la Corée, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Islande, le Japon, la Norvège et les Pays-Bas, exigent des durées d'activité ou de cotisation de six mois, voire moins. Il n'existe pas de critères d'activité ou de cotisation pour bénéficier de prestations de chômage (accordées sous conditions de ressources) en Australie et en Nouvelle-Zélande. Les règles d'attribution peuvent néanmoins préciser d'autres conditions, telles qu'un niveau minimum de revenu du travail antérieur, qui peuvent exclure les travailleurs à temps partiel de l'accès à l'assurance chômage.

17. En principe, les augmentations/diminutions sont indiquées si la variation excède 10 %. Immervoll et Richardson (2011) donnent une vue complète et détaillée des changements intervenus dans les paramètres politiques. Leur étude dresse également l'inventaire des réformes fiscales entreprises depuis le milieu des années 80.

18. Les collectivités régionales ou locales peuvent également servir des prestations complémentaires, qui viennent s'ajouter aux dispositifs nationaux (comme l'aide de derniers recours – *General Assistance* – aux États-Unis ; voir Gallagher *et al.*, 1999). Les caisses de prestations et les agents chargés de la gestion des dossiers disposent d'un pouvoir discrétionnaire considérable (et peuvent accorder des aides dans des circonstances spéciales, par exemple).

19. Pour bien comprendre l'évolution du rôle de l'assistance chômage dans la redistribution des pouvoirs publics, il serait donc particulièrement utile d'évaluer les demandes de prestations et leurs caractéristiques. Malheureusement, si des données de grande qualité existent pour les aides les plus centralisées (pour le programme de distribution de bons d'alimentation aux États-Unis, par exemple, voir USDA, 2010), il n'existe actuellement pas de données permettant de faire des comparaisons internationales des caractéristiques des populations bénéficiaires de l'assistance chômage.

20. Les aides aux travailleurs faiblement rémunérés se sont nettement multipliées sous forme de crédits d'impôt en faveur des salariés modestes aux États-Unis (*Earned Income Tax Credit*) et au Royaume-Uni (*Family Credit*, rebaptisé *Working Families Tax Credit*, puis *Working Credit*), depuis le milieu des années 80, en particulier en faveur des familles avec enfant (les deux premiers crédits d'impôt britanniques leur étaient réservés). Si de nombreux autres pays de l'OCDE ont récemment mis en place, sous une forme ou une autre, des prestations d'activité, leur ampleur et leur impact redistributif est actuellement si faible qu'elles ne sont pas prises en compte ici (Immervoll et Pearson, 2009).

21. Le choix entre différentes unités d'évaluation est pertinent pour un certain nombre d'objectifs stratégiques – partiellement concurrents. Rosen (1977) a montré qu'un impôt sur le revenu ne peut pas être progressif et garantir à la fois l'équité transversale par rapport au revenu des familles (à savoir, une pression fiscale égale à revenu total égal) et la neutralité du mariage (une pression fiscale égale quel que soit le statut marital). Toutefois, tant que l'impôt sur le revenu est progressif, et à condition d'ignorer les gains au niveau de l'emploi et les effets des comportements, le rôle de la fiscalité, tel qu'évalué sur la base du revenu des familles, est plus grand qu'il n'y paraît dans cette étude en termes de réduction des inégalités de revenu.

22. Un tableau récapitulatif des barèmes de cotisations de sécurité sociale en 2005 (ainsi que des autres prestations et prélèvements pris en compte dans le présent paragraphe) est proposé dans OCDE (2007a) et en suivant le lien *www.oecd.org/els/social/prestationsetsalaires*.

23. Pour une décomposition formelle, voir OCDE (2008b).

24. Par exemple, Immervoll (2005) a calculé qu'avec une progression modérée des rémunérations nominales, les recettes supplémentaires inhérentes à l'érosion fiscale sur quatre ans pouvaient s'établir à un tiers environ des recettes annuelles totales si le barème de l'impôt sur le revenu est plutôt progressif.

25. Les variations allant dans le sens d'une très grande « progressivité » modifiant le classement des familles peuvent également accroître les inégalités. Ainsi, si la famille A, au revenu initial de 95, bénéficie d'un transfert supplémentaire de 15, tandis que la famille B, au revenu initial de 100, ne perçoit aucune prestation supplémentaire, alors l'écart de revenu entre les deux familles est double.

26. Les résultats obtenus pour le bas de la distribution des rémunérations en Allemagne sont principalement dus à la réduction des allocations complémentaires de logement versées aux bénéficiaires de l'aide sociale et de l'assistance chômage. En Allemagne, les règles d'attribution des aides au logement sont différentes pour les bénéficiaires des prestations d'assistance (allocation

complémentaire de logement) et pour les autres demandeurs d'aides au logement (allocation-logement de base). On ne dispose d'aucune information pour 1995 sur les plafonds appliqués par les pouvoirs publics allemands pour apprécier ce qui constitue un niveau de frais de logement raisonnable aux fins du calcul de l'allocation complémentaire. Les résultats reposent sur une hypothèse simplificatrice, qui fixe la valeur de ces plafonds à un pourcentage égal de l'allocation-logement de base en 2005 et en 1995.

Bibliographie

Adam, S. et J. Browne (2010), « Redistribution, Work Incentives and Thirty Years of UK Tax and Benefit Reform », *IFS Working Paper*, n° 10/24, Institute for Fiscal Studies, Londres.

Atkinson, A.B. (1996), « Seeking to Explain the Distribution of Income », *in* J. Hills (dir. pub.), *New Inequalities: The Changing Distribution of Income and Wealth in the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 19-48.

Atkinson, A.B. (2004), « Increased Income Inequality in OECD Countries and the Redistributive Impact of the Government Budget », *in* G.A. Cornia (dir. pub), *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, Oxford University Press, Oxford, pp. 220-248.

Atkinson, A.B. et T. Piketty (dir. pub.) (2010), *Top Incomes: A Global Perspective*, Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B., T. Piketty et E. Saez (2011), « Top Incomes over a Century or More », *Journal of Economic Literature*.

Bargain, O. et T. Callan (2010), « Analysing the Effects of Tax-Benefit Reforms on Income Distribution: A Decomposition Approach », *Journal of Economic Inequality*, vol. 8, pp. 1-21.

Bargain, O. et C. Keane (2010), « Tax-Benefit Revealed Redistributive Preferences Over Time: Ireland 1987-2005 », *Labour*, vol. 36.

Bargain, O., M. Dolls, H. Immervoll, D. Neumann, A. Peichl, N. Pestel et S. Siegloch (2011), « Tax Policy and Income Inequality in the United States, 1978-2007: A Decomposition Approach », communication prévue pour la conférence de la National Tax Association.

Blackburn, M.L. et D.E. Bloom (1994), « Changes in the Structure of Family Income Inequality in the US and other Industrialized Nations During the 1980s », *NBER Working Paper*, n° 4754, Cambridge, Mass.

Boadway, R. et M. Keen (2000), « Redistribution », *in* A.B. Atkinson et F. Bourguignon (dir. pub.), *Handbook of Income Distribution*, vol. 1, pp. 677-789.

Carcillo, S. et D. Grubb (2006), « From Inactivity to Work: The Role of Active Labour Market Policies », *Document de travail de l'OCDE : questions sociales, emploi et migrations*, n° 36, Éditions OCDE, Paris, *www.oecd.org/els/workingpapers*.

D'Addio, A.C. et H. Immervoll (2010), « Earnings of Men and Women Working in the Private Sector: Enriched Data for Pensions and Tax-benefit Modeling », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, n° 108, Éditions OCDE, Paris, *www.oecd.org/els/workingpapers*.

Dardoni, V. et P. Lambert (2002), « Progressivity Comparisons », *Journal of Public Economics*, vol. 86, pp. 99-122.

Decoster, A. et G. van Camp (2001), « Redistributive Effects of the Shift from Personal Income Taxes to Indirect Taxes: Belgium 1988-93 », *Fiscal Studies*, vol. 22, n° 1, pp. 79-106.

Donaldson, D. et J.A. Weymark (1980), « A Single Parameter Generalization of the Gini Indices of Inequality », *Journal of Economic Theory*, vol. 22, pp. 67-86.

Duclos, J.Y. (2000), « Gini Indices and the Redistribution of Income », *International Tax and Public Finance*, vol. 7, n° 2, pp. 142-162.

Fritzell, J. (1993), « Income Inequality Trends in the 1980s: A Five Country Comparison », *Acta Sociologica*, vol. 36, pp. 47-62.

Gallager, L.J., C. Uccello, A.B. Pierce et E.B. Reidy (1998), « State General Assistance Programs 1998 », Urban Institute, Washington, DC.

Giertz, S., J. Slemrod et E. Saez (2010), « The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review », *Journal of Economic Literature*, à paraître.

Gottschalk, P. et T.M. Smeeding (2000), « Empirical Evidence on Income Inequality in Industrial Countries », *in* A.B. Atkinson et F. Bourguignon (dir. pub.), *Handbook of Income Distribution*, North Holland.

Gregg, P., R. Scutella et J. Wadsworth (2004), « Reconciling Workless Measures at the Individual and Household Level: Theory and Evidence from the United States, Britain, Germany, Spain and Australia », *CEP Discussion Paper*, n° 635, London School of Economics, Londres.

Hagemann, R.P., B.R. Jones et R.B. Montador (1988), « La réforme fiscale dans les pays de l'OCDE : motifs, contraintes et mise en œuvre », *Revue économique de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, pp. 185-226.

Haskins, R. (2006), « Testimony to the Committee on Ways and Means », 19 juillet.

Heady C., T. Mitrakos et P. Tsakloglou (2001), « The Distributional Impact of Social Transfers in the EU: Evidence from the ECHP », *Fiscal Studies*, vol. 22, pp. 547-565.

Immervoll, H. (2005), « Falling Up the Stairs: The Effect of 'Bracket Creep' on Household Incomes », *Review of Income and Wealth*, vol. 51, n° 1, pp. 37-62.

Immervoll, H. (2009), « Minimum Income Benefits in OECD Countries: Policy Design, Effectiveness and Challenges », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, n° 100, Éditions OCDE, Paris, *www.oecd.org/els/workingpapers*.

Immervoll, H. et M. Pearson (2009), « A Good Time for Making Work Pay? Taking Stock of In-Work Benefits and Related Measures Across the OECD », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, n° 81, Éditions OCDE, Paris, *www.oecd.org/els/workingpapers*.

Immervoll, H. et L. Richardson (2011), « Redistribution Policy and Inequality Reduction in OECD Countries: What Has Changed in Two Decades? », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, Éditions OCDE, Paris, à paraître.

Immervoll, H., P. Marianna et M. Mira d'Ercole (2004), « Benefit Coverage Rates and Household Typologies: Scope and Limitations of Tax Benefit Indicators », *Document de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, n° 20, Éditions OCDE, Paris, *www.oecd.org/els/workingpapers*.

Immervoll, H., A. Peichl et K. Tatsiramos (dir. pub.) (2011), « Who Loses in the Downturn? Economic Crisis, Employment and Income Distribution », *Research in Labor Economics*, vol. 32, Emerald Group Publishing Limited.

Immervoll, H., H. Levy, C. Lietz, D. Mantovani, C. O'Donoghue, H. Sutherland et G. Verbist (2006), « Household Incomes and Redistribution in the European Union: Quantifying the Equalising Properties of Taxes and Benefits », *in* D.B. Papadimitriou (dir. pub.), *The Distributional Effects of Government Spending and Taxation*, Palgrave Macmillan.

Jäntti, M. (1997), « Inequality in Five Countries in the 1980s: The Role of Demographic Shifts, Markets and Government Policies », *Economica*, vol. 64, pp. 415-440.

Jesuit, D. et V. Mahler (2004), « State Redistribution in Comparative Perspective: A Cross-National Analysis of the Developed Countries », *Luxembourg Income Study Working Paper*, n° 392.

Kakwani, N. (1977), « Measurement of Tax Progressivity: An International Comparison », *Economic Journal*, vol. 87, pp. 71-80.

Karabarbounis, L. (2010), « One Dollar, One Vote », *Economic Journal*, à paraître.

Keen, M., H. Papapanagos et A. Shorrocks (2000), « Tax Reform and Progressivity », *Economic Journal*, vol. 110, pp. 50-68.

Luxembourg Income Study (LIS), base de données, *www.lisdatacenter.org* (divers pays : collecte des microdonnées réalisée du 21 juillet 2010 au 3 août 2011), LIS, Luxembourg.

Marx, I. (2007), « The Dutch 'Miracle' Revisited: The Impact of Employment Growth on Poverty », *Journal of Social Policy*, vol. 36, n° 3, pp. 383-397.

McCarty, N. et J. Pontusson (2009), « The Political Economy of Inequality and Redistribution », *in* W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding (dir. pub.), *Oxford Handbook of Inequality*, Oxford University Press, Oxford, pp. 665-692.

Musgrave, R. et T. Thin (1948), « Income Tax Progression, 1929-1948 », *Journal of Political Economy*, vol. 56, pp. 498-514.

OCDE (1986), *L'imposition sur le revenu des personnes physiques dans un contexte économique en évolution*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (1993), *La fiscalité dans les pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (1995), « Fiscalité, emploi et chômage », *La stratégie de l'OCDE pour l'emploi*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007a), *Prestations et salaires 2007 : Les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007b), « Étude spéciale : L'importance relative des impôts directs et indirects 1965-2006 », *Statistiques des recettes publiques 2007*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008a), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008b), « Étude spéciale : Réformes fiscales et pressions fiscales », *Les impôts sur les salaires 2000-2006*, Éditions OCDE, Paris, pp. 23-55.

OCDE (2010), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE,* Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2011a), *Maladie, invalidité et travail – Surmonter les obstacles : Synthèse des résultats dans les pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2011b), *Panorama des pensions 2011 : Les systèmes de retraites dans les pays de l'OCDE et du G20*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2011c), « Les politiques sociales pour la reprise », Document de référence pour la réunion ministérielle du Comité de l'emploi, du travail et des affaires sociales, organisée à Paris, les 2-3 mai 2011. Peut être consulté sur *www.OCDE.org/social/ministerial* et dans la série *IZA Policy Papers*.

OCDE (2011), « Income Distribution and Growth » (titre provisoire), *Documents de travail du Département des affaires économiques*, ECO/CPE/WP1(2010)16, Éditions OCDE, Paris, à paraître.

Pechman, J.A. (dir. pub.) (1987), *Comparative Tax Systems: Europe, Canada, and Japan*, Tax Analysts, Arlington, VA.

Pechman, J.A. (dir. pub.) (1988), *World Tax Reform. A Progress Report*, Brookings Institution, Washington, DC.

Pierson, P. (1995), *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher and the Politics of Retrenchment*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.

Riihelä, M., R. Sullström et I. Suoniemi (2008), « Tax Progressivity and Recent Evolution of the Finnish Income Inequality », *VATT Discussion Paper*, n° 460, VATT Government Institute for Economic Research, Helsinki.

Rosen, H. (1977), « Is it Time to Abandon Joint Filing? », *National Tax Journal*, vol. 30, pp. 423-428.

Rowe, G. et M. Murphy (2009), *Welfare Rules Databook: State TANF Policies as of 2008*, Urban Institute, Washington, DC.

Salverda, W., M. van Klaveren et M. van der Meer (dir. pub.) (2008), *Low-Wage Work in the Netherlands*, Russel-Sage.

Schwabish, J., T.M. Smeeding et L. Osberg (2006), « Income Distribution and Social Expenditures », *in* D.B. Papadimitriou (dir. pub.), *The Distributional Effects of Government Spending and Taxation*, Palgrave Macmillan.

Shorrocks, A.F. (1999), « Decomposition Procedures for Distributional Analysis: A Unified Framework Based on the Shapley Value », Université de l'Essex et Institute for Fiscal Studies, Wivenhoe Park.

Smeeding, T.M. et J.P. Thompson (2011), « Recent Trends in Income Inequality: Labor, Wealth and More Complete Measures of Income », *in* H. Immervoll, A. Peichl et K. Tatsiramos (dir. pub.), *Who Loses in the Downturn? Economic Crisis, Employment and Income Distribution, Research in Labor Economics*, vol. 32, Emerald Group Publishing Limited.

USDA (2010), *Trends in Supplemental Nutrition Assistance Program Participation Rates: 2001 to 2008*, United States Department of Agriculture.

Wagstaff, A. et 24 co-auteurs (1999), « Redistributive Effect, Progressivity and Differential Tax Treatment: Personal Income Taxes in Twelve OCDE Countries », *Journal of Public Economics*, vol. 72, pp. 73-98.

Wagstaff, A. et E. van Doorslaer (2001), « What Makes the Personal Income Tax Progressive? A Comparative Analysis for Fifteen OCDE Countries », *International Tax and Public Finance*, vol. 8, n° 3, pp. 299-316.

Yitzhaki, S. (1983), « On an Extension of the Gini Index », *International Economic Review*, vol. 24, pp. 617-628.

ANNEXE 7.A1

Tableaux et graphiques complémentaires

Tableau 7.A1.1. **Dépenses sociales publiques : tendances et composantes**

	1985									1995								2005								
	Total	Prestations en faveur des catégories non âgées							Retraite anticipée	Total	Prestations en faveur des catégories non âgées							Retraite anticipée	Total	Prestations en faveur des catégories non âgées							Retraite anticipée
			Part des dépenses totales									Part des dépenses totales									Part des dépenses totales						
	% du PIB	% du PIB	Total	Invalidité	Famille	Chômage	Autres domaines de la politique sociale	Logement	Part des dépenses totales	% du PIB	% du PIB	Total	Invalidité	Famille	Chômage	Autres domaines de la politique sociale	Logement	Part des dépenses totales	% du PIB	% du PIB	Total	Invalidité	Famille	Chômage	Autres domaines de la politique sociale	Logement	Part des dépenses totales
Allemagne	22.5	4.3	19.2	7.3	5.6	4.2	1.6	0.6	3.4	26.8	5.2	19.4	6.8	5.1	5.8	0.7	1.0	2.5	27.2	5.4	20.0	5.4	4.9	6.9	0.5	2.3	2.7
Australie	12.1	3.5	29.1	8.3	8.8	9.8	0.4	1.9	0.0	16.2	5.5	34.1	12.3	13.1	7.3	0.2	1.2	0.0	16.5	4.7	28.4	11.0	12.8	3.3	0.1	1.3	0.0
Autriche	23.7	6.4	26.8	11.3	10.4	3.9	0.6	0.6	4.6	26.6	6.9	25.9	10.3	9.9	4.8	0.6	0.3	3.7	27.4	6.1	22.3	8.3	8.7	4.2	0.7	0.4	3.4
Belgique	26.0	9.6	36.8	13.8	9.5	12.5	1.0	0.0	0.0	26.3	8.0	30.5	8.2	7.9	12.3	2.1	0.0	0.0	26.5	7.3	27.4	7.3	6.3	12.6	1.1	0.3	0.0
Canada	17.0	3.8	22.5	6.0	3.5	10.9	0.0	2.0	0.0	18.9	4.0	21.1	6.2	4.2	6.8	1.8	2.1	0.0	17.0	3.0	17.5	5.4	5.2	3.7	1.5	1.7	0.0
Chili	12.3	1.6	13.1	6.1	6.5	0.5	0.0	0.0	20.7	11.4	1.2	10.3	6.4	3.8	0.1	0.0	0.0	14.0	11.2	1.0	8.8	5.2	3.5	0.1	0.0	0.0	11.0
Corée	2.8	0.4	14.8	9.5	0.0	0.0	5.3	0.0	0.0	3.2	0.4	12.3	9.1	0.1	0.0	3.0	0.0	0.0	6.4	1.0	15.4	6.2	0.2	3.1	5.9	0.0	0.0
Danemark	23.2	9.2	39.6	12.3	3.8	18.3	3.3	2.0	2.5	28.9	10.9	37.7	9.6	6.4	15.3	3.8	2.6	3.0	27.2	8.9	32.7	11.2	5.7	10.4	2.8	2.6	1.4
Espagne	17.8	5.4	30.5	13.7	1.3	15.4	0.0	0.1	0.0	21.4	6.1	28.7	11.3	1.3	14.8	0.2	1.1	2.1	21.4	5.1	23.8	10.9	2.1	10.3	0.4	0.0	2.5
Estonie	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	14.1	3.3	23.5	9.9	10.8	0.9	1.7	0.1	0.0	13.2	3.3	25.0	12.4	10.9	0.8	0.8	0.1	7.8
États-Unis	13.1	2.1	16.0	7.6	2.8	3.0	2.5	0.0	0.0	15.4	2.4	15.5	7.6	2.0	2.2	3.6	0.0	0.0	15.8	2.2	13.9	8.0	0.8	1.7	3.4	0.0	0.0
Finlande	22.6	6.6	29.3	15.7	6.4	5.7	0.7	0.8	0.0	30.9	11.8	38.4	14.0	8.7	12.7	1.5	1.5	1.5	26.1	7.1	27.2	11.2	6.1	7.7	1.1	1.1	2.7
France	26.0	7.7	29.4	8.9	9.0	8.9	0.0	2.6	0.2	28.5	6.0	21.1	5.8	5.4	5.7	1.0	3.2	0.0	29.0	5.9	20.4	5.8	4.8	5.9	1.2	2.8	0.0
Grèce	16.0	2.4	15.2	11.4	1.9	1.9	0.0	0.0	0.0	17.3	2.3	13.1	4.6	4.4	2.3	0.0	1.8	12.9	21.0	2.3	10.8	4.1	3.4	1.9	0.0	1.4	12.4
Hongrie	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	21.3	5.9	27.5	11.2	9.4	3.8	0.2	2.8	1.4	22.8	5.6	24.6	11.3	8.3	2.5	0.2	2.3	3.9
Irlande	21.3	8.4	39.3	12.2	6.4	15.7	0.8	4.3	2.7	15.7	5.6	35.9	9.5	10.2	11.5	1.7	3.0	3.3	15.8	5.3	33.3	9.5	14.0	5.7	2.2	2.0	4.1
Islande	13.7	3.2	23.4	5.6	12.6	2.1	3.0	0.0	0.0	15.2	3.9	25.9	7.6	9.7	4.7	3.5	0.4	0.0	16.3	3.9	23.9	10.1	7.7	1.9	3.0	1.3	0.0
Israël[1]	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	16.7	4.7	27.9	8.7	10.2	2.9	6.0	0.1	0.0	16.5	4.3	26.4	12.8	6.1	2.2	5.3	0.0	0.0
Italie	20.8	4.1	19.5	9.4	3.8	6.2	0.0	0.0	0.1	19.9	2.9	14.3	8.8	2.0	3.5	0.0	0.0	0.0	25.0	2.8	11.0	6.7	2.3	2.0	0.0	0.1	0.0
Japon	11.2	1.4	12.6	4.9	2.1	3.7	2.0	0.0	0.0	14.3	1.5	10.3	4.0	1.5	3.6	1.2	0.0	0.0	18.6	1.5	8.2	3.1	1.9	1.8	1.4	0.0	0.0
Luxembourg	20.2	6.2	30.7	19.0	6.6	4.0	1.1	0.0	0.0	20.8	5.8	28.0	13.8	10.6	2.4	1.0	0.1	0.0	23.0	6.8	29.5	9.9	13.3	4.2	1.4	0.7	6.0
Mexique	1.7	0.0	2.2	1.3	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	4.3	0.5	10.9	1.2	0.0	0.0	9.8	0.0	1.0	6.8	1.0	15.3	0.8	4.9	0.0	9.5	0.0	0.8
Norvège	17.8	5.8	32.7	18.7	7.4	2.7	3.1	0.8	0.0	23.3	7.6	32.4	15.6	9.5	4.6	1.9	0.8	0.1	21.7	6.2	28.5	16.6	7.3	2.5	1.4	0.7	0.7
Nouvelle-Zélande	17.7	4.8	27.0	8.7	12.9	3.5	1.4	0.6	0.0	18.7	6.5	34.8	14.2	10.5	6.1	0.8	3.2	0.0	18.1	5.8	31.9	15.5	10.4	2.4	0.7	2.9	0.0
Pays-Bas	25.3	11.8	46.6	21.7	6.8	13.1	3.7	1.2	0.4	23.8	9.6	40.4	20.3	4.1	11.9	2.5	1.7	0.0	20.7	6.4	30.7	15.9	3.1	7.6	2.5	1.6	0.2
Pologne	14.9	4.8	32.3	21.0	11.3	0.0	0.0	0.0	0.0	22.6	8.1	35.7	23.8	4.7	7.2	0.0	0.0	0.3	21.3	4.3	20.4	12.7	4.0	2.5	1.2	0.0	9.8
Portugal	10.1	2.9	29.2	20.2	6.0	2.7	0.3	0.0	0.0	16.5	3.8	23.3	13.9	3.7	5.5	0.1	0.0	0.7	22.9	4.2	18.4	9.3	3.1	5.1	0.8	0.0	1.1
République slovaque	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	18.8	5.5	29.4	10.1	12.5	2.3	4.4	0.0	0.0	16.3	3.6	22.0	7.9	9.4	1.7	2.9	0.0	0.0

Tableau 7.A1.1. **Dépenses sociales publiques : tendances et composantes** *(suite)*

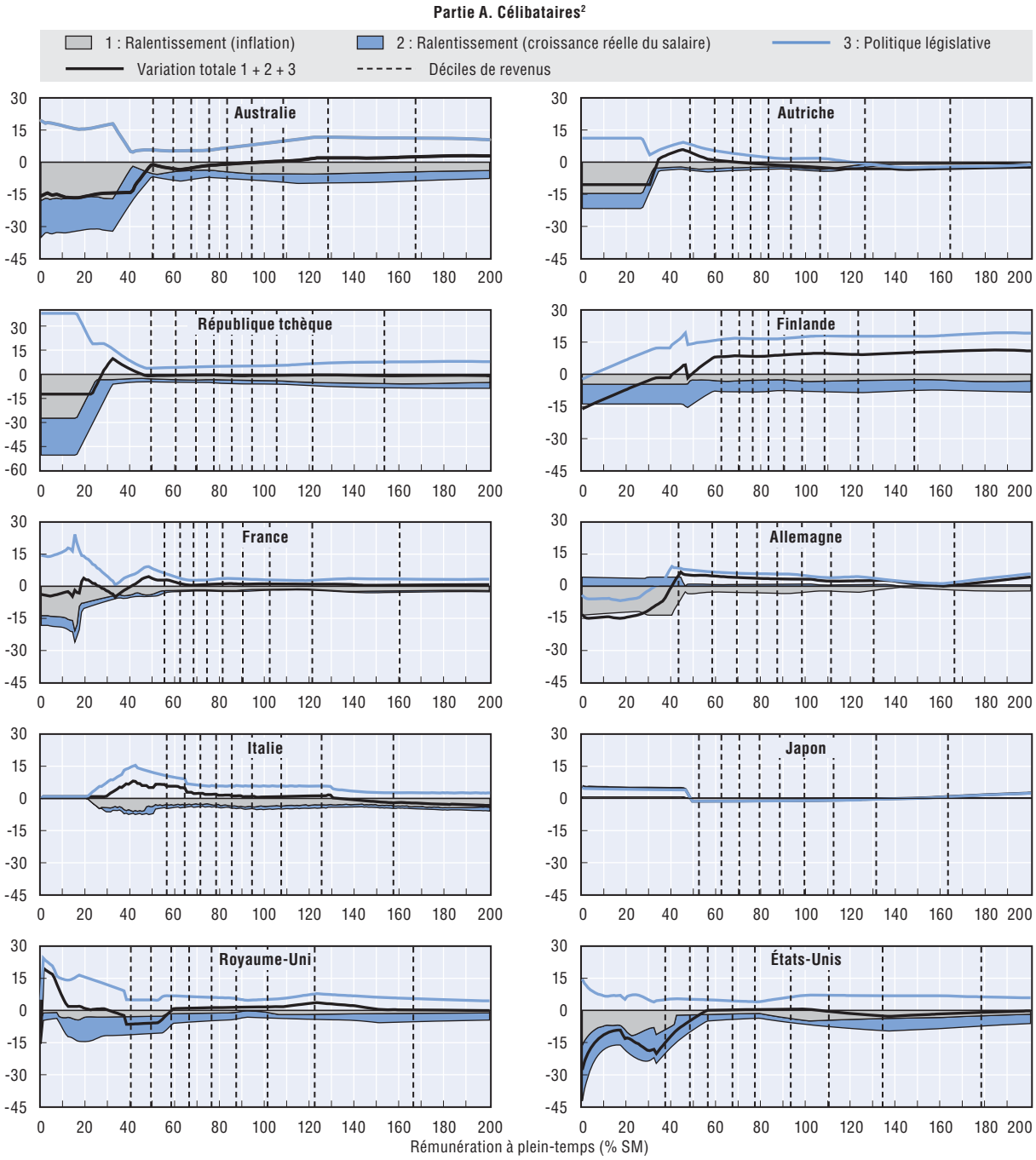
	1985									1995									2005								
	Total	Prestations en faveur des catégories non âgées							Retraite anticipée	Total	Prestations en faveur des catégories non âgées							Retraite anticipée	Total	Prestations en faveur des catégories non âgées							Retraite anticipée
			Part des dépenses totales									Part des dépenses totales									Part des dépenses totales							
	% du PIB	% du PIB	Total	Invalidité	Famille	Chômage	Autres domaines de la politique sociale	Logement	Part des dépenses totales	% du PIB	% du PIB	Total	Invalidité	Famille	Chômage	Autres domaines de la politique sociale	Logement	Part des dépenses totales	% du PIB	% du PIB	Total	Invalidité	Famille	Chômage	Autres domaines de la politique sociale	Logement	Part des dépenses totales
République tchèque	16.0	4.8	30.1	14.8	15.3	0.0	0.1	0.0	2.0	18.2	4.6	25.2	12.4	10.3	2.0	0.3	0.2	0.0	19.5	4.3	21.8	11.5	6.0	3.2	0.4	0.7	1.2
Royaume-Uni	19.4	7.4	38.1	6.9	9.3	10.5	4.8	6.6	0.0	19.9	7.1	35.7	13.2	9.2	4.3	0.0	9.0	0.0	20.6	5.9	28.8	9.4	10.6	1.2	0.8	6.9	0.0
Slovénie	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	22.4	5.0	22.3	11.5	5.7	3.9	1.2	0.0	9.5	21.9	4.7	21.3	10.0	6.2	2.7	2.4	0.0	11.3
Suède	29.5	8.0	27.0	14.0	6.0	2.9	1.9	2.2	0.3	32.0	9.6	29.9	11.3	6.1	7.1	1.9	3.4	0.4	29.1	7.2	24.9	12.6	5.2	4.1	1.2	1.8	0.4
Suisse	14.7	4.0	27.2	14.3	6.6	1.7	4.6	0.0	0.0	17.5	4.5	25.9	10.9	5.9	6.1	2.8	0.3	0.0	20.2	5.0	24.8	12.2	5.1	4.6	2.7	0.2	0.0
Turquie	3.1	0.9	29.2	2.7	16.9	9.1	0.5	0.0	0.0	5.6	1.0	17.7	2.1	4.4	9.0	2.2	0.0	0.0	9.9	0.2	2.0	1.4	0.1	0.5	0.0	0.0	0.0
Moyenne non pondérée	*17.0*	*4.9*	*26.5*	*11.3*	*6.9*	*6.0*	*1.5*	*0.9*	*1.3*	*19.3*	*5.3*	*25.3*	*10.2*	*6.0*	*6.2*	*1.7*	*1.3*	*1.6*	*20.1*	*4.5*	*21.4*	*8.9*	*5.6*	*4.2*	*1.7*	*1.1*	*2.1*

1. Les informations sur les données concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

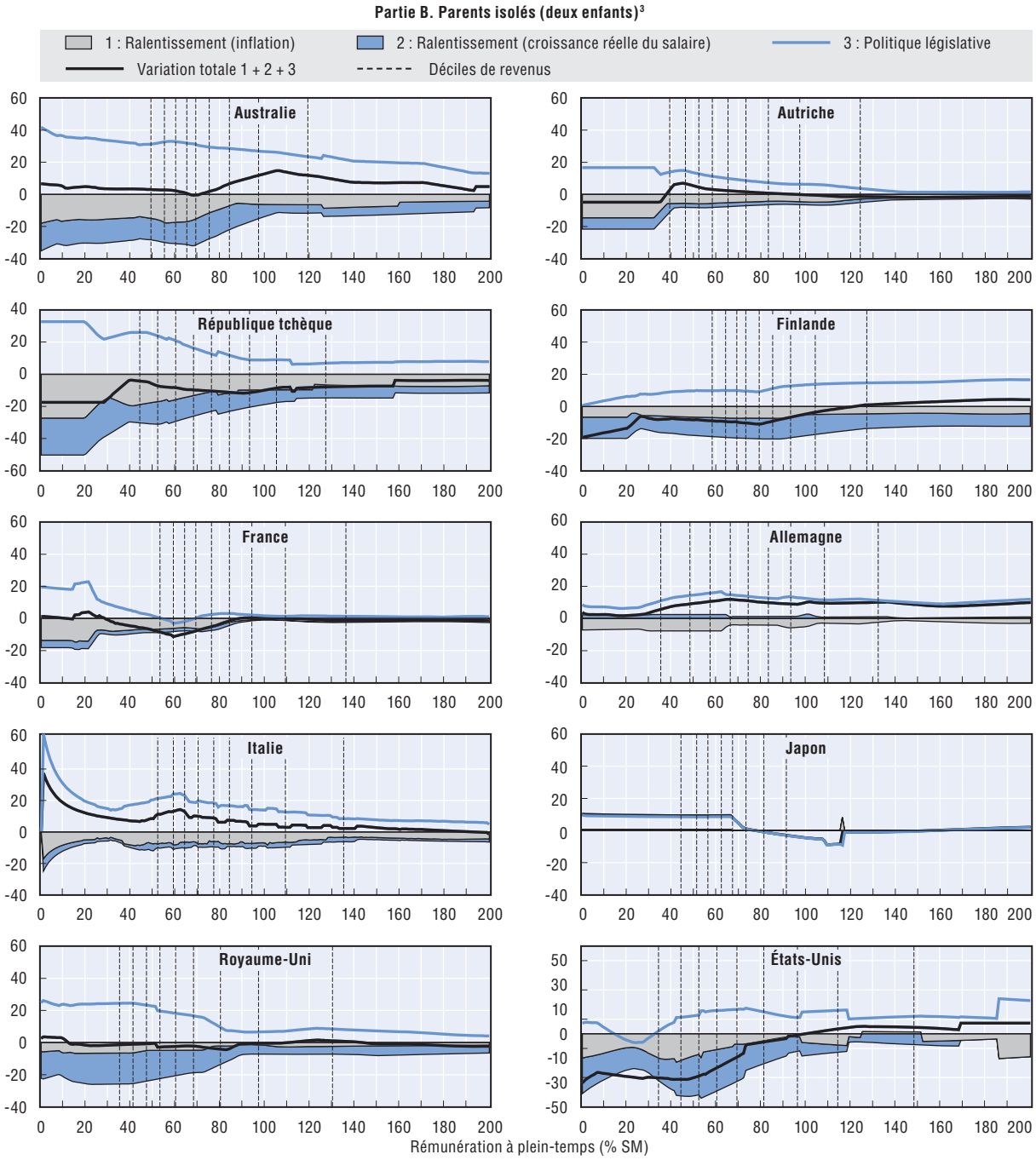
Source : Base de données de l'OCDE sur les dépenses sociales (*www.oecd.org/els/social/depenses*).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583521

Graphique 7.A1.1. **Gains et pertes de transferts nets en pourcentage du revenu disponible, 1995-2005 : réformes et érosion fiscale**[1]

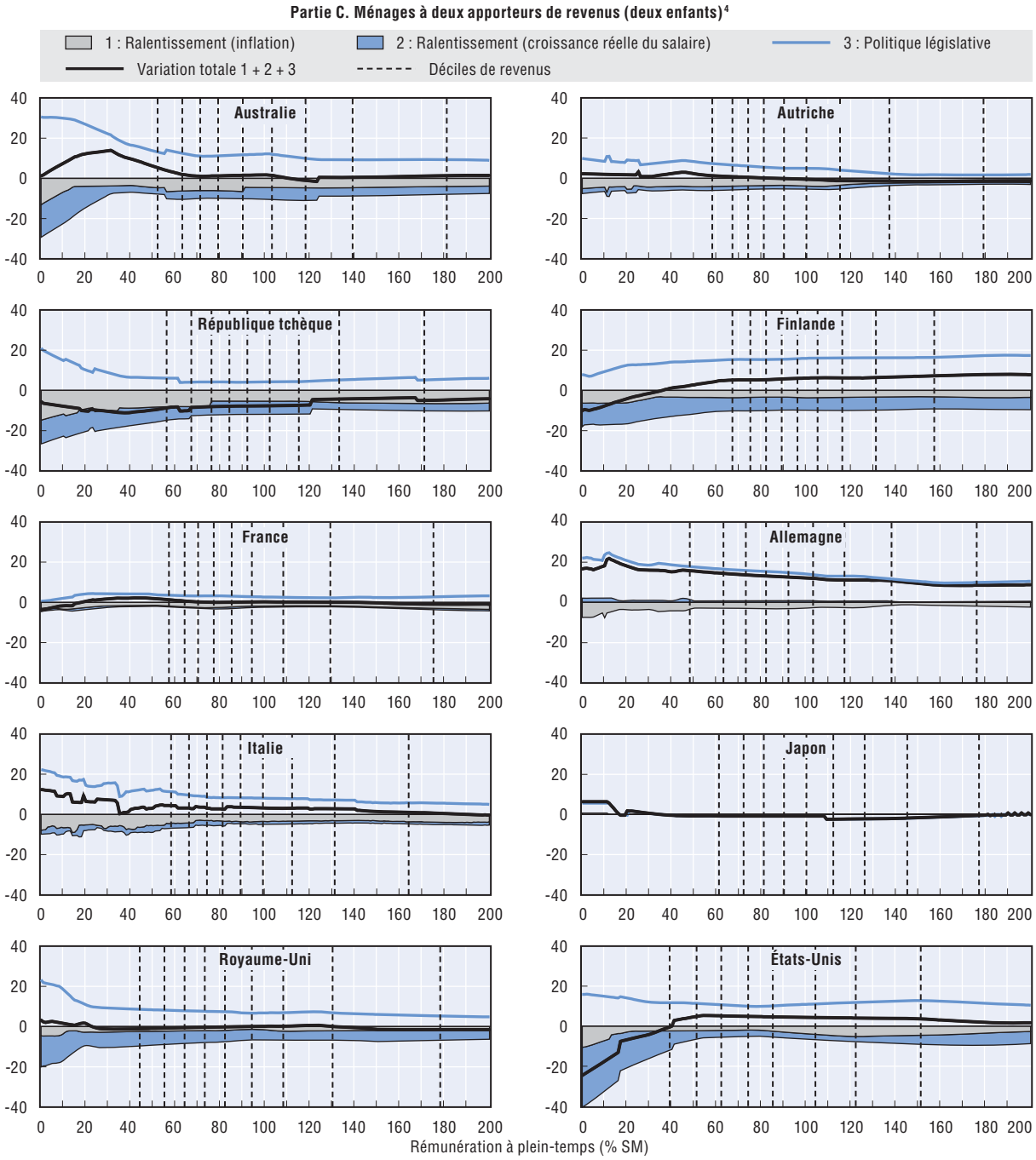


Graphique 7.A1.1. **Gains et pertes de transferts nets en pourcentage du revenu disponible, 1995-2005 : réformes et érosion fiscale**[1] *(suite)*



Graphique 7.A1.1. **Gains et pertes de transferts nets en pourcentage du revenu disponible, 1995-2005 : réformes et érosion fiscale**[1] *(suite)*

Partie C. Ménages à deux apporteurs de revenus (deux enfants)[4]



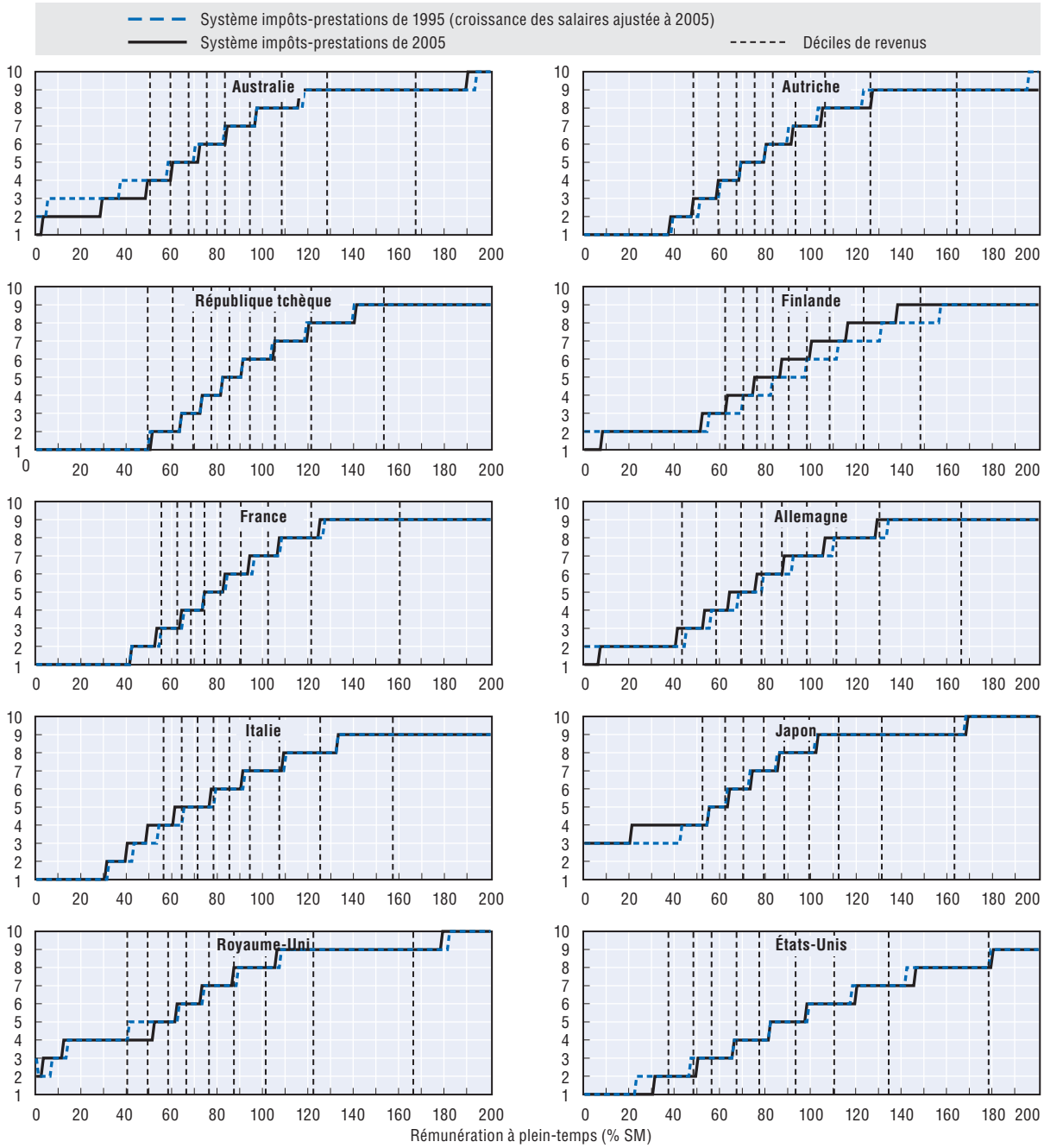
1. Les variations de revenu sont mesurées par rapport au revenu que le ménage aurait perçu si le dispositif prélèvements-prestations de 2005 avait été une version du dispositif de 1995 avec indexation totale des salaires. Les ménages sont supposés ne pas bénéficier de prestations de chômage assujetties à des critères de durée d'activité. Sous réserve des plafonds de revenu applicables, ces ménages peuvent avoir droit en lieu et place à des aides soumises à des critères de ressources.
2. Les déciles de revenus du travail se rapportent à l'ensemble de la distribution des revenus du travail (hommes *et* femmes).
3. Les déciles de revenus du travail se rapportent à la distribution des *seuls* revenus du travail *féminins*.
4. Les déciles de revenus du travail se rapportent à la distribution des *seuls* revenus du travail *masculins*. Les revenus du travail des femmes sont maintenues à la valeur médiane de la distribution des *seuls* revenus du travail *féminins*.

Source : Modèles impôts-prestations de l'OCDE (*www.oecd.org/els/social/prestationsetsalaires*).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582381

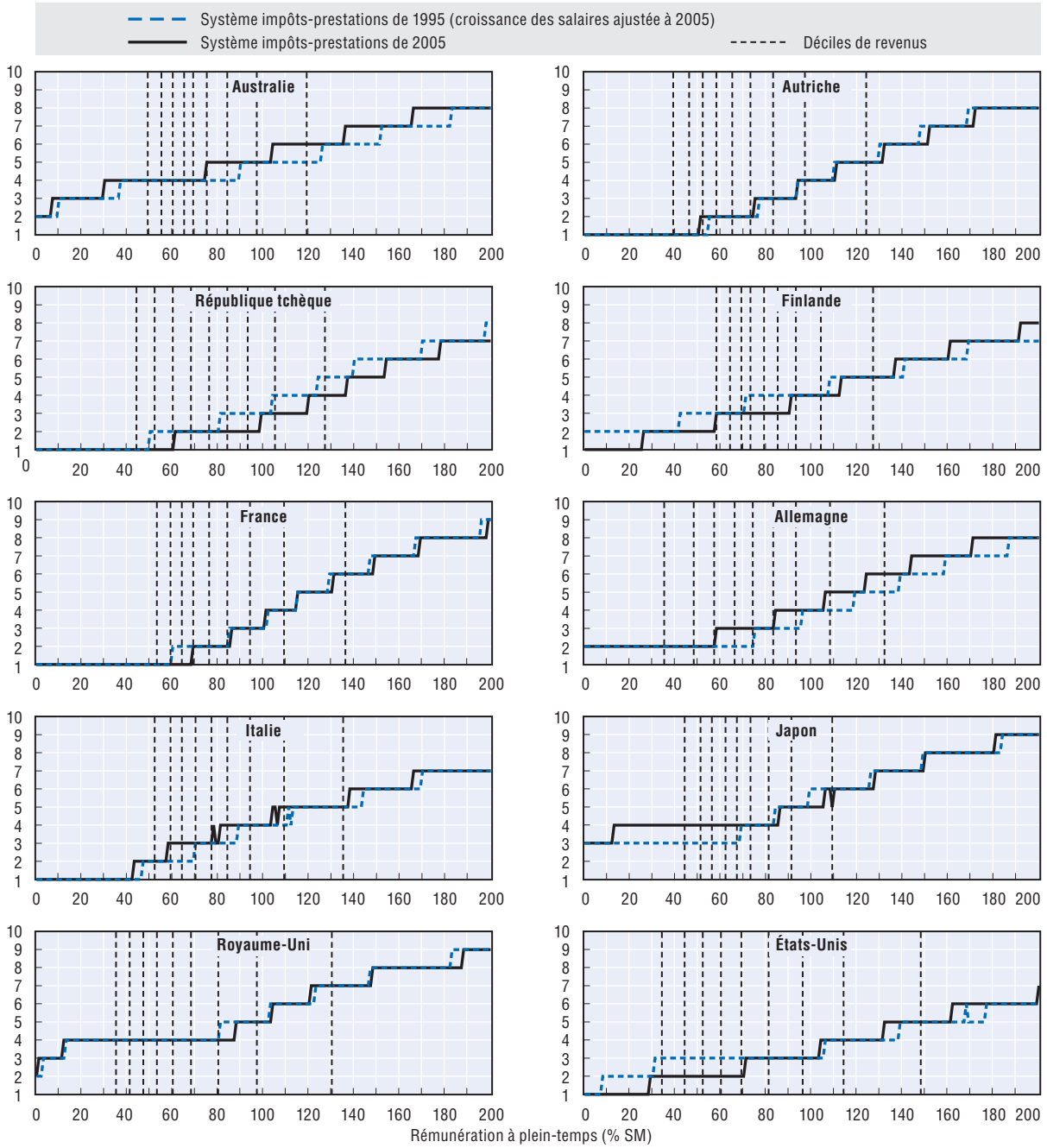
Graphique 7.A1.2. **Position dans la distribution des revenus en fonction de différents scénarios**[1]

Partie A. Célibataires[2]



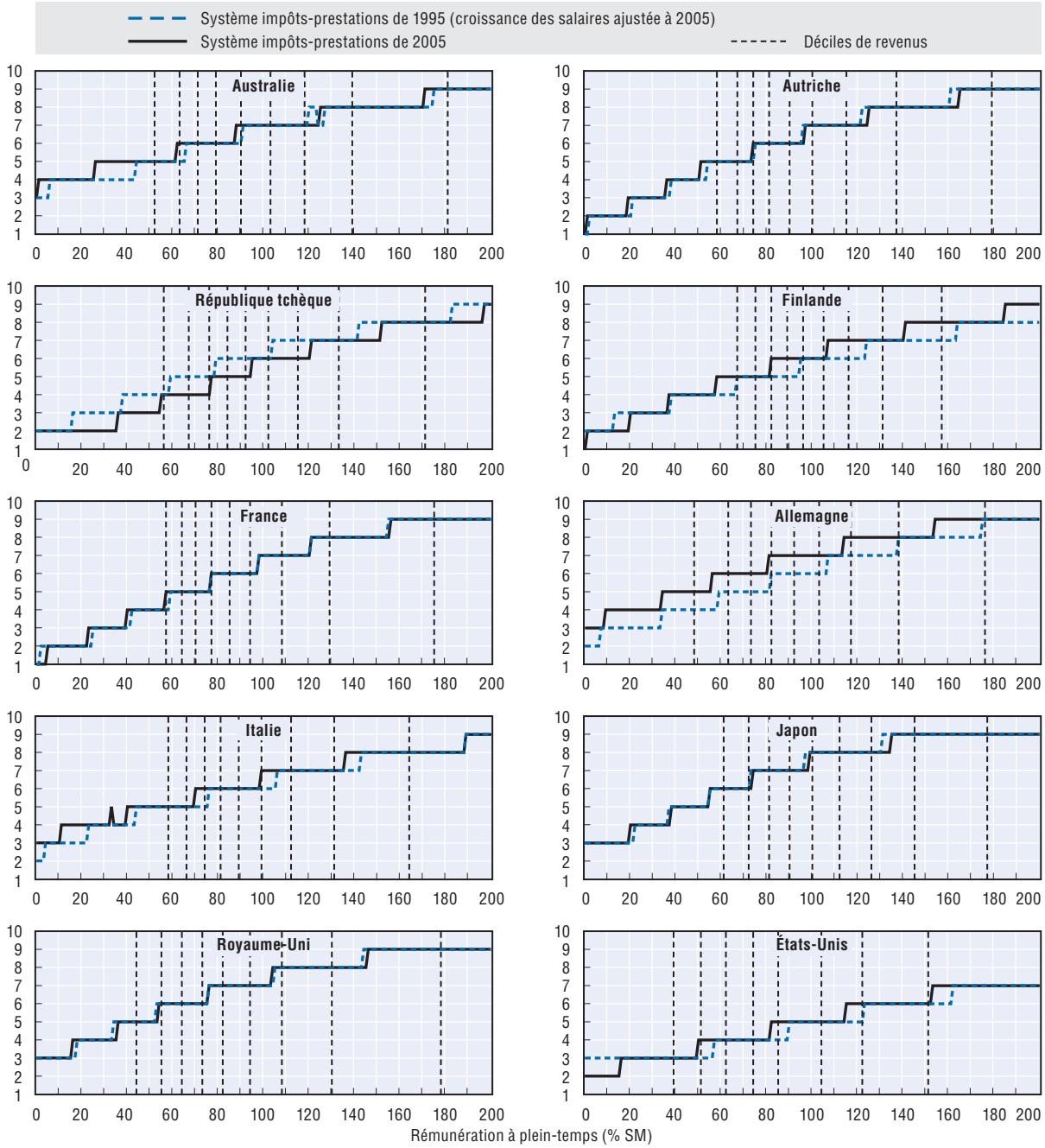
Graphique 7.A1.2. **Position dans la distribution des revenus en fonction de différents scénarios**[1] *(suite)*

Partie B. Parents isolés (deux enfants)[3]



Graphique 7.A1.2. **Position dans la distribution des revenus en fonction de différents scénarios**[1] *(suite)*

Partie C. Ménages à deux apporteurs de revenus (deux enfants)[4]



1. Les déciles de revenu disponible des ménages (par unité de consommation, en utilisant l'échelle d'équivalence fondée sur la racine carrée) sont établis en fonction de la population totale au milieu de la décennie 2000. La série 1995 montre où se situerait le ménage dans la distribution des revenus si le dispositif prélèvements-prestations de 2005 avait été une version du dispositif de 1995 avec indexation totale des salaires. Les ménages sont supposés ne pas bénéficier de prestations de chômage assujetties à des critères de durée d'activité. Sous réserve des plafonds de revenu applicables, ces ménages peuvent avoir droit en lieu et place à des aides soumises à des critères de ressources.
2. Les déciles de revenus du travail se rapportent à l'ensemble de la distribution des revenus du travail (hommes *et* femmes).
3. Les déciles de revenus du travail se rapportent à la distribution des *seuls* revenus du travail *féminins*.
4. Les déciles de revenus du travail se rapportent à la distribution des *seuls* revenus du travail *masculins*. Les revenus du travail des femmes sont maintenues à la valeur médiane de la distribution des *seuls* revenus du travail *féminins*.

Source : Modèles impôts-prestations de l'OCDE (*www.oecd.org/els/social/prestationsetsalaires*).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582400

PARTIE III

Chapitre 8

Les effets redistributifs des services assurés par les pouvoirs publics*

Ce chapitre examine les évolutions de la distribution nationale des revenus lorsqu'on y intègre la valeur des services assurés par les pouvoirs publics dans le revenu disponible des ménages. Il s'intéresse à cinq types de services publics, qu'il commence par passer en revue et définir. Il fournit une estimation de l'effet d'accroissement du revenu des ménages que recèlent les prestations en nature fournies par les services publics. Il examine ensuite les résultats empiriques des effets redistributifs globaux de ces services. Il répète cette opération pour chacun des cinq grands services. Enfin, avant de tirer des conclusions, il cherche à savoir si l'effet redistributif des services a évolué entre le début et la fin des années 2000, et en quoi.

* Le présent chapitre a été préparé par Michael Förster, Division des politiques sociales de l'OCDE, et par Gerlinde Verbist, de l'université d'Anvers. Il s'appuie sur un document plus long, disponible sous la référence Verbist, Förster et Vaalavuo (2011). Cette étude a été réalisée grâce à un projet cofinancé avec la Commission européenne.

8.1. Introduction

Jusqu'ici, ce rapport s'est intéressé aux raisons des inégalités croissantes de revenu monétaire des individus et des ménages. Mais cette optique exclut d'autres facteurs importants pour leur bien-être et leur consommation, en particulier les activités des pouvoirs publics qui influent sur ce bien-être grâce à des services en nature comme, notamment, les soins de santé et l'éducation[1]. Les services assurés par les pouvoirs publics ont également une incidence sur la *distribution* des ressources parmi les ménages, thème qui a nourri une production croissante de publications ces dernières années (voir Marical *et al.*, 2006 et 2008 ; OCDE, 2008a ; Sutherland et Tsakloglou, 2009 ; Tsakloglou *et al.*, 2009 ; et Vaalavuo, 2010).

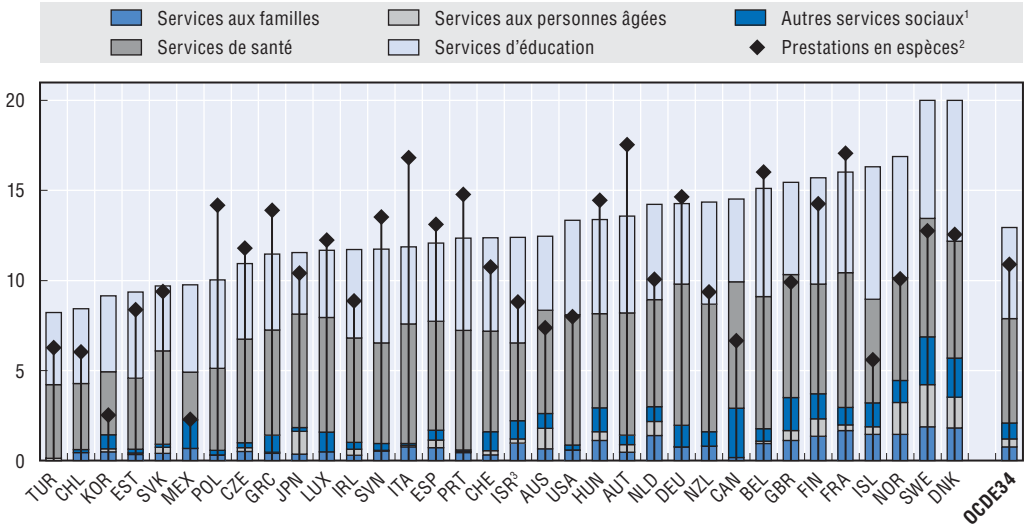
Deux grands facteurs incitent très fortement à prendre ces services en compte pour interpréter l'action des pouvoirs publics[2]. Tout d'abord, certains pays recourent plus aux avantages en nature qu'aux transferts monétaires. Par exemple, lorsque le pays A subventionne fortement son système éducatif alors que le pays B repose essentiellement sur un système éducatif privé financé par les droits de scolarité, cette différence n'apparaît pas dans les statistiques traditionnelles sur la distribution des revenus, alors que ses répercussions financières sur les ménages des deux pays sont très différentes. Ensuite, comme la fiscalité ampute le revenu des ménages, il est important de prendre en compte les avantages des services qui sont financés par la fiscalité.

L'ampleur des services fournis par les pouvoirs publics – santé, éducation et services aux familles ; services sociaux aux personnes âgées, survivants, handicapés, chômeurs ; services de logement et d'aide sociale – est très variable d'un pays à l'autre (graphique 8.1)[3]. À la date la plus récente disponible, ces services représentent en moyenne près de 13 % du PIB dans les 34 pays de l'OCDE, un chiffre qui va de 8 % en Turquie et au Chili à 20 % au Danemark et en Suède. En moyenne, les services de santé et d'éducation représentent entre 5 et 6 points de pourcentage chacun. Les 2 % restants sont principalement constitués des services de garde d'enfants et de prise en charge des personnes âgées ; ces derniers sont particulièrement importants dans les pays nordiques, en Australie et au Japon, où ils dépassent 1 % du PIB.

Globalement, dans la zone OCDE, les dépenses au titre des services assurés par les pouvoirs publics sont plus importantes que les transferts monétaires, lesquels s'élèvent à 11 % du PIB en moyenne. Des pays tels que le Mexique, la Corée, l'Islande et le Canada dépensent beaucoup plus en services qu'en transferts monétaires, tandis que de nombreux États membres de l'Union européenne, en particulier l'Autriche, l'Italie et la Pologne, privilégient bien davantage ces derniers.

Comment les inégalités évoluent-elles lorsque les services assurés par les pouvoirs publics sont pris en compte ? Dans une première analyse, l'OCDE (2008a) a constaté, d'après des mesures réalisées vers l'année 2000 dans 17 de ses pays membres, que l'éducation, les soins de santé et le logement social réduisaient nettement les inégalités de revenu. Néanmoins, cet effet des services publics était généralement moindre que celui des transferts monétaires. Il a également été constaté que les disparités internationales

Graphique 8.1. **Dépenses publiques au titre des services en nature et des transferts monétaires, en pourcentage du PIB, 2007**



Note : Les pays sont classés par ordre croissant des dépenses totales pour l'ensemble des services sociaux. Les données sur les services d'éducation pour la Grèce, le Luxembourg et la Turquie se rapportent à 2005.

1. La catégorie « Autres services sociaux » comprend les services aux survivants, aux handicapés, aux chômeurs, ainsi que les services de logement et d'aide sociale (à l'exclusion toutefois des estimations du logement social).
2. Les transferts monétaires comprennent les transferts monétaires aux personnes âgées, aux survivants, aux handicapés, aux familles et aux chômeurs, ainsi que les transferts au titre de l'assistance sociale.
3. Les informations concernant Israël sont disponibles sur : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Source : Base de données des dépenses sociales de l'OCDE et *Base de données sur l'éducation de l'OCDE*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582419

d'inégalité étaient un peu inférieures lorsqu'on prenait en compte les services publics, au lieu de seulement comparer les revenus monétaires.

Ce chapitre va au-delà de ces premières analyses à plusieurs titres. Tout d'abord, il inclut dix autres pays de l'OCDE et fait le point sur les estimations jusqu'à la fin des années 2000, révélant ainsi des évolutions de l'effet redistributif des services depuis le début de cette période. Ensuite, outre l'éducation, la santé et le logement social, il prend en considération d'autres services en nature, en particulier la garde d'enfants et la prise en charge des personnes âgées, et examine l'effet redistributif de politiques spécifiques sur des groupes spécifiques de population. En troisième lieu, il en analyse les effets sur les ménages à faible revenu et plus précisément sur la pauvreté. Enfin, le chapitre rend également compte de certaines estimations réalisées à partir de nouvelles méthodes récemment mises au point pour imputer les services dans le revenu des ménages.

Les résultats empiriques de cette étude se rapportent à 2007 pour l'Australie et les pays européens, et à 2004 pour le Canada, les États-Unis et le Mexique. Sont également présentées quelques comparaisons avec les résultats d'années antérieures proches de l'an 2000. Les analyses ont été menées sur des microdonnées tirées d'UE-SILC, de la LIS et de HILDA, ainsi que sur d'autres données disponibles à l'OCDE. Les principales conclusions mises en lumière sont les suivantes :

- Les dépenses consacrées aux services assurés par les pouvoirs publics représentent une moyenne de quelque 13 % du PIB des pays de l'OCDE, soit un peu plus que les dépenses de transferts monétaires.

- La plupart des pays nordiques et anglophones, la Corée et le Mexique dépensent beaucoup plus en transferts en nature qu'en transferts monétaires.
- L'intégration des prestations en nature au revenu augmente les ressources économiques des ménages de 30 à 40 % (pays nordiques, France, Hongrie), et a donc une incidence sur les inégalités et la pauvreté. En fait, les prestations fournies par les services assurés par les pouvoirs publics contribuent à diminuer les inégalités de revenus d'une proportion comprise entre un cinquième et un tiers selon la façon dont on mesure les inégalités.
- Bien que l'objectif premier des services sociaux ne soit pas la redistribution, mais la fourniture de services éducatifs, de soins de santé et d'un niveau de vie acceptable pour tous, ils ont des effets redistributifs directs et indirects importants, en particulier dans les catégories de la population exposées au risque de pauvreté.
- Les effets redistributifs varient selon le service. L'éducation et les soins de santé contribuent le plus, et de loin, à la réduction des inégalités. Le logement social, la garde d'enfants et la prise en charge des personnes âgées ont un impact global moindre, mais représentent beaucoup pour leurs bénéficiaires.
- Malgré sa relative stabilité en moyenne tout au long des années 2000, l'impact redistributif des services publics s'est renforcé dans les pays où la part des services dans le revenu des ménages a le plus progressé.

8.2. Définition des services publics sociaux

L'analyse se concentre ici sur les dépenses publiques *sociales*[4], qui sont des flux de dépenses sociales gérés par les administrations publiques (c'est-à-dire les différents échelons de l'administration et les caisses de sécurité sociale), ce qui exclut par conséquent des biens publics purs tels que la défense nationale et la justice[5]. Les dépenses publiques d'éducation et de soins de santé sont de loin les deux principales catégories de dépenses de ce type, comme l'illustre le graphique 8.1.

Dans tous les pays de l'OCDE sauf la Corée, l'Estonie, l'Islande, Israël[6], le Mexique et la Turquie, les services publics de *santé* constituent la catégorie la plus importante de services publics aux ménages (voir le graphique 8.1). En moyenne, les dépenses publiques en la matière s'élèvent à environ 6 % du PIB, soit l'essentiel des dépenses totales de santé, qui représentent 9 % du PIB (*Éco-Santé OCDE*). Ces dernières sont de loin les plus élevées aux États-Unis, plus de la moitié étant des dépenses privées. Parmi les pays européens, la France, l'Allemagne, l'Autriche et la Belgique sont les pays qui affichent les niveaux les plus élevés de dépenses totales au titre des soins de santé (plus de 10 %), tandis que l'Estonie, la Pologne et la République tchèque dépensent le moins (moins de 7 %). Les disparités entre pays sont également importantes si l'on tient compte uniquement des dépenses publiques, qui vont de 2.6 % (Mexique) à près de 8 % (Allemagne et France).

Les investissements publics au titre de l'*éducation* sont également considérables. C'est dans les pays nordiques et en Belgique que ces dépenses sont les plus élevées, avec plus de 6 % du PIB. On observe des niveaux inférieurs en République slovaque, au Japon et au Luxembourg[7]. Dans tous les pays, l'enseignement allant du primaire à la fin du secondaire constitue la part la plus importante des dépenses publiques d'éducation (OCDE, 2010), tandis que l'enseignement supérieur représente un peu plus de 1 % dans la plupart des pays.

Alors que les prestations monétaires de logement sont généralement incluses dans le revenu disponible des ménages, l'impact du *logement social* n'est pas pris en compte. Comme certains pays ont recours à des politiques différentes pour aider les ménages à

Encadré 8.1. **Autres services : transports publics subventionnés et services publics de distribution**

Outre les services publics sociaux examinés plus haut, d'autres domaines d'action des services publics ont un objectif social précis, dans la mesure où ils impliquent une redistribution interpersonnelle et peuvent avoir un effet sur le niveau de vie des ménages et des individus. Il s'agit notamment des subventions aux transports publics et des aides accordées pour la fourniture d'énergie et d'autres services publics de distribution.

Les subventions aux transports publics sont motivées avant tout par l'efficience économique (Parry et Small, 2009). En effet, les économies d'échelle permettent au coût marginal de l'offre de mobilité d'être inférieur à son coût moyen. De plus, le fait de favoriser l'utilisation des transports publics peut limiter celle des véhicules personnels et les externalités négatives qui en découlent. Mais en dehors de cet argument de l'efficience, les justifications sociales jouent également un rôle : ces subventions visent à rendre la mobilité plus abordable, en particulier pour les groupes à faible revenu.

La plupart des travaux de recherche portant sur l'effet des subventions aux transports publics ont ciblé les raisons liées à l'efficience économique, faisant ainsi largement l'impasse sur les aspects redistributifs. Ces derniers peuvent être directs, prenant la forme d'une réduction du coût financier de la mobilité, ou indirects, se traduisant par une augmentation des chances des bénéficiaires sur le marché du travail. La plupart des travaux de recherche existants portent sur les transports publics urbains. Différentes études s'intéressent à la manière dont les subventions aux transports publics privilégient les pauvres. Elles portent en général sur une zone géographique circonscrite, comme les grandes villes. Les travaux de recherche récents sont notamment Asensio *et al.* (2003), Carruthers *et al.* (2005) et Estupiñán *et al.* (2007). Fearnley (2006) et Jones (2008) font partie des rares études qui fournissent des estimations nationales, dans les deux cas pour le Royaume-Uni. Elles constatent que les subventions aux transports publics semblent améliorer la situation financière des plus pauvres, même s'il existe des différences suivant le mode de transport (il est par exemple apparu que le subventionnement du transport par bus privilégiait davantage les pauvres que celui du transport par voie ferrée) et suivant la localisation géographique.

En dehors des transports publics, des services publics de distribution (énergie, communications) sont également fournis à la population par les pouvoirs publics à des prix inférieurs à ceux du marché, ou donnent lieu à des offres spécifiques pour des groupes à faible revenu ou d'autres groupes cibles. Nolan et Russel (2001) par exemple s'intéressent aux effets redistributifs des « *free schemes* » (programmes de gratuité pour l'électricité/le gaz, la redevance TV, la location téléphonique et les déplacements) et de la *Medical Card* en Irlande, et constatent que ces programmes de gratuité sont plus bénéfiques pour les groupes aux revenus les plus modestes, réduisant ainsi les inégalités et la pauvreté relative (cette dernière d'environ un cinquième). Étant donné l'importance du changement climatique et l'évolution des prix de l'énergie, l'impact redistributif potentiel des avantages nommément associés aux mesures prises en matière d'énergie va probablement se muer en enjeu majeur. De nombreux programmes nationaux de subventionnement de la consommation énergétique ont *grosso modo* deux objectifs : tout d'abord, veiller à ce que les groupes à faible revenu et d'autres groupes vulnérables aient accès à des énergies (électricité, gaz, carburant) abordables ; ensuite, de manière plus récente, favoriser l'utilisation de sources d'énergie renouvelables.

financer leurs dépenses de logement, on risque d'en tirer une représentation trompeuse de l'impact des politiques globales du logement sur les inégalités et la pauvreté (Gardiner *et al.*, 1995 ; Whitehead et Scanlon, 2007). Malheureusement, il n'existe pas d'estimations comparables au plan international de la part relative du logement social dans le PIB. Son étendue et les conditions d'octroi sont extrêmement variables d'un pays à l'autre, les parts étant relativement élevées (près de 20 % du logement total) en République tchèque, au Royaume-Uni, au Danemark, en France et aux Pays-Bas (CECODHAS ; Whitehead et Scanlon, 2007). Aux Pays-Bas et en Suède, l'accès au logement social n'est pas strictement lié aux ressources des individus, tandis qu'en Belgique et en Allemagne, par exemple, il est soumis à conditions de ressources (Andrews *et al.*, 2011 ; Whitehead et Scanlon, 2007).

Les *services aux familles* recouvrent principalement l'éducation et l'accueil des jeunes enfants (EAJE). L'accès à des services de garde d'enfants abordables est l'un des éléments centraux des stratégies visant à concilier activité professionnelle et vie de famille, à promouvoir l'égalité des chances et à combattre l'exclusion sociale (Matsaganis et Verbist, 2009 ; OCDE, 2011a). Un accès limité et inéquitable à ces services perpétue les inégalités sociales, tandis que l'investissement dans l'éducation des jeunes enfants peut les protéger d'autres désavantages sociaux et favoriser une plus grande égalité. Représentant 1 % ou plus du PIB, ces services jouent un rôle important dans tous les pays nordiques, ainsi qu'en France, en Hongrie et au Royaume-Uni (voir le graphique 8.1). L'enseignement préprimaire est une catégorie plus importante que la garde d'enfants dans la plupart des pays (*Base de données de l'OCDE sur la famille*). Dans des pays affichant des taux d'inscription élevés à des services de garde formelle pour les moins de trois ans, les dépenses publiques au titre de la garde d'enfants sont de ce fait élevées. C'est notamment le cas dans les pays nordiques, en France et au Royaume-Uni.

La *prise en charge des personnes* âgées est apparue plus récemment comme une préoccupation majeure de la politique sociale des pays de l'OCDE (Österle, 2002 ; OCDE, 2005b et 2011b ; Da Roit *et al.,* 2007 ; Commission européenne, 2006 ; Pavolini et Ranci, 2008). On estime que la proportion du PIB consacrée aux soins de longue durée pourrait être multipliée au moins par deux, voire par trois, d'ici à 2050 (OCDE, 20011b ; Comas-Herrera *et al.,* 2006). Plus des deux tiers des personnes âgées de plus de 70 ans devraient avoir besoin d'aide pour accomplir au moins une ou deux activités de la vie quotidienne (Eurofound, 2006 ; OMS, 2008). Les dépenses publiques au titre des services aux personnes âgées s'étagent de 0.1 % du PIB en Estonie à 2.5 % aux Pays-Bas (Huber *et al.,* 2009). Ces écarts sont sensiblement plus grands que pour d'autres dépenses publiques telles que les soins de santé (voir aussi Jensen, 2008). D'après des estimations de l'Union européenne (Commission européenne, 2006), les dépenses publiques au titre des soins de longue durée vont augmenter d'environ un point de pourcentage entre 2004 et 2050 dans la plupart des États membres, et de plus de 2 points de pourcentage en Finlande, en Suède et en Slovénie en raison d'un système de soins formels plus développé.

8.3. L'impact redistributif global des services assurés par les pouvoirs publics sur la distribution des revenus

La prise en compte des services assurés par les pouvoirs publics dans l'analyse des inégalités pose un certain nombre de questions d'ordre conceptuel et méthodologique puisque la valeur des services publics doit être intégrée au revenu de chaque ménage et que le « revenu élargi » doit être estimé (voir par exemple Marical *et al.*, 2006 ; Garfinkel *et al.*, 2006 ; OCDE, 2008a ; Aaberge *et al.*, 2010a ; Paulus *et al.,* 2010). Ces questions concernent la

valeur des services publics et l'imputation de cette valeur aux individus et aux ménages, mais aussi le niveau de prise en compte des besoins. Elles sont examinées en détail dans Verbist *et al.* (2011), et résumées à l'annexe 8.A1, et ne doivent pas être perdues de vue lors de l'interprétation des résultats du présent chapitre. Les choix méthodologiques opérés dans ce dernier pour l'imputation des services sont résumés à l'encadré 8.2.

Encadré 8.2. **Imputation des avantages en nature aux individus et aux ménages**

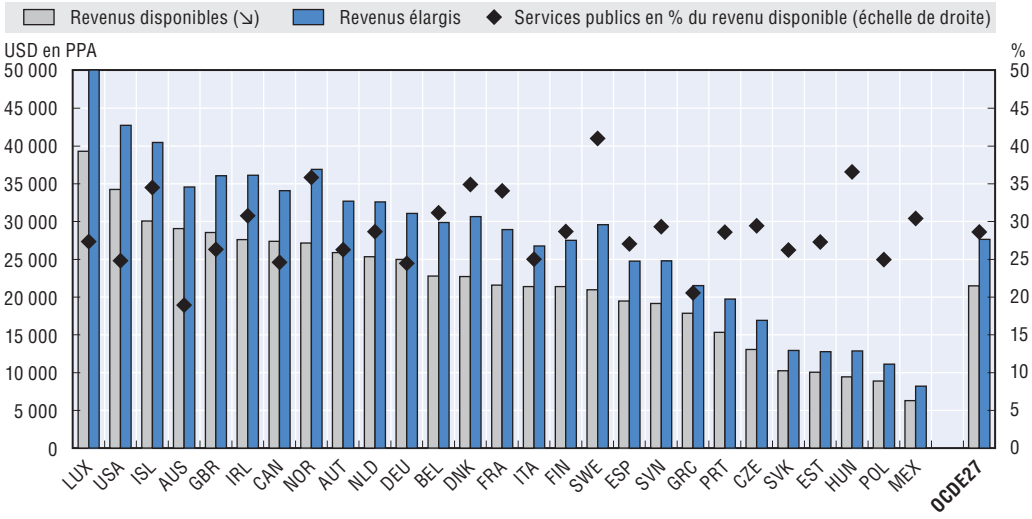
L'impact des services sur la distribution des revenus dépend de leur ampleur, de leur concentration sur les groupes aux revenus les plus modestes et de la position de leurs bénéficiaires potentiels dans la distribution avant leur prise en compte. Le choix des méthodes « d'individualisation » des services est déterminant.

On peut en général distinguer deux méthodes de calcul de ces estimations : la méthode de la « consommation effective », qui impute la valeur des services publics aux individus qui utilisent réellement le service ; et la méthode de la « valeur d'assurance », qui impute, pour un service donné, un montant égal à toutes les personnes présentant des caractéristiques identiques d'âge, de sexe, etc. On part de l'hypothèse que tous ces individus bénéficient du service – sachant qu'ils pourront y avoir accès en cas de besoin. Dans ce chapitre, les estimations réalisées pour trois des cinq services analysés [éducation, éducation et accueil des jeunes enfants (EAJE) et logement social] ont recours à la méthode de la consommation effective, tandis que celles des deux derniers (santé et prise en charge des personnes âgées) se fondent sur la méthode de la valeur d'assurance.

Les enquêtes portant sur le revenu des ménages incluent peu d'informations sur le profit exact tiré des services par les individus et les ménages ; l'utilisation individuelle des services doit donc être en partie estimée, ce qui peut conduire à une sous-estimation ou à une surestimation des effets redistributifs. Par exemple, dans le cas des services d'éducation, il n'est pas possible de faire la distinction entre établissements d'enseignement publics et privés, ni de prendre en compte les programmes spéciaux destinés aux élèves issus de familles à faible revenu (comme les repas scolaires gratuits). S'agissant de l'EAJE, les réductions de la participation financière des familles, souvent liées aux revenus des parents, ne peuvent être imputées ; de plus, les données ne permettent pas de rendre compte des éventuelles différences d'aide financière entre l'accueil familial de jour et l'accueil en crèche. S'agissant de la santé et de la prise en charge des personnes âgées, seules les différences d'âge et de sexe comptent pour l'imputation de ces services aux individus, et certains volets de ces programmes ciblant les groupes à faible revenu ne sont pas pris en compte. Par conséquent, les analyses présentées dans la section 8.3 ne peuvent fournir qu'une estimation et des grandes lignes approximatives de l'impact redistributif des services assurés par les pouvoirs publics sur la distribution des revenus des ménages.

La prise en compte de la valeur des cinq types d'avantages en nature décrits plus haut ferait augmenter le revenu monétaire disponible des ménages jusqu'à 29 % en moyenne dans la zone OCDE, ou le ferait passer de 21 500 USD à 27 600 USD en parités de pouvoir d'achat (graphique 8.2). À titre de comparaison, la part des transferts monétaires (dont les pensions de retraite et les pensions de réversion) représente 23 % du revenu disponible. Seuls quelques pays (Autriche, Allemagne, Pologne) affichent des transferts monétaires dont la valeur par rapport au revenu disponible est supérieure à celle des services (ce qui concorde avec les résultats relatifs à la répartition des dépenses publiques dans le PIB décrites au graphique 8.1 ci-dessus).

Graphique 8.2. **Effet d'augmentation du revenu imputable aux avantages en nature liés aux services publics, 2007**



Note : Les données de revenu pour chaque pays sont corrigées de l'inflation (lorsqu'elles se rapportent à une année autre que 2007), puis converties en USD en parités de pouvoir d'achat (PPA) pour la consommation effective en 2007. Ce taux de conversion exprime les coûts d'un panier type de biens de consommation et de services achetés sur le marché ou fournis gratuitement (ou à des tarifs subventionnés) par le secteur public dans différents pays.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582438

L'effet des services en termes d'accroissement du revenu est maximal dans les pays scandinaves et en Hongrie (35 % ou plus), et le plus faible en Australie et en Grèce (environ 20 %). Les soins de santé et l'éducation (hors enseignement préprimaire) sont de loin les composantes les plus importantes. Dans la plupart des pays, la valeur imputée des soins de santé est supérieure à celle de l'éducation, sauf au Canada, au Danemark, en Irlande, au Mexique, en Norvège et en Pologne, où l'éducation constitue la catégorie la plus importante. Les services d'éducation et d'accueil des jeunes enfants font augmenter le revenu des ménages de 2 % en moyenne, mais de plus de 3 % au Danemark, en Finlande, en Hongrie et en Suède. Les services de soins de longue durée aux personnes âgées font progresser le revenu de 1 %, avec des maxima de hausse dans les quatre pays nordiques et aux Pays-Bas. En République tchèque (1.2 %), en Irlande (1.6 %) et au Royaume-Uni (2.5 %), le logement social accroît le revenu des ménages de plus de 1 %, contre une moyenne de 0.4 %.

Globalement, les avantages en nature se répartissent de manière relativement égale entre les différents groupes de revenu, et ne privilégient que très légèrement les revenus les plus modestes (Verbist *et al.*, 2011). Cette répartition est étonnamment proche d'un pays à l'autre. Seuls les pays nordiques, les Pays-Bas et le Royaume-Uni affichent des avantages en nature un peu plus ciblés sur les groupes au revenu le plus modeste.

Toutes choses égales par ailleurs, des avantages de même ampleur se traduisent par une hausse du revenu proportionnellement plus grande chez les familles les plus pauvres. Une première étape consiste donc à analyser l'accroissement du revenu des ménages qui résulte de l'imputation des services par groupes de revenu. Les quintiles de revenu sont construits à partir du revenu disponible équivalent des ménages *avant* prise en compte des services en nature, Q1 représentant les 20 % les plus pauvres et Q5 les 20 % les plus riches.

Tous les types de services publics examinés ici représentent une part beaucoup plus grande du revenu disponible des ménages modestes : 76 % du revenu disponible des 20 % les plus pauvres, contre seulement 14 des 20 % les plus riches (tableau 8.1). En termes relatifs, les services de logement social et de prise en charge des personnes âgées sont ceux qui ciblent le plus les ménages à faible revenu.

Tableau 8.1. **Effet d'augmentation du revenu imputable aux avantages en nature liés aux services publics, par quintile, moyenne OCDE27, 2007**

Pourcentage

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Total
Éducation	30.6	18.5	14.2	10.4	5.6	11.8
Soins de santé	34.9	22.2	15.8	11.8	7.2	13.9
Logement social	1.8	0.7	0.4	0.2	0.1	0.4
Services d'accueil et d'éducation de la petite enfance	4.5	3.0	2.4	1.5	0.8	1.8
Soins aux personnes âgées	4.0	1.9	0.7	0.4	0.2	0.9
Total	**75.8**	**46.4**	**33.5**	**24.3**	**13.7**	**28.8**

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583540

Compte tenu de la part importante des services en nature dans le revenu disponible, en particulier pour les groupes les plus pauvres, il est intéressant de voir de quelle manière la distribution des revenus change lorsque les services sont pris en compte. Sans eux, les inégalités de revenu mesurées à l'aide du coefficient de Gini sont élevées (environ 0.37) au Portugal et aux États-Unis, et encore plus au Mexique (0.47) ; par comparaison, elles sont faibles (0.25 et en dessous) en Slovénie, en Suède, en Norvège et au Danemark (voir le tableau 8.2, 2e colonne). Mais avec les services, le coefficient de Gini baisse approximativement d'un cinquième, en moyenne, passant de 0.30 à 0.24. Les taux de réduction vont de 16 à 24 % et sont donc plus uniformes d'un pays à l'autre que la réduction des inégalités obtenue au moyen de transferts monétaires et d'impôts (voir le chapitre 7).

Le tableau 8.2 présente également des estimations pour d'autres indicateurs de l'inégalité, le rapport interquintile S80/S20 et le rapport interdécile P90/P10. L'effet de la prise en compte des services publics dans le concept de revenu est plus prononcé avec ces deux mesures qu'avec le coefficient de Gini : le rapport P90/P10 baisse d'un quart, et le rapport S80/S20 carrément de près d'un tiers.

Il n'existe pas de lien systématique entre l'inégalité initiale de revenu monétaire et l'ampleur de la réduction de l'inégalité au moyen des avantages en nature, même si certains pays à forte inégalité la réduisent fortement par ce biais. Le Royaume-Uni et, d'après les mesures supplémentaires des inégalités, les États-Unis, le Mexique et le Portugal obtiennent des taux de réduction plus élevés, tandis que la Slovénie, pays où les inégalités sont limitées, en enregistre de plus faibles. Les disparités d'inégalité entre les pays de l'OCDE (tel que mesuré par le coefficient de variation) ne sont pas réduites lorsqu'on prend en compte les services assurés par les pouvoirs publics – seulement toutefois lorsque les estimations reposent sur le coefficient de Gini. L'utilisation de mesures des inégalités plus sensibles aux valeurs extrêmes réduit cependant la dispersion d'un pays à l'autre. Ces résultats concordent avec ceux de Garfinkel *et al.* (2006) qui constatent, pour dix pays de l'OCDE à la fin des années 90, que les différences

Tableau 8.2. **Indicateurs synthétiques des inégalités de revenu monétaire et de revenu élargi (imputation de l'ensemble des services publics), 2007**

	Gini			S80/S20			P90/P10		
	Revenus monétaires	Revenus élargis	% Δ	Revenus monétaires	Revenus élargis	% Δ	Revenus monétaires	Revenus élargis	% Δ
Allemagne	0.300	0.249	–17	4.88	3.57	–27	3.80	2.89	–24
Australie	0.312	0.260	–17	5.35	3.81	–29	4.45	3.21	–28
Autriche	0.267	0.219	–18	3.92	3.04	–23	3.26	2.57	–21
Belgique	0.264	0.209	–21	3.97	2.88	–27	3.37	2.49	–26
Canada	0.319	0.259	–19	5.40	3.78	–30	4.38	3.07	–30
Danemark	0.250	0.194	–22	3.68	2.69	–27	2.88	2.21	–23
Espagne	0.310	0.248	–20	5.33	3.54	–34	4.38	3.04	–31
Estonie	0.338	0.280	–17	5.82	4.21	–28	4.51	3.55	–21
États-Unis	0.372	0.303	–18	7.78	4.76	–39	5.85	3.72	–36
Finlande	0.266	0.218	–18	3.83	3.00	–22	3.13	2.53	–19
France	0.264	0.209	–21	3.83	2.84	–26	3.19	2.47	–22
Grèce	0.342	0.288	–16	6.05	4.22	–30	4.77	3.45	–28
Hongrie	0.262	0.201	–23	3.79	2.76	–27	3.14	2.35	–25
Irlande	0.317	0.242	–24	5.00	3.36	–33	4.00	2.83	–29
Islande	0.291	0.227	–22	4.21	3.08	–27	3.23	2.43	–25
Italie	0.320	0.262	–18	5.53	3.77	–32	4.32	3.10	–28
Luxembourg	0.275	0.220	–20	4.01	3.02	–25	3.38	2.61	–23
Mexique	0.475	0.375	–21	12.20	6.21	–49	8.54	4.60	–46
Norvège	0.242	0.193	–20	3.74	2.79	–25	3.02	2.38	–21
Pays-Bas	0.272	0.220	–19	4.00	3.00	–25	3.04	2.44	–20
Pologne	0.317	0.259	–18	5.17	3.71	–28	4.25	3.12	–26
Portugal	0.370	0.291	–21	6.61	4.20	–36	5.29	3.46	–35
République slovaque	0.251	0.204	–19	3.59	2.79	–22	2.99	2.41	–19
République tchèque	0.261	0.207	–21	3.66	2.80	–24	3.07	2.39	–22
Royaume-Uni	0.330	0.252	–24	5.59	3.53	–37	4.38	2.84	–35
Slovénie	0.236	0.196	–17	3.40	2.75	–19	2.96	2.47	–17
Suède	0.237	0.181	–23	3.46	2.59	–25	2.83	2.26	–20
OCDE27	**0.298**	**0.239**	**–20**	**4.95**	**3.43**	**–29**	**3.94**	**2.85**	**–26**

Note : Le coefficient de Gini est compris entre 0 (chacun a le même revenu) et 1 (un seul individu perçoit tout le revenu). S80/S20 est le rapport interquintile, c'est-à-dire la somme des revenus allant aux 20 % les plus riches divisée par la part allant aux 20 % les plus pauvres. P90/P10 est le rapport décile, c'est-à-dire le rapport entre le revenu de l'individu au neuvième décile et celui de l'individu au premier décile.

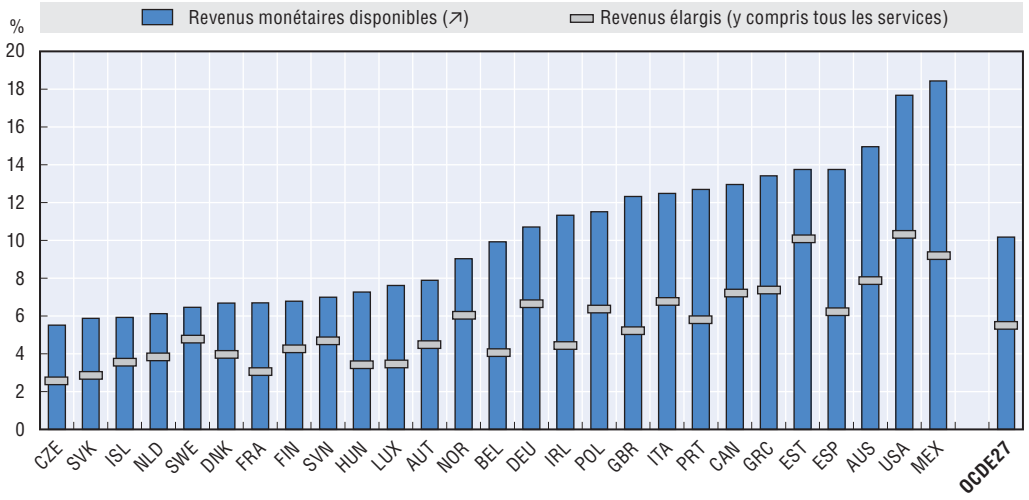
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583559

internationales d'inégalité dans la partie basse de la distribution des revenus sont réduites lorsqu'on prend en compte les avantages en nature.

De quelle manière les services publics influent-ils sur la pauvreté relative ? Le graphique 8.3 compare les taux de pauvreté pour le revenu monétaire disponible avec les taux de pauvreté pour le revenu élargi (c'est-à-dire incluant la valeur monétaire des services publics)[8]. Un seuil de pauvreté « variable » est utilisé, le minimum vital étant fixé à 50 % du revenu monétaire médian équivalent et à 50 % du revenu élargi médian équivalent, afin d'illustrer l'impact (voir Verbist *et al.*, 2011). Avant prise en compte des services, les taux de pauvreté globaux sont élevés au Mexique et aux États-Unis et faibles dans la plupart des pays nordiques, aux Pays-Bas, en République tchèque et en République slovaque. Globalement, le taux de pauvreté baisse de 10 à 5 %. En Belgique, en Irlande et au Royaume-Uni, la pauvreté est réduite de près de 60 %, et d'environ 27 % en Estonie et en

Graphique 8.3. **Taux de pauvreté de revenu avant et après prise en compte de l'ensemble des services publics (seuil de pauvreté variable), 2007**



Note : Les seuils de pauvreté sont fixés respectivement à 50 % du revenu monétaire moyen disponible et à 50 % du revenu élargi moyen.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582457

Suède. Les niveaux de pauvreté pour le revenu disponible et le revenu élargi varient respectivement de 6 à 18 % et de 3 à 10 %.

8.4. L'impact redistributif de services publics spécifiques

La réduction des inégalités et de la pauvreté n'est bien entendu pas l'objectif prioritaire des services d'éducation ou de santé et d'autres services en nature. Mais il est important de s'intéresser à l'impact potentiel des services en nature sur la distribution des revenus à partir du niveau et de la répartition de ces avantages, ainsi que de la composition présente de la population pauvre. Par exemple, une hausse des dépenses pour l'enseignement obligatoire réduira davantage la pauvreté globale dans les pays où celle-ci est élevée parmi les familles ayant de jeunes enfants et où la participation à l'enseignement obligatoire est forte. Les sections ci-après examinent donc séparément l'impact de différents services.

Éducation

L'imputation de la valeur des services publics d'éducation sur la base de leur utilisation effective accroît le revenu des ménages de quelque 12 % en moyenne. Cette augmentation est plus importante au Mexique, au Danemark, en Norvège et au Canada (15 % ou plus), tandis qu'en Allemagne, en Australie, en Grèce, en Italie et au Royaume-Uni, elle est inférieure à 10 %. Le tableau 8.3 montre que cette augmentation du revenu disponible est beaucoup plus importante – dans tous les pays – pour les bas que pour les hauts revenus. En moyenne, l'imputation de l'ensemble des dépenses d'éducation ferait augmenter de près d'un tiers le revenu disponible des 20 % les plus pauvres. Au Mexique et aux États-Unis, cette augmentation est supérieure à 40 %. En ce qui concerne les classes moyennes, l'augmentation est de quelque 14 %, tandis que celle du quintile supérieur est beaucoup plus limitée, avec une moyenne d'environ 6 %.

Tableau 8.3. **Effet des avantages liés aux services publics d'éducation en termes d'augmentation des revenus par quintile, moyenne OCDE27, 2007**

Pourcentage

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Total
Allemagne	21	13	11	8	4	**9**
Australie	19	14	10	6	2	**7**
Autriche	26	17	13	9	5	**11**
Belgique	23	17	14	11	7	**12**
Canada	45	23	16	13	7	**15**
Danemark	35	20	18	15	7	**15**
Espagne	31	16	11	8	6	**10**
Estonie	29	20	16	12	6	**12**
États-Unis	45	22	14	10	4	**11**
Finlande	22	20	14	11	7	**12**
France	30	18	14	11	6	**13**
Grèce	27	12	9	7	3	**8**
Hongrie	37	22	16	13	7	**15**
Irlande	36	26	19	11	7	**15**
Islande	28	20	18	12	7	**14**
Italie	34	17	11	8	4	**10**
Luxembourg	28	18	12	9	4	**11**
Mexique	74	37	24	16	7	**17**
Norvège	35	18	17	14	7	**15**
Pays-Bas	28	17	14	10	5	**11**
Pologne	40	21	14	9	5	**12**
Portugal	35	20	15	9	5	**11**
République slovaque	21	15	13	10	5	**10**
République tchèque	23	14	13	10	6	**11**
Royaume-Uni	25	15	11	7	3	**8**
Slovénie	23	18	16	12	7	**13**
Suède	28	19	17	12	6	**13**
OCDE27	**31**	**19**	**14**	**11**	**6**	**12**

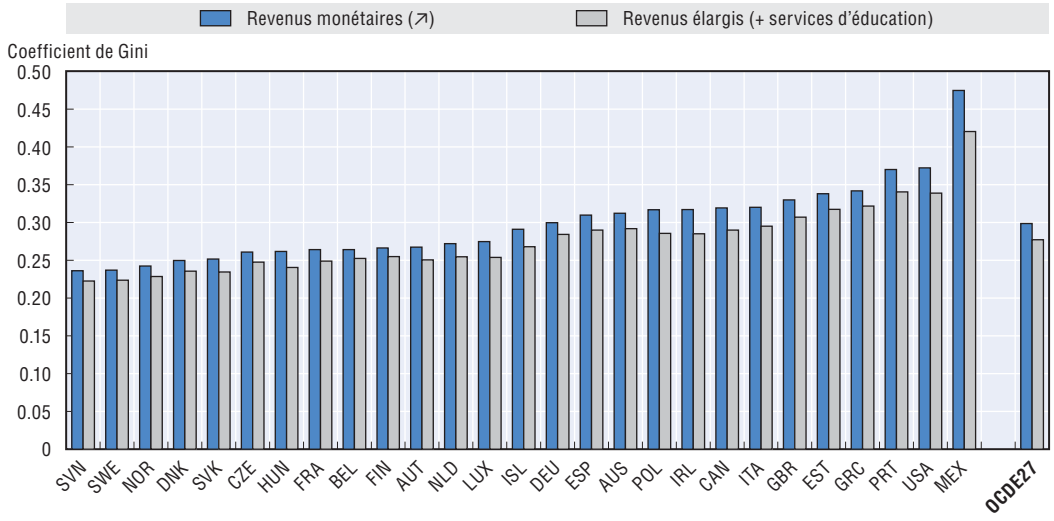
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583578

Étant donné cette répartition, les inégalités reculent lorsque les services publics d'éducation sont pris en compte dans le concept de revenu, de 0.3 à 0.28 en moyenne (soit 7 %), la baisse étant relativement faible en Belgique et en Finlande, mais plus substantielle au Mexique, en Irlande et en Pologne (graphique 8.4).

Les dépenses totales d'éducation visent en général un peu plus les revenus plus modestes (graphique 8.5, partie A) : le premier quintile reçoit en moyenne 21 % de l'ensemble des dépenses d'éducation, et le cinquième quintile 18 % seulement. La Slovénie, la Belgique, la Finlande et l'Estonie orientent un peu moins les dépenses vers le quintile inférieur (17 %), tandis que dans des pays comme la Pologne, l'Italie, la Grèce, le Canada et la Hongrie, cette proportion est plus élevée (24-25 %). L'impact redistributif est cependant susceptible de différer selon le niveau d'enseignement. L'enseignement obligatoire a des chances d'être plus redistributif que l'enseignement supérieur, puisque le premier est supposé profiter de la même manière à tous les enfants d'âge scolaire, tandis que le service de l'enseignement supérieur, a-t-on pu démontrer, est souvent régressif (par exemple OCDE, 2008a).

Graphique 8.4. **Coefficient de Gini avant et après prise en compte des services publics d'éducation**



Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582476

L'enseignement obligatoire est en effet légèrement plus tourné vers les groupes à faible revenu : en moyenne, le quintile inférieur reçoit 23 %, et le quintile supérieur seulement 14 %, des dépenses concernées (graphique 8.5, partie B). Cette tendance est maximale en Grèce et en Pologne (avec une part du quintile inférieur de 28 %). Dans les pays nordiques et en Allemagne, la distribution de l'enseignement obligatoire tend à privilégier davantage les classes moyennes : les quintiles inférieur et supérieur reçoivent nettement moins de 20 % des dépenses.

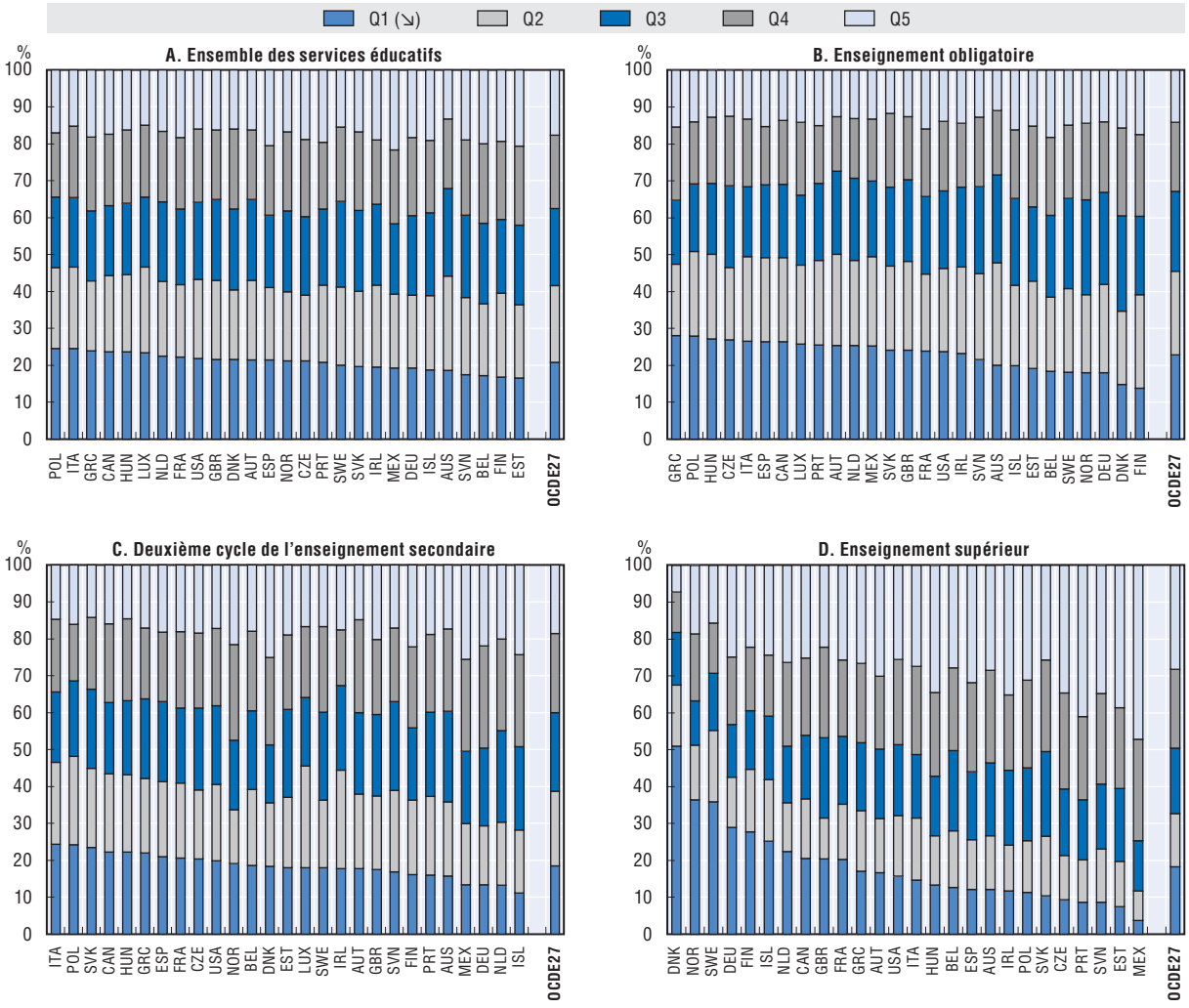
La distribution du deuxième cycle de l'enseignement secondaire est généralement analogue à celle de l'enseignement obligatoire (graphique 8.5, partie C). En général, ces dépenses se répartissent assez équitablement. Les pays dans lesquels moins de 15 % des dépenses sont affectées au quintile inférieur sont l'Islande, l'Allemagne, le Mexique et les Pays-Bas (11-13 %).

Le schéma de répartition des services visant l'enseignement supérieur est assez différent (graphique 8.5, partie D). La moyenne de l'OCDE indique une évolution régressive, près de 30 % des dépenses concernées bénéficiant au quintile supérieur de la distribution des revenus, ce qui masque toutefois de fortes disparités nationales. L'évolution régressive est maximale en Estonie et au Mexique, où les 20 % les plus pauvres reçoivent moins de 8 % des dépenses au titre de l'enseignement supérieur, tandis que dans les pays nordiques et en Allemagne, ce groupe représente de 25 à 51 % des services d'enseignement supérieur. Dans ces pays, de nombreux étudiants vivent loin de chez leurs parents et sont par conséquent considérés comme formant un ménage distinct ; de plus, en raison de leur faible revenu, ils se concentrent souvent dans le quintile le plus pauvre.

Services de santé

Des travaux de recherche antérieurs ont observé que les soins de santé réduisaient significativement les inégalités de revenu (voir Marical *et al.*, 2006 et 2008 pour une synthèse). Ceci tient notamment au fait que les dépenses au titre des soins de santé visent

Graphique 8.5. **Répartition des services d'éducation entre les quintiles de revenu, 2007**



Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582495

surtout les personnes âgées qui, en général, ont des revenus monétaires inférieurs à la moyenne (Gardiner *et al.*, 1995). Smeeding *et al.* (2008) rendent compte pour sept pays de l'OCDE de résultats qui confirment ces conclusions.

L'imputation de la valeur des services de santé fait augmenter le revenu disponible de quelque 14 % en moyenne, s'échelonnant de 11 % en Pologne, en Australie et aux Pays-Bas à 17 % en Belgique, en France et en Suède. Cette augmentation est beaucoup plus prononcée pour les groupes au revenu le plus modeste (avec 35 % en moyenne pour l'OCDE) et diminue à mesure que le revenu s'accroît (tableau 8.4). Cette tendance est particulièrement forte au Royaume-Uni, aux États-Unis, au Mexique, au Portugal et en Espagne, où les soins de santé font augmenter le revenu disponible de plus de 40 % dans le quintile inférieur, mais de seulement 5 à 7 % dans le quintile supérieur.

Le coefficient de Gini des inégalités de revenu recule considérablement lorsque les services de santé sont inclus dans le concept de revenu. En moyenne, il passe de 0.30 à 0.27 (soit un recul de 11 %), la baisse étant relativement faible en Norvège, aux Pays-Bas, en

Tableau 8.4. **Effet des avantages liés aux services publics de santé en termes d'augmentation des revenus par quintile, 2007**

Pourcentage

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	**Total**
Allemagne	34	22	16	12	7	**14**
Australie	37	17	12	9	5	**11**
Autriche	30	20	15	12	8	**14**
Belgique	41	26	17	13	9	**17**
Canada	30	20	14	11	6	**12**
Danemark	30	19	13	11	7	**13**
Espagne	41	23	15	11	7	**14**
Estonie	35	25	16	11	6	**13**
États-Unis	46	23	15	11	6	**13**
Finlande	27	18	13	9	6	**12**
France	37	26	20	15	10	**18**
Grèce	35	20	14	10	5	**12**
Hongrie	29	23	19	15	9	**16**
Irlande	37	23	17	12	7	**14**
Islande	34	23	18	14	9	**16**
Italie	34	20	15	10	6	**12**
Luxembourg	28	23	17	12	8	**14**
Mexique	61	28	19	12	5	**13**
Norvège	31	22	15	12	8	**14**
Pays-Bas	24	17	12	10	6	**11**
Pologne	25	17	13	10	5	**11**
Portugal	50	28	20	14	7	**16**
République slovaque	30	22	16	13	8	**15**
République tchèque	31	27	18	14	8	**16**
Royaume-Uni	44	24	15	10	5	**13**
Slovénie	28	18	15	12	8	**14**
Suède	35	25	18	14	10	**17**
OCDE27	**35**	**22**	**16**	**12**	**7**	**14**

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

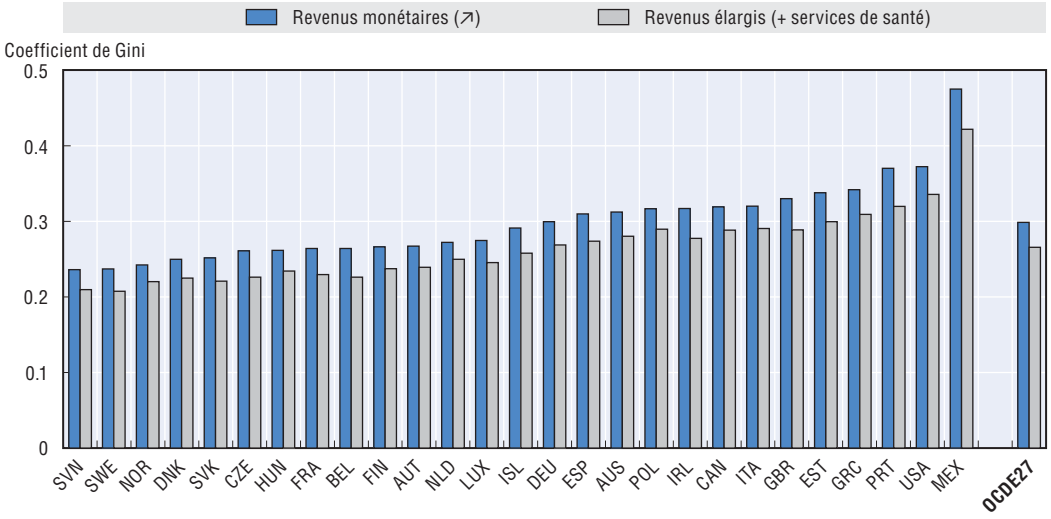
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583597

Pologne et en Italie, et plus importante en Belgique et au Portugal (graphique 8.6). L'effet des services de santé sur la réduction des inégalités est donc supérieur à celui des services d'éducation, sauf au Canada, en Italie, au Mexique, en Pologne et aux États-Unis, où la santé et l'éducation réduisent les inégalités à peu près dans les mêmes proportions.

Logement social

Il ressort d'études antérieures (comme Gardiner *et al.*, 2005, ou Saunders et Siminski, 2005) que le logement social est probablement la catégorie de services publics qui bénéficie le plus aux pauvres. Cela étant, en raison d'un niveau de dépenses beaucoup plus faible, son impact redistributif global est plus limité que celui des soins de santé et de l'éducation. Le logement social représente en moyenne à peine un demi pour cent du revenu disponible (tableau 8.5)[9]. Il s'agit toutefois d'un service très utile pour ses bénéficiaires. Si l'analyse se cantonne aux locataires bénéficiant d'un loyer réduit, le logement social fait augmenter leur revenu disponible de 9 % en moyenne, voire beaucoup plus au Royaume-Uni et en Irlande (plus de 14 %). Mais ailleurs également (Belgique, Espagne, Hongrie et Italie), il représente plus de 10 % du revenu disponible des locataires sociaux. En général, et à

Graphique 8.6. **Coefficient de Gini avant et après prise en compte des services publics de santé**



Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582514

Tableau 8.5. **Effet du logement social en termes d'augmentation du revenu, tous individus et locataires bénéficiant d'un loyer réduit, par quintile, 2007**

Pourcentage

	Ensemble des personnes	Locataires bénéficiant d'un loyer réduit					
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	**Total**
Allemagne	0.2	10	6	4	3	3	**5**
Autriche	0.3	10	7	5	5	3	**5**
Belgique	0.6	20	10	6	5	2	**12**
Espagne	0.2	29	12	9	6	4	**11**
Estonie	0.1	17	15	6	10	3	**10**
Finlande	0.6	7	5	4	4	3	**5**
France	0.9	13	9	6	5	1	**7**
Grèce	0.0	13	8	6	5	1	**4**
Hongrie	0.4	24	13	16	11	7	**14**
Irlande	1.6	38	21	14	11	6	**22**
Islande	0.3	8	7	8	4	5	**7**
Italie	0.3	29	17	12	7	4	**14**
Luxembourg	0.1	12	8	6	3	1	**5**
Norvège	0.2	9	8	7	6	6	**8**
Pologne	0.1	11	8	4	5	4	**6**
Portugal	0.4	13	10	6	4	3	**7**
République slovaque	0.0	9	4	3	1	1	**4**
République tchèque	1.2	10	9	8	7	6	**8**
Royaume-Uni	2.5	41	23	19	9	7	**24**
Slovénie	0.0	6	3	4	2	2	**3**
Suède	0.0	5	2	2	2	2	**3**
OCDE21	**0.5**	**16**	**10**	**7**	**6**	**4**	**9**

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

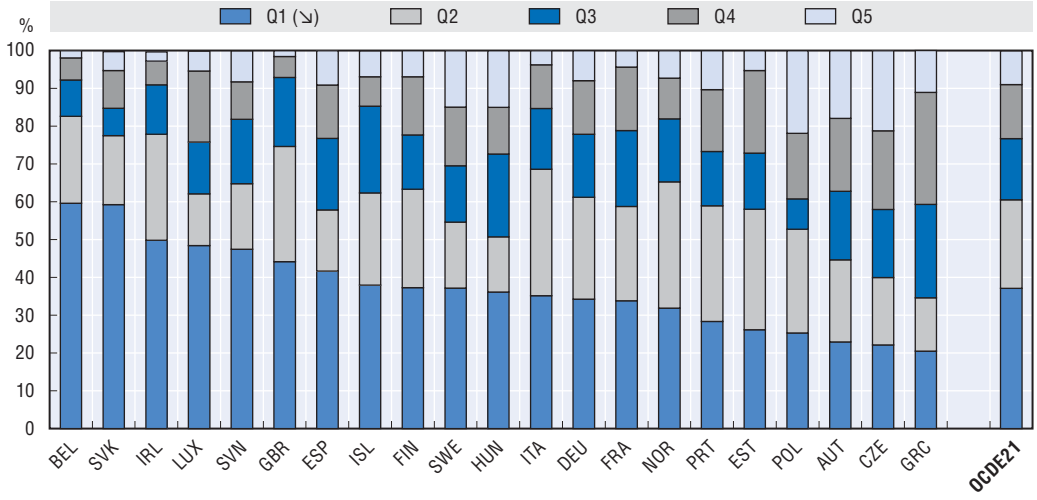
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583616

dessein, l'effet du logement social en termes d'augmentation des revenus se limite surtout aux quintiles de revenu inférieurs – à l'exception notable de la République tchèque, de la Finlande, de l'Islande, de la Norvège et de la Suède.

Dans les pays où le logement social joue un rôle important (plus de 10 % du revenu des ménages globalement), il cible fortement les ménages à faible revenu. Par exemple, au Royaume-Uni, 36 % des individus du quintile inférieur vivent dans un logement social, contre moins de 2 % dans le quintile supérieur. Dans d'autres pays en revanche, 5 à 10 % des personnes du quintile supérieur en occupent un (Verbist *et al.*, 2011). Il peut sembler surprenant que le logement social concerne encore le quintile supérieur même lorsque les critères d'accès incluent des plafonds de revenu. Mais ces derniers s'appliquent souvent au moment de l'entrée dans les lieux, alors que les locataires sociaux peuvent au fil du temps améliorer leur revenu sans obligation de déménager.

Le graphique 8.7 confirme un ciblage du logement social variable selon le pays. En moyenne, la part des dépenses globales consacrées au logement social et profitant au quintile inférieur est de 37 %, tandis que celle qui va au quintile supérieur est d'environ 9 %. Cependant, la part qui bénéficie au quintile inférieur est supérieure à 50 % en Belgique, en République slovaque et en Irlande, et seulement d'environ 20 % en Autriche, en République tchèque et en Grèce.

Graphique 8.7. **Distribution des avantages en nature liés au logement social par quintile de revenu, 2007**



Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582533

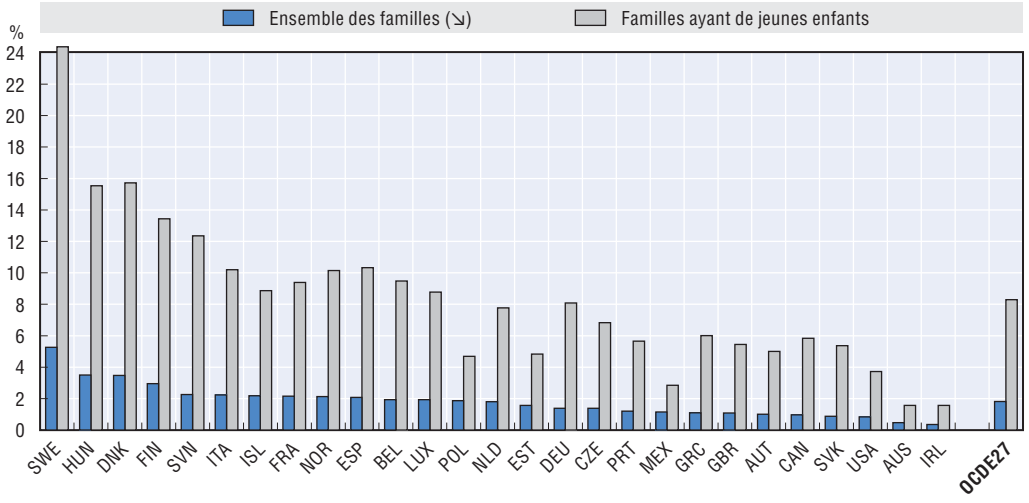
L'effet des dépenses liées au logement social sur les inégalités globales est assez limité : la plupart des indicateurs synthétiques des inégalités diminuent de moins de 1 %. On observe des exceptions notables en Irlande et au Royaume-Uni, avec des réductions d'environ 4 % qui sont étroitement liées à l'ampleur des avantages imputés dans ces pays.

Services d'éducation et d'accueil des jeunes enfants (EAJE)

Les quelques études qui analysent l'effet redistributif des subventions à la garde d'enfants montrent qu'elles réduisent les inégalités, avec de fortes disparités nationales

(Matsaganis et Verbist, 2009, pour cinq pays de l'OCDE). S'agissant de la population totale, ces services représentent entre 1 et 2 % du revenu dans la plupart des pays, mais 3 % ou plus en Suède, en Hongrie, au Danemark et en Finlande (graphique 8.8). Lorsque seules les familles ayant de jeunes enfants sont prises en compte, la part moyenne des services d'EAJE dans le revenu des ménages augmente, passant à 8 %, et très au-delà encore une fois en Hongrie, au Danemark et, notamment, en Suède.

Graphique 8.8. **Effet des services d'EAJE en termes d'augmentation du revenu, 2007**



Note : EAJE : Éducation et accueil des jeunes enfants.

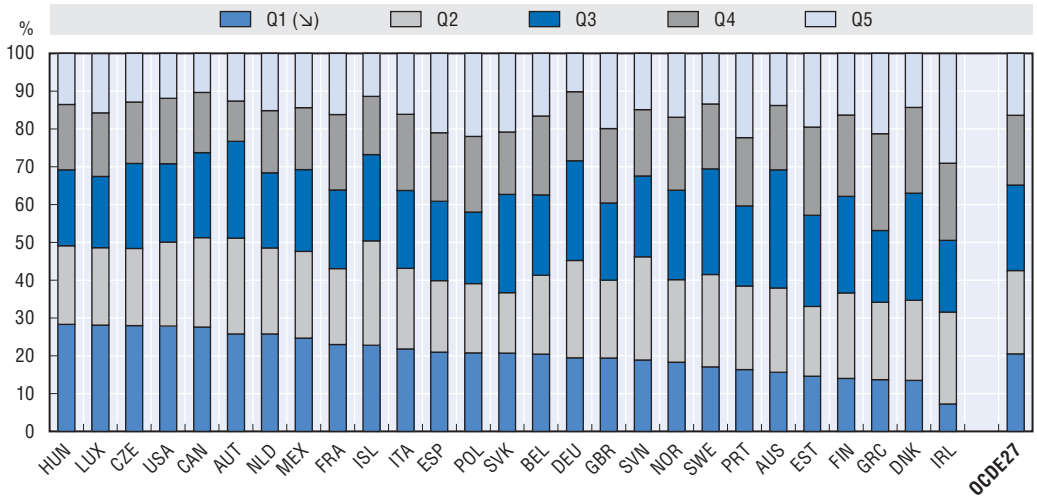
Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582552

La distribution des services d'EAJE dans les groupes de revenu est très variable d'un pays à l'autre (graphique 8.9). En Hongrie, au Luxembourg, en République tchèque, aux États-Unis et au Canada, ils profitent généralement beaucoup plus aux groupes les plus pauvres : le premier quintile en reçoit près de 30 % et le quintile supérieur moins de 15 %. On observe l'inverse, à savoir une distribution assez régressive, en Estonie, en Finlande, en Grèce, au Danemark et en Irlande, où le quintile le plus bas reçoit moins de 15 % des services d'EAJE. Ces tendances reflètent la distribution des bénéficiaires de l'EAJE dans les quintiles, qui résulte soit de la structure démographique (selon qu'il y a plus ou moins d'enfants dans le quintile), soit de l'utilisation différentielle des services d'EAJE.

Pour examiner cette distinction entre les tendances démographiques et l'utilisation différentielle, il est utile d'étudier la composition des usagers de services d'EAJE par groupe de revenu : des ménages les plus pauvres ou les plus riches, lesquels sont les plus susceptibles d'inscrire leurs jeunes enfants dans des services de garde publics ? La réponse est fournie au tableau 8.6 et peut sembler surprenante à première vue : dans la plupart des pays, les enfants de ménages à revenu élevé et très élevé ont plus de chances d'être inscrits dans des services de garde d'enfants publics que ceux de ménages à revenu plus modeste. Cette différence est particulièrement nette en Belgique, en Pologne, au Royaume-Uni, en Irlande et en République slovaque. Seuls le Canada, la République tchèque, l'Estonie et l'Allemagne enregistrent des effectifs relativement plus importants d'enfants issus de ménages à faible revenu inscrits dans des services d'EAJE. Globalement, plus de deux

Graphique 8.9. **Distribution des avantages en nature liés aux services d'EAJE dans les quintiles**



Note : EAJE : Éducation et accueil des jeunes enfants.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582571

Tableau 8.6. **Pourcentage de jeunes enfants inscrits dans des services d'EAJE, par quintile de revenu**

Pourcentage

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	**Total**
Allemagne	65.8	59.9	67.9	61.0	57.1	**62.8**
Australie	33.0	35.0	50.8	39.3	42.4	**40.1**
Autriche	38.1	44.7	46.6	42.8	47.7	**43.2**
Belgique	54.2	69.9	71.6	75.7	79.0	**69.2**
Canada	30.9	32.9	29.2	27.5	26.3	**29.8**
Danemark	80.1	80.4	86.0	86.8	84.6	**83.8**
Espagne	64.7	66.4	66.9	68.0	72.7	**67.6**
Estonie	56.1	48.0	54.2	53.3	48.4	**52.0**
États-Unis	29.6	27.7	29.5	28.8	28.5	**28.9**
Finlande	42.2	45.2	55.2	69.5	66.1	**54.0**
France	63.4	56.9	63.4	63.2	70.8	**63.0**
Grèce	33.2	37.6	38.1	50.8	43.8	**40.7**
Hongrie	53.0	52.2	54.9	57.2	55.7	**54.2**
Irlande	15.1	26.7	31.5	31.4	43.0	**28.9**
Islande	59.3	70.4	67.4	74.6	66.8	**66.8**
Italie	55.3	57.4	57.4	57.4	68.9	**58.5**
Luxembourg	52.2	63.3	64.3	63.3	75.6	**61.6**
Mexique	15.2	15.9	16.2	15.5	16.1	**15.8**
Norvège	48.6	57.2	60.2	58.9	67.6	**57.5**
Pays-Bas	66.2	64.8	66.8	69.1	85.5	**69.4**
Pologne	17.4	17.2	20.6	24.5	31.5	**21.8**
Portugal	46.5	45.3	54.8	68.1	68.3	**56.2**
République slovaque	29.3	33.4	56.1	42.4	64.8	**43.2**
République tchèque	44.1	45.6	46.9	40.0	40.7	**43.8**
Royaume-Uni	33.7	38.8	45.7	52.2	53.1	**43.0**
Slovénie	56.2	64.1	62.0	57.7	62.7	**60.4**
Suède	70.6	70.6	72.6	70.0	69.6	**70.9**
OCDE27	**46.4**	**49.2**	**53.2**	**53.7**	**56.9**	**51.4**

Note : Les jeunes enfants sont définis comme des enfants de moins de six ans. EAJE : Éducation et accueil des jeunes enfants.

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583635

enfants sur trois sont inscrits dans un service de garde d'enfants public en Belgique, au Danemark, en Espagne, en Islande, aux Pays-Bas et en Suède. C'est au Canada, aux États-Unis, en Irlande, au Mexique et en Pologne que ce taux est le plus bas (moins d'un tiers).

Les services d'EAJE imputés dans le revenu des ménages représentent une part plus élevée du revenu disponible des familles les plus pauvres (Verbist *et al.*, 2011). Cette tendance est la plus marquée en Hongrie, en Islande, au Luxembourg, en Suède et en Espagne. Dans certains de ces pays, ces avantages en nature représentent même quelque 10 % du revenu disponible dans le quintile inférieur. Dans le quintile supérieur, cette part est beaucoup plus limitée, se situant à environ 1 % dans la majorité des pays. Par conséquent, l'inégalité telle que mesurée par le coefficient de Gini diminue partout lorsque les services d'EAJE sont inclus dans le concept de revenu. En moyenne, cette baisse – de 1.2 % environ – est limitée. Les réductions sont les plus importantes en Hongrie, en Islande et au Luxembourg[10].

Si cet effet paraît faible par rapport à la population globale, la redistribution par les services de garde d'enfants est beaucoup plus forte lorsqu'on s'intéresse spécifiquement aux enfants et, à plus forte raison, aux bénéficiaires. Förster et Verbist (2011) montrent ainsi que la réduction de la pauvreté globale du revenu est négligeable lorsque les services d'EAJE sont pris en compte (moins de 1 %, pour une moyenne de 27 pays de l'OCDE) ; mais la pauvreté chez les jeunes enfants diminue d'un quart, et la pauvreté chez les enfants inscrits dans des services de garde d'enfants de plus de moitié.

Services de prise en charge de longue durée des personnes âgées

Les avantages en nature visant les personnes âgées entrent dans deux grandes catégories : tout d'abord, les services d'aide à domicile, comme l'assistance à l'accomplissement des activités quotidiennes prévue pour les personnes âgées qui ne vivent pas en structure d'hébergement ; puis les services d'accueil de jour (fourniture de soins résidentiels en établissement, frais de fonctionnement des maisons de retraite, résidences-services, établissements d'hébergement pour personnes âgées, etc.). Cette seconde catégorie peut inclure à la fois les centres médicalisés de long séjour, qui proposent des soins infirmiers et des soins à la personne à ceux qui rencontrent des difficultés dans l'accomplissement de leurs activités quotidiennes, et des établissements qui ne sont pas conçus spécifiquement pour des personnes aux besoins lourds.

D'un pays à l'autre, les écarts d'utilisation des services de prise en charge des personnes âgées sont importants. En Norvège par exemple, 62 % du groupe le plus âgé (85 ans et plus) utilisent les services de soins à domicile, contre 7 % seulement en Estonie (80 ans et plus). Le recours aux soins en établissement varie de 4 % en Estonie et 8 % en Espagne à 34 % au Danemark et 40 % en Islande (Vaalavuo, 2011).

Les services de prise en charge des personnes âgées représentent moins de 0.5 % du revenu disponible en Allemagne, en Estonie, en Italie et en Slovénie, mais plus de 2 % dans les pays nordiques et aux Pays-Bas (tableau 8.7, dernière colonne)[11]. Même si ces services ne profitent qu'à une proportion marginale de la population, leur impact redistributif peut être significatif en raison des montants importants de dépense par personne. Les pays nordiques affichent les niveaux les plus élevés, ce qui correspond à leur budget relativement conséquent pour ce service public. Lorsque les pays proposent à la fois des soins à domicile et des soins en établissement, ces derniers jouent occupent en général une place plus importante.

Tableau 8.7. **Effet des avantages en nature liés à la prise en charge de longue durée en termes d'augmentation des revenus par quintile, 2007**

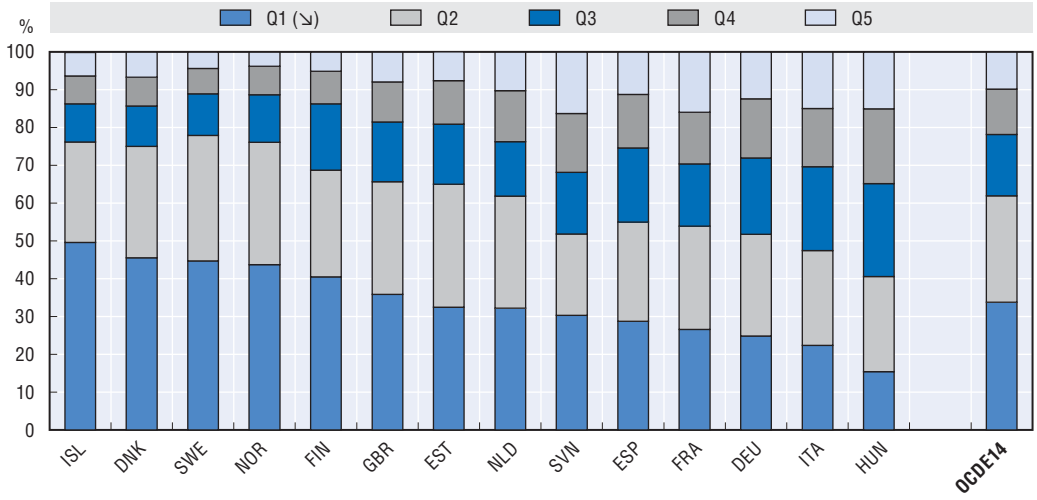
Pourcentage

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Total
Allemagne	0.8	0.5	0.3	0.2	0.1	**0.3**
Danemark	15.4	6.4	1.8	1.1	0.6	**3.2**
Espagne	2.5	1.3	0.7	0.4	0.2	**0.6**
Estonie	0.9	0.5	0.2	0.1	0.0	**0.2**
Finlande	5.4	2.5	1.2	0.5	0.2	**1.3**
France	1.6	1.1	0.5	0.3	0.2	**0.6**
Hongrie	2.4	2.6	2.0	1.3	0.6	**1.5**
Islande	13.9	5.0	1.5	0.9	0.4	**2.6**
Italie	0.4	0.2	0.2	0.1	0.0	**0.1**
Norvège	20.7	9.1	2.8	1.4	0.5	**4.3**
Pays-Bas	15.5	9.5	3.6	2.7	1.2	**4.5**
Royaume-Uni	4.8	2.3	0.9	0.4	0.2	**1.0**
Slovénie	0.3	0.1	0.1	0.1	0.0	**0.1**
Suède	23.5	11.2	3.0	1.5	0.7	**5.1**
OCDE14	**7.7**	**3.7**	**1.3**	**0.8**	**0.4**	**1.8**

Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583654

Graphique 8.10. **Distribution des dépenses de prise en charge des personnes âgées selon le quintile de revenu**



Source : Calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582590

Les avantages en nature liés à la prise en charge des personnes âgées jouent un rôle assez grand (faisant augmenter le revenu de plus de 10 %) pour les 20 % les plus pauvres au Danemark, en Islande, en Norvège, aux Pays-Bas et en Suède. En ce qui concerne les autres pays, la part du quintile inférieur est plus modeste, en phase avec un niveau de dépenses générales plus faible. D'autre part, les Pays-Bas sont le seul pays où les avantages en nature liés aux soins de longue durée jouent un rôle pour les groupes de revenu supérieurs. Par exemple, en Norvège et en Suède, ils font augmenter les revenus de plus d'un cinquième dans le quintile inférieur, mais de moins de 1 % dans le quintile supérieur.

Dans la plupart des pays, les dépenses liées à la prise en charge des personnes âgées sont davantage allouées au bas de la distribution des revenus. Dans les pays scandinaves, le quintile inférieur reçoit même 40 à 50 % de ces services. La Hongrie est la seule exception, avec des dépenses plus régressives dans cette catégorie. Globalement, la réduction des inégalités par le biais de services de prise en charge de longue durée des personnes âgées se situe entre 2 et 5 % dans les pays nordiques, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, et a donc un effet redistributif plus marqué que la garde d'enfants dans ces pays. Dans d'autres, l'effet redistributif est négligeable (inférieur à 1 %).

8.5. L'impact redistributif des services publics dans le temps

Comment l'impact des services publics a-t-il évolué dans le temps ? L'impact redistributif des services publics peut être comparé, pour un sous-ensemble de 17 pays de l'OCDE, avec les estimations antérieures présentées dans OCDE (2008a), qui faisaient référence à une année proche de 2000. Étant donné que seuls les soins de santé, l'éducation et le logement social ont été examinés dans OCDE (2008a), la comparaison se limite à ces trois domaines d'action. Par souci de cohérence, le total de l'éducation comprend également l'enseignement préprimaire.

D'une façon générale, l'impact des services publics sur les inégalités est resté remarquablement stable : en moyenne, dans les pays de l'OCDE étudiés ici, le coefficient de Gini diminue de près d'un cinquième les deux années considérées (tableau 8.8). Dans un tiers des pays, la réduction des inégalités a augmenté de plus de 2 points de pourcentage (Belgique, Canada, Espagne, Finlande, Royaume-Uni, Irlande). Dans un autre tiers, l'impact

Tableau 8.8. **Impact de l'ensemble des services sur les inégalités (coefficients de Gini), 2000 et 2007**

Coefficient de Gini	2000			2007[1]		
	Revenus monétaires	Revenus élargis	Δ (%)	Revenus monétaires	Revenus élargis	Δ (%)
Allemagne	0.258	0.210	–19	0.300	0.253	–16
Australie	0.315	0.258	–18	0.312	0.261	–16
Autriche	0.248	0.198	–20	0.267	0.219	–18
Belgique	0.284	0.235	–17	0.264	0.209	–21
Canada	0.302	0.254	–16	0.319	0.259	–19
Danemark	0.216	0.168	–22	0.250	0.207	–17
Espagne	0.343	0.282	–18	0.310	0.250	–19
États-Unis	0.368	0.299	–19	0.372	0.303	–18
Finlande	0.246	0.211	–14	0.266	0.223	–16
France	0.272	0.215	–21	0.264	0.210	–21
Grèce	0.327	0.275	–16	0.342	0.288	–16
Irlande	0.297	0.240	–19	0.317	0.242	–24
Italie	0.295	0.224	–24	0.320	0.261	–18
Pays-Bas	0.259	0.205	–21	0.272	0.227	–16
Portugal	0.362	0.279	–23	0.370	0.291	–21
Royaume-Uni	0.310	0.248	–20	0.330	0.254	–23
Suède	0.249	0.193	–23	0.237	0.192	–19
OCDE17	**0.291**	**0.235**	**–19**	**0.301**	**0.244**	**–19**

1. 2004 pour le Canada et les États-Unis.

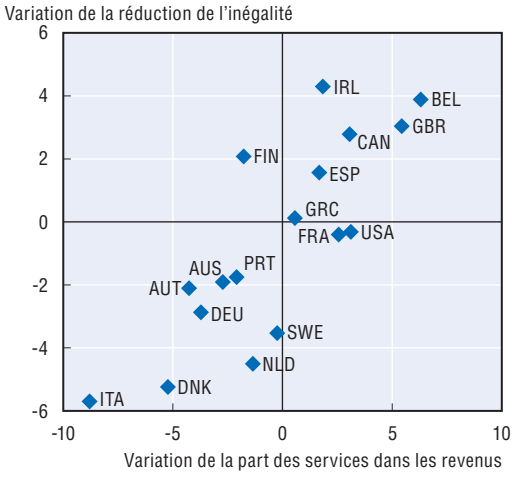
Source : OCDE, (2008a) ; calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne. Les résultats correspondant à une autre mesure des inégalités plus sensibles aux valeurs extrêmes sont présentés dans le tableau 8.A2.2 de l'annexe 8.A2.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583673

redistributif a toutefois reculé (Autriche, Allemagne, Danemark, Italie, Pays-Bas et Suède) et, dans le dernier tiers, les changements ont été inférieurs à deux points.

Il existe un lien étroit entre les variations de l'ampleur relative des services de santé, d'éducation et de logement (exprimée en proportion du revenu disponible) et l'évolution de la capacité de ces services à réduire les inégalités dans les pays (graphique 8.11). La Belgique et le Royaume-Uni sont deux pays qui combinent une augmentation considérable des dépenses et un degré élevé de réduction des inégalités. À l'opposé, l'Italie et le Danemark enregistrent un recul de la réduction des inégalités parallèlement à une diminution de l'ampleur des services. La seule exception notable à cette tendance est la Finlande, où les inégalités ont davantage diminué malgré une légère réduction de l'ampleur des services.

Graphique 8.11. **Mise en correspondance de l'évolution de l'ampleur des services publics (proportion du revenu disponible) et des variations de la réduction des inégalités, 2000-07**



Note : Évolution en points de pourcentage de la part des avantages en nature des services dans le revenu disponible, et de la réduction des inégalités en pourcentage (coefficient de Gini), respectivement.

Source : OCDE, (2008a) ; calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature et de données d'enquêtes nationales pour les pays non membres de l'Union européenne.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582609

8.6. Résumé et conclusions

En moyenne, les dépenses au titre des services assurés par les pouvoirs publics représentent environ 13 % du PIB dans la zone OCDE, soit un peu plus que les dépenses consacrées aux transferts monétaires. Mais on observe de grandes disparités. Dans la plupart des pays nordiques, en Australie, au Canada, aux États-Unis, en Irlande, au Mexique, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, les dépenses au titre des transferts « en nature » sont considérablement plus élevées que les dépenses consacrées aux transferts monétaires. Ces derniers sont au contraire plus présents que les services en nature en Autriche, en Italie et en Pologne. En moyenne, ces services sont pour l'essentiel ceux de la santé et de l'éducation, représentant chacun quelque 5 à 6 %. Les 2 % restants concernent les services de garde d'enfants et de prise en charge des personnes âgées, ainsi que le logement social.

L'extension du concept de revenu pour prendre en compte les avantages en nature fait considérablement augmenter les ressources économiques des ménages et a un impact sur les résultats en termes d'inégalités et de pauvreté. Si tous les services publics sociaux étaient imputés au revenu monétaire disponible, les ressources des ménages augmenteraient en moyenne de près de 33 %. Cette augmentation est supérieure à 40 % en Suède et à 30 % au Danemark, en Norvège, en Islande, ainsi qu'en France et en Hongrie. Dans un pays représentatif de la zone OCDE, le revenu annuel moyen des ménages se rapprocherait plus de 28 000 USD que de 22 000 USD, en parités de pouvoir d'achat, lorsque les avantages en nature sont pris en compte.

Les avantages liés aux services assurés par les pouvoirs publics contribuent également à réduire les inégalités de revenu. Selon l'indicateur, les avantages en nature dans leur ensemble contribuent à réduire les inégalités de revenu d'un cinquième (suivant le coefficient de Gini) à un tiers (lorsque d'autres mesures des inégalités donnant plus de poids à la base et au sommet de la distribution des revenus sont utilisées). Le Royaume-Uni et, d'après d'autres mesures de l'inégalité, les États-Unis, le Portugal et le Mexique enregistrent les plus hauts taux de réduction, tandis qu'en Slovénie ils sont les plus bas.

Les effets de redistribution et de réduction de la pauvreté ne sont pas les mêmes d'une catégorie de services à l'autre. Du seul fait de leur ampleur, les avantages de l'enseignement total et de la santé ont de loin la capacité la plus grande à réduire les inégalités. L'impact du logement social est beaucoup plus modeste, en raison de budgets inférieurs. Cependant, pour les bénéficiaires (locataires sociaux), ce service peut être déterminant, en particulier parce qu'il cible davantage des groupes à faible revenu. Il en va de même des services de garde d'enfants et de la prise en charge de longue durée des personnes âgées : les effets globaux sont limités, mais l'aide est très utile pour le groupe concerné. La pauvreté du revenu global, par exemple, diminue à peine lorsque les services de garde d'enfants sont pris en compte, mais la pauvreté chez les jeunes enfants baisse d'un quart, et de plus de la moitié chez ceux qui sont inscrits dans des services de garde d'enfants.

Au cours de la décennie 2000, l'impact redistributif des services publics est *grosso modo* resté remarquablement stable. Il s'est cependant renforcé dans les pays où la part des services dans le revenu des ménages a significativement augmenté (de plus de quatre points de pourcentage), et il s'est affaibli dans les pays où elle a diminué.

Ces constatations permettent de penser que les services assurés par les pouvoirs publics remplissent un rôle redistributif très utile dans les sociétés de l'OCDE. Ces effets sont également substantiels dans certains des pays de l'OCDE qui enregistrent des niveaux élevés d'inégalités sur la seule base du revenu monétaire disponible. De manière plus importante, les effets redistributifs sont plus forts pour certains groupes de population spécifiques plus exposés à la pauvreté.

Il existe d'autres effets redistributifs indirects des services publics sociaux qui n'apparaissent pas dans les analyses des effets de premier ordre présentées ici. D'un point de vue dynamique par exemple, l'offre de services de garde d'enfants a la capacité de produire des effets redistributifs secondaires dans la mesure où elle permet aux deux parents de travailler et contribue ainsi à relever le revenu de la famille. Si une augmentation de ce type s'accompagne d'une utilisation accrue des services de garde d'enfants par les ménages à faible revenu, il peut en résulter une réduction considérable des inégalités parmi les ménages avec enfants.

Notes

1. D'autres flux négligés dans le cadre de référence mais non examinés dans ce chapitre sont les services fournis par les entreprises, ainsi que d'autres ressources non marchandes telles que le temps et la production domestique qui contribuent au niveau de vie des ménages et à leur capacité à satisfaire leurs besoins. On trouvera un examen de la valeur de la production domestique réalisé à partir d'enquêtes sur l'emploi du temps dans Miranda (2011).
2. De plus en plus d'études gouvernementales réalisées dans les pays de l'OCDE prennent en compte l'effet des services dans leurs rapports réguliers sur l'impact redistributif des politiques. Citons à titre d'exemple le *Spending Review* du Royaume-Uni réalisé par le Trésor britannique, voir *www.hm-treasury.gov.uk/spend_sr2010_impact_households.htm*.
3. Les données relatives aux dépenses sociales examinées ici font référence aux dépenses sociales publiques et excluent les dépenses privées obligatoires. Dans certains pays de l'OCDE comme le Chili, ces dernières représentent une part plus importante et croissante des dépenses sociales totales. En outre, la prise en charge des dépenses sociales illustrée ici peut être limitée, car les programmes et services sont souvent assurés, ou cofinancés, par les collectivités locales. Il en résulte de larges écarts de mesure des dépenses dans les États fédéraux tels que le Canada.
4. Les dépenses sociales sont définies comme la fourniture par des institutions publiques et privées d'avantages aux ménages et aux individus, et de contributions financières les ciblant, afin de leur apporter un soutien dans des situations qui nuisent à leur bien-être, à condition que la mise à disposition de ces avantages et de ces contributions financières ne constitue ni un versement direct au titre d'un bien ou d'un service particulier, ni un contrat ou transfert individuel (Adema et Ladaique, 2009).
5. Une partie de ces dépenses peut néanmoins avoir un but social déclaré et être attribuée à un bénéficiaire individuel spécifique, par exemple dans le cas d'une assistance juridique gratuite.
6. Les données statistiques concernant Israël sont fournies par les autorités israéliennes compétentes et sous leur responsabilité. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.
7. Les dépenses au Luxembourg n'incluent pas l'enseignement supérieur.
8. Les résultats sont fournis à titre illustratif et ne doivent pas être interprétés comme des réductions « effectives » de la pauvreté. L'ajout de services en nature modifie la distribution des revenus et la composition de la population à l'extrémité inférieure. Les résultats en termes de pauvreté seront déterminés dans une large mesure par l'interaction entre les caractéristiques des bénéficiaires de services en nature et celles de la population pauvre à l'origine. De plus, ceci amène alors à s'interroger sur la nature du seuil de pauvreté à utiliser (calculé à partir du revenu monétaire ou du revenu élargi) et soulève la question de savoir si ce seuil de pauvreté reflète de manière appropriée les besoins associés aux services assurés par les pouvoirs publics inclus dans le concept de revenu (Radner, 1997).
9. Du fait de contraintes de données, les estimations relatives au logement social ne sont disponibles que pour 21 pays de l'OCDE.
10. Même si ce ne sont pas les pays où l'inscription des enfants issus de ménages à faible revenu est la plus élevée, ils affichent les parts les plus importantes de bénéficiaires de services d'EAJE chez les ménages à faible revenu : les 20 % les plus pauvres en Hongrie et au Luxembourg, et les 40 % les plus pauvres en Islande.
11. Du fait de contraintes de données, les estimations relatives aux soins de longue durée ne sont disponibles que pour 14 pays de l'OCDE.

Bibliographie

Aaberge, R. et A. Langørgen (2006), « Measuring the Benefits from Public Services: The Effects of Local Government Spending on the Distribution of Income in Norway », *Review of Income and Wealth,* vol. 52, n° 1, mars.

Aaberge, R., A. Langørgen et P. Lindgren (2010b), « The Impact of Basic Public Services on the Distribution of Income in European Countries », document présenté à la Conférence Net-SILC, Varsovie, mars.

Aaberge, R., M. Bhuller, A. Langørgen et M. Mogstad (2010a), « The Distributional Impact of Public Services When Needs Differ », *Journal of Public Economics*, vol. 94, pp. 549-562.

Adema, W. et M. Ladaique (2009), « How Expensive Is the Welfare State? Gross and Net Indicators in the OECD Social Expenditure Database (SOCX) », *Documents de travail de l'OCDE : questions sociales, emploi et migrations*, n° 92, Éditions OCDE, Paris.

Andrews, D., A. Caldera-Sánchez et A. Johansson (2011), « Housing Markets and Structural Policies in OECD countries », *Documents de travail du Département des affaires économiques*, n° 836, Éditions OCDE, Paris.

Asensio, J., A. Matas et J.L. Raymond (2003), « Redistributive Effects of Subsidies to Urban Public Transport in Spain », *Transport Reviews*, vol. 23, n° 4, pp. 433-452.

Base de données de l'OCDE sur la famille, disponible en ligne à l'adresse *www.oecd.org/els/social/famille/basededonnees*.

Carruthers, R., M. Dick et A. Saurkar (2005), « Affordability of Public Transport in Developing Countries », *Transport Paper*, n° 3, Banque mondiale, Washington, DC.

CECODHAS (Comité européen de coordination de l'habitat social), *www.cecodhas.org*.

Comas-Herrera, A., R. Wittenberg, J. Costa-Fonti, C. Gori, A. Di Maio, C. Patxot, L. Pickard, A. Pozzi et H. Rothgang (2006), « Future Long-Term Care Expenditure in Germany, Spain, Italy, and the United Kingdom », *Ageing & Society*, vol. 26, pp. 285-302.

Commission européenne (2006), « The Impact of Ageing on Public Expenditure: Projections for the EU25 Member States on Pensions, Health Care, Long-Term Care, Education and Unemployment Transfers (2004-2050) », *http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication_summary6656_en.htm*.

Commission européenne et Comité de politique économique (2009), « 2009 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU-27 Member States (2008-2060) », *European Economy*, n° 2/2009.

Da Roit, B., B. Le Bihan et A. Österle (2007), « Long-Term Care Policies in Italy, Austria and France: Variations in Cash-for-Care Schemes », *Social Policy & Administration*, vol. 41**,** n° 6, pp. 653-671.

Estupiñán, N., A. Gómez-Lobo, R. Muñoz-Raskin et T. Serebrisky (2007), « Affordability and Subsidies in Public Urban Transport. What Do We Mean? What Can Be Done? », *Documents de travail consacrés à la recherche sur les politiques*, n° 4440, Banque mondiale, Washington, DC.

EUROFOUND (2006), *Employment in Social Care in Europe,* Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.

Fearnley, N. (2006), « Public Transport Subsidies in the UK: Evidence of Distributional Effects », *World Transport Policy & Practice*, vol. 12, n° 1, pp. 30-39.

Förster, M. et G. Verbist (2011), « Money or Kindergarten – What Is the Optimal Mix? A Comparative Analysis of the Distributive Effects of Family Cash Transfers and Childcare Services », *Document de travail de l'OCDE : questions sociales, emploi et migrations*, Éditions OCDE, Paris, à paraître.

Frick, J.R., M.M. Grabka, T. Smeeding et P. Tsakloglou (2010), « Distributional Effects of Imputed Rents in Five European Countries », *Journal of Housing Economics*, vol. 19, n° 3, pp. 167-179.

Gardiner, K., J. Hills, V. Lechene et H. Sutherland (1995), « The Effects of Differences in Housing and Health Care Systems on International Comparisons of Income Distribution », STICERD, WSP/110.

Garfinkel, I., L. Rainwater et T. Smeeding (2006), « A Re-examination of Welfare State and Inequality in Rich Nations: How In-Kind Transfers and Indirect Taxes Change the Story », *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 25, pp. 855-919.

Huber, M., R. Rodrigues, F. Hoffmann, K. Gasior et B. Marin (2009), *Facts and Figures on Long-Term Care. Europe and North America,* Centre européen de recherche en politique sociale, Vienne.

Jensen, C. (2008), « Worlds of Welfare Services and Transfers », *Journal of European Social Policy,* vol. 18, n° 2, pp. 151-162.

Jones, F. (2008), « The Effect of Taxes and Benefits on Household Income, 2006-2007 », Office of National Statistics.

Marical, F., M. Mira d'Ercole, M. Vaalavuo et G. Verbist (2006), « Publicly-Provided Services and the Distribution of Resources », *Document de travail de l'OCDE : questions sociales, emploi et migrations*, n° 45, Éditions OCDE, Paris.

Marical, F., M. Mira d'Ercole, M. Vaalavuo et G. Verbist (2008), « Services assurés par les pouvoirs publics et distribution des ressources économiques des ménages », *Revue économique de l'OCDE*, n° 44, 2008/1, Éditions OCDE, Paris, pp. 9-47.

Matsaganis, M. et G. Verbist (2009), « Distributional Effects of Publicly Funded Childcare », *in* T. Ward, O. Lelkes, H. Sutherland et I. Toth (dir. pub.), *European Inequalities. Social Inclusion and Income Distribution in the European Union*, Tarki, Budapest, pp. 177-185.

Miranda, V. (2011), « Cooking, Caring and Volunteering: Unpaid Work Around the World », *Document de travail de l'OCDE : questions sociales, emploi et migrations*, n° 116, Éditions OCDE, Paris.

Nolan, B. et H. Russell (2001), « Non-Cash Benefits and Poverty in Ireland », *Policy Research Series*, ESRI.

OCDE (2005a), « What Are Equivalence Scales? », disponible en ligne à l'adresse *www.oecd.org/els/social*.

OCDE (2005b), *Les soins de longue durée pour les personnes âgées*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2007), *Prestations et salaires 2007 : les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008a), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008b), *Regards sur l'éducation 2008 : les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2008c), *Panorama de la santé 2008 : les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2009a), *Assurer le bien-être des enfants,* Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2009b), *Panorama de la santé 2009 : les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris

OCDE (2010), *Regards sur l'éducation 2010 : les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2011a), *Assurer le bien-être des familles,* Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2011b), *Besoin d'aide ? La prestation de services et le financement de la dépendance*, Éditions OCDE, Paris.

OMS (2008), « WHO Home Care in Europe. Solid Facts », disponible à l'adresse *www.euro.who.int/InformationSources/Publications/Catalogue/20081103_2*.

Österle, A. (2002), « Equity Choices and Long-Term Care Policies in Europe. Allocating Resources and Burdens in Austria, Italy, the Netherlands and the United Kingdom », Ashgate, Aldershot.

Parry, I. et K. Small (2009), « Should Urban Transit Subsidies Be Reduced? », *American Economic Review*, vol. 99, n° 3, pp. 700-724.

Paulus, A., H. Sutherland et P. Tsakloglou (2010), « The Distributional Impact of In-Kind Public Benefits in European Countries », *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 29, n° 2, pp. 243-266.

Pavolini, E. et C. Ranci (2008), « Restructuring the Welfare State: Reforms in Long-Term Care in Western European Countries », *Journal of European Social Policy,* vol. 18, n° 3, pp. 246-259.

Radner, D. (1997), « Non-Cash Income, Equivalence Scales and the Measurement of Economic Well-Being », *Review of Income and Wealth,* vol. 43, n° 1, pp. 71-88.

Saunders, P. et P. Siminski (2005), « Home Ownership and Inequality: Imputed Rent and Income Distribution in Australia », *Document de réflexion du SPCR*, n° 144, septembre.

Smeeding, T., P. Tsakloglou et G. Verbist (2008), « Distributional Effects of Public Health Care Transfers in Seven European Countries », *rapport AIM-AP*, Université d'Essex.

Smeeding, T. *et al.* (1993), « Poverty, Inequality, and Family Living Standards Impact Across Seven Nations: The Effect of Non-Cash Subsidies for Health, Education and Housing », *Review of Income and Wealth,* vol. 39, n° 3, pp. 229-256.

Smeeding, T.M. (1982), « Alternative Methods for Valuing Selected In-Kind Transfer Benefits and Measuring Their Effect on Poverty », *US Bureau of Census Technical Paper*, n° 50, US Government Printing Office, Washington, DC.

Sutherland, H. et P. Tsakloglou (2009), « Accounting for the Distributional Effects of In-Kind Public Benefits », Document présenté à la Conférence internationale conjointe OCDE/Université du Maryland « Poverty, Income Inequality and Social Exclusion, Lessons from Europe », 16-17 mars.

Tsakloglou, P. *et al.* (2009), « Distributional Effects of Non-Cash Incomes in Seven European Countries », *Rapport AIM-AP*, université d'Essex.

Vaalavuo, M. (2010), « The Impact of Public Services on Inequality in Income Distribution in the Nordic Welfare States », *in* P. Saunders et R. Sainsbury (dir. pub.), *Social Security, Poverty and Social Exclusion in Rich and Poorer Countries*, pp. 133-152.

Vaalavuo, M. (2011), « Towards an Improved Measure of Income Inequality. The Impact of Public Services in Income Distribution. An International Comparison », *thèse*, European University Institute, Florence, Italie.

Verbist, G., M. Förster et M. Vaalavuo (2011), « The Impact of Publicly-Provided Services on the Distribution of Resources: A Review of New Results and Methods », *Documents de travail de l'OCDE : questions sociales, emploi et migrations*, n° 130, Éditions OCDE, Paris.

Whitehead, C. et K. Scanlon (2007), *Social Housing in Europe*, London School of Economics, Londres.

ANNEXE 8.A1

Comment prendre en compte les services assurés par les pouvoirs publics dans le revenu des ménages : questions d'ordre conceptuel et méthodologique

Comment valoriser les services publics et les imputer aux individus et aux ménages ?

Ce chapitre applique la méthode type d'estimation de la valeur monétaire des services publics, laquelle consiste à utiliser le coût de production (voir Aaberge et Langørgen, 2006 ; Marical *et al.*, 2008 ; Smeeding *et al.*, 1993). Le transfert aux bénéficiaires est donc supposé égal à leur coût moyen de prestation ou de production. En d'autres termes, un dollar dépensé au titre des services est supposé valoir un dollar pour les ménages ou les individus. Il est important de noter que cette méthode néglige les écarts de qualité et d'efficience de cette offre de services au sein même des pays et entre eux. De plus, elle ne reflète pas nécessairement la valeur d'usage du service public, celui-ci ne pouvant (facilement) être échangé contre d'autres biens.

La seconde question est de savoir comment imputer ces avantages au sein de la population. Les travaux publiés sur le sujet distinguent deux méthodes, dites de la « consommation effective » et de la « valeur d'assurance » (voir par exemple Marical *et al.*, 2008). La première impute la valeur des services publics aux individus qui utilisent réellement le service. Pour la plupart des services, la méthode de la consommation effective sera la plus adaptée, si les bénéficiaires réels peuvent être identifiés. Dans certains cas, la méthode de la valeur d'assurance peut être applicable, voire préférable. Une telle démarche impute la « valeur d'assurance » de la couverture à chaque personne sur la base de caractéristiques spécifiques (telles que l'âge, le sexe, le statut socio-économique). Par exemple, dans une grande partie des recherches publiées sur le sujet, la méthode de la consommation effective est considérée comme moins adaptée dans le cas des soins de santé, dans la mesure où elle ignore les besoins plus grands qui découlent de la maladie. La méthode de la valeur d'assurance est donc privilégiée. Le tableau 8.A1.1 résume laquelle des deux méthodes est proposée pour neuf catégories différentes de services. Verbist *et al.* (2011) indiquent les démarches détaillées qui ont été suivies pour les cinq services inclus dans l'analyse de ce chapitre.

Les bénéficiaires des services publics d'éducation sont les élèves et les étudiants qui utilisent actuellement ces services. En principe, tous les individus ayant atteint l'âge de la

Tableau 8.A1.1. **Méthodes d'imputation appliquées pour différents services publics**

Service public	Méthode d'imputation	Bénéficiaires
Éducation	CE	Élèves et étudiants
Soins de santé	VA	Tous les individus couverts par le système de santé publique
Logement social	CE	Résidents de logements sociaux
Éducation et accueil des jeunes enfants	CE	Jeunes enfants dans des services de garde d'enfants et dans l'enseignement préprimaire publics
Soins de longue durée aux personnes âgées	VA	Toutes les personnes âgées couvertes par le système
Services liés au handicap	CE	Individus qui souffrent d'un handicap et utilisent les services publics proposés correspondants
Programmes actifs du marché du travail (PAMT)	CE	Individus participant à des PAMT
Transports publics	CE	Passagers des transports publics
Services collectifs de distribution (énergie, communications)	CE	Usagers des services collectifs de distribution

CE = Consommation effective ; VA = Valeur d'assurance.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583692

scolarité obligatoire en bénéficient, ce qui rend *a priori* justifiable l'approche consistant à imputer les dépenses publiques en fonction de l'âge pour ce groupe. Les informations sur la participation effective aux différents types d'enseignement sont disponibles dans les bases de données utilisées pour les individus de 16 ans et plus. Pour les individus plus jeunes, c'est l'âge qui sert à déterminer la participation. Les enquêtes ne permettent pas de distinguer la participation selon que l'établissement d'enseignement est public ou privé, secondaire général ou technique, et supérieur de type A ou de type B. Chaque élève ou étudiant bénéficie d'un transfert public au titre de l'éducation qui est égal au coût de production de ces services dans le niveau d'enseignement correspondant et est exprimé « par étudiant ». Pour l'enseignement supérieur, les dépenses directes au titre des activités de recherche et de développement sont exclues.

L'imputation des transferts au titre de l'EAJE se fonde sur le recours réel à ces services sur une base horaire afin de faire apparaître les différences d'intensité d'utilisation (nombre d'heures). Les montants par utilisateur de l'enseignement préprimaire proviennent de la *Base de données sur l'éducation de l'OCDE*, tandis que les sommes correspondant à la garde d'enfants sont issues de différentes sources nationales (Vaalavuo, 2011). La différenciation entre les services publics et privés n'apparaît pas dans les données utilisées ici. De ce fait, dans certains cas, l'argent public est imputé à des personnes qui achètent un service privé, ce qui n'introduit pas de véritable biais dans la plupart des pays, les services privés étant rares ou subventionnés en quasi-totalité par l'État. Mais dans certains pays comme le Royaume-Uni et la France, où de nombreux parents paient pour des services de garde d'enfants privés et sont remboursés en partie *via* la fiscalité, il y a risque de double comptabilisation des avantages. L'enseignement préprimaire est gratuit dans tous les pays étudiés, mais dans les jardins d'enfants, les crèches et les autres structures d'accueil de jour, une participation financière est souvent demandée et ne peut être prise en compte dans l'imputation. Ces frais sont subordonnés au revenu dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE (voir OCDE, 2007), ce qui signifie que les résultats sous-estiment l'effet redistributif des subventions au titre de l'EAJE.

On utilise également la méthode de la consommation effective pour imputer les avantages du logement social. La méthode du coût d'opportunité sert à estimer la valeur de l'avantage (Frick *et al.*, 2010). À l'aide d'informations recueillies auprès de ménages qui se logent sur le marché locatif privé (non subventionné), une valeur locative est estimée pour l'ensemble des biens immobiliers occupés par des locataires dans le secteur locatif social.

Elle se fonde sur l'estimation d'une régression hédonique du logarithme du loyer réellement payé par les locataires principaux sur le marché du logement privé (ce qui exclut le logement social et tout autre type de logement à loyer réduit), en tenant compte du biais de sélection lorsqu'il y a lieu.

S'agissant des services de soins de santé, on applique la méthode de la valeur d'assurance, en fonction des dépenses de santé par groupe d'âge (« profils par âge »), exprimées en pourcentage du PIB par tête. En multipliant ces pourcentages par le PIB par tête de l'année correspondante, on obtient une estimation de la valeur d'assurance des services de santé pour chaque individu. Comme seules sont considérées les différences d'âge et de sexe, cette démarche sous-estime l'effet égalisateur des services publics de santé dans les pays où les programmes ciblent les ménages à faible revenu (par exemple, Medicaid aux États-Unis). Même dans les systèmes de santé à couverture large ou universelle, certains éléments ciblent les groupes à faible revenu (par exemple reste à charge réduit pour les hospitalisations, les consultations médicales, etc.) ; ils ne sont pas pris en compte dans ce type d'imputation[1].

Une démarche analogue s'applique à la prise en charge des personnes âgées financée sur fonds publics pour les cinq pays nordiques, l'Allemagne, l'Espagne, l'Estonie, la France, la Hongrie, l'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Slovénie. Le montant des dépenses publiques par individu dans chaque groupe d'âge est calculé à l'aide des proportions d'usagers par groupe d'âge (voir Vaalavuo, 2011).

Correction des différences de besoins

Quelle échelle d'équivalence doit-on appliquer aux avantages en nature ?

Dans les études de la distribution, il est courant, pour prendre en compte les économies d'échelle, de corriger le revenu des ménages au moyen d'une échelle d'équivalence : les besoins d'un ménage augmentent à l'arrivée de chaque nouveau membre, mais pas de manière proportionnelle (OCDE, 2005a). Selon une pratique courante, l'échelle d'équivalence utilisée dans ce chapitre pour corriger le revenu disponible des ménages est la racine carrée de la taille du ménage[2]. Or l'inclusion des éléments de revenu non monétaires peut déboucher sur ce que Radner (1997) a appelé un problème de « cohérence » : à certains types de revenus non monétaires peuvent être associés des besoins qui ne sont pas mesurés dans les échelles d'équivalence habituelles. La question est particulièrement pertinente dans le cas des analyses de la pauvreté, car l'inclusion de revenus non monétaires peut représenter des modifications relatives considérables des ressources des ménages à faible revenu. Prenons le cas de deux ménages composés d'une seule personne et disposant chacun d'un revenu monétaire de 1 000 USD. A est malade et reçoit des soins publics de santé évalués à 200 USD, tandis que B est en bonne santé et ne nécessite aucun soin. On pourrait alors dire que A a des besoins supérieurs de 20 % à ceux de B en raison de cette différence de besoins de soins, et son échelle d'équivalence devrait être de 1.2, contre 1 pour B.

Bien que le problème soit reconnu dans les travaux publiés sur le sujet, la plupart des études empiriques appliquent de manière standard la même échelle d'équivalence pour le revenu monétaire et pour le revenu élargi. Garfinkel *et al.* (2006) défendent cette démarche car « d'une part, les avantages en nature ne génèrent pas d'économies d'échelle, ce qui implique qu'ils doivent être divisés par la taille du ménage plutôt que par son carré. Par ailleurs, les avantages en nature ne sont pas partagés équitablement entre tous les

membres de la famille, ce qui donne à penser qu'il convient de les ajouter au revenu monétaire équivalent sur une base individuelle [...]. Notre utilisation de la même échelle d'équivalence pour les dépenses monétaires et pour les dépenses en nature constitue donc un moyen terme raisonnable ».

Le tableau 8.A1.2 illustre ces trois options pour un ménage pauvre « type », composé de deux adultes et de deux enfants de 8 et 13 ans[3]. Le revenu monétaire disponible du ménage est de 40 000 USD. Lorsqu'on applique l'échelle d'équivalence type de l'OCDE, qui correspond à la racine carrée de la taille du ménage, on obtient un revenu équivalent de 20 000 USD pour chaque individu (colonne 1). L'enfant de 8 ans est scolarisé dans le primaire (avantage estimé à 3 000 USD), tandis que celui de 13 ans est scolarisé dans l'enseignement secondaire du premier cycle (avantage estimé à 5 000 USD). Les montants correspondants pour le revenu élargi (revenu monétaire plus avantages en nature) lorsqu'on utilise les trois options possibles sont présentés dans les colonnes (2) à (4).

Tableau 8.A1.2. **Imputation des services d'éducation au revenu du ménage pour une famille à faible revenu type ayant deux enfants, trois options possibles**

	Revenu monétaire équivalent avant prise en compte des services	Revenu élargi (revenu monétaire + services d'éducation)		
		Avantages en nature ajustés avec la même échelle d'équivalence que pour le revenu monétaire	Avantages en nature par habitant	Avantages en nature non ajustés et attribués uniquement au bénéficiaire
	(1)	(2)	(3)	(4)
Premier adulte	20 000	24 000	22 000	20 000
Deuxième adulte	20 000	24 000	22 000	20 000
Enfant de 8 ans	20 000	24 000	22 000	23 000
Enfant de 13 ans	20 000	24 000	22 000	25 000
Seuil de pauvreté fixe : 50 % du revenu monétaire médian	21 000	21 000	21 000	21 000
Résultats en termes de pauvreté	Tous les membres de la famille pauvres	Aucun membre de la famille pauvre	Aucun membre de la famille pauvre	Membres adultes de la famille pauvres ; enfants pas pauvres
Seuil de pauvreté variable : 50 % du revenu élargi	21 000	22 900	22 100	22 000
Résultats en termes de pauvreté	Tous les membres de la famille pauvres	Aucun membre de la famille pauvre	Tous les membres de la famille pauvres	Membres adultes de la famille pauvres ; enfants pas pauvres

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583711

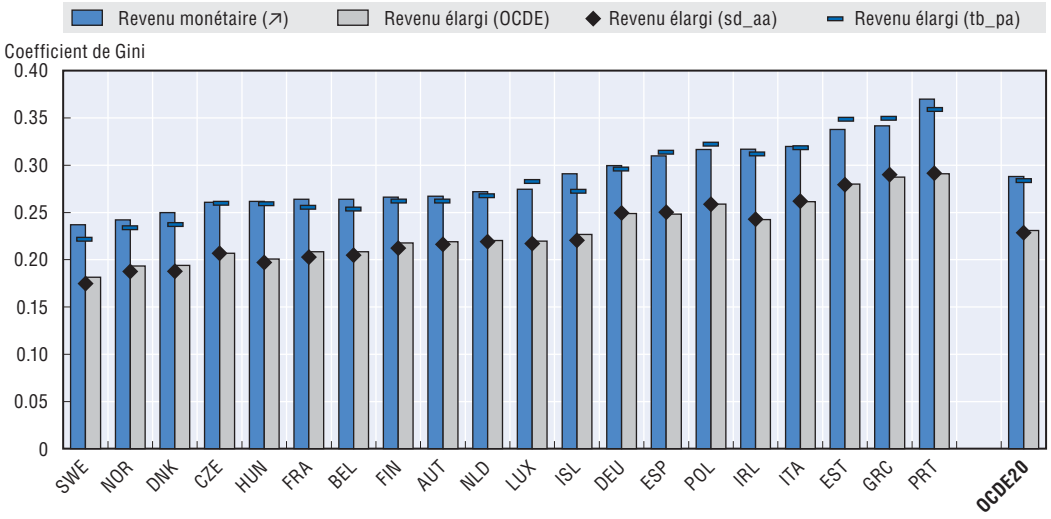
Les montants du revenu élargi peuvent varier considérablement selon l'option choisie, ce qui affectera également la manière dont sont évalués les résultats en termes de pauvreté. Avec un seuil de pauvreté variable, tous les membres de ce ménage sont considérés comme « non pauvres » après imputation des dépenses d'éducation, si l'on utilise une échelle d'équivalence du revenu monétaire (colonne 2), mais tous les membres de la famille sont pauvres si l'on utilise une base individuelle (colonne 3). Lorsque les avantages en nature sont attribués au seul utilisateur des services, les deux adultes restent pauvres (colonne 4).

Il existe deux axes de travail récents qui proposent chacun une solution différente au problème d'échelles d'équivalence adaptées aux avantages en nature (Aaberge *et al.*, 2010a et 2010b ; Paulus *et al.*, 2010). Les deux démarches reposent sur les dépenses effectives de l'État au titre des services publics, même si leur méthodologie est sensiblement différente. L'élément central de la méthodologie d'Aaberge *et al.* est la construction d'une échelle d'équivalence commune pour le revenu élargi, définie comme la moyenne pondérée des échelles pour le revenu monétaire et non monétaire. Cette échelle commune implique que les « individus qui

ne sont pas égaux vis-à-vis des besoins en services publics se voient attribuer des coefficients de pondération distincts pour la correction des différences de besoins ». La seconde approche présentée dans Paulus *et al.* (2010) part du principe que l'échelle d'équivalence utilisée pour mesurer les inégalités de revenu disponible est subordonnée à l'existence de services publics gratuits. Si la valeur de ces services publics est incluse dans le concept de revenu, l'échelle d'équivalence doit alors également être adaptée. Ils proposent une *méthode du coût fixe*, « en partant du principe que les besoins des bénéficiaires de ces services correspondent à une somme d'argent spécifique. Par exemple, nous pourrions considérer que les sommes dépensées par habitant par l'État pour des groupes de population d'âge spécifique au titre de l'enseignement public et de la santé publique représentent précisément les besoins correspondants de ces groupes. Il est alors facile de calculer à nouveau l'échelle d'équivalence ». Ils considèrent ensuite que les besoins des bénéficiaires de ces services sont les mêmes dans tous les pays (en utilisant la moyenne des dépenses par habitant), calculent à nouveau l'échelle d'équivalence et testent la sensibilité des résultats à cette adaptation de l'échelle d'équivalence en termes d'inégalités.

Verbist *et al.* (2011) présentent et examinent en détail ces deux démarches inédites pour les pays européens de l'OCDE. Elles sont appliquées ci-après de manière empirique afin d'éprouver la sensibilité des résultats dans le cadre de l'application d'autres échelles d'équivalence possibles. Le graphique 8.A1.1 présente les coefficients de Gini pour le revenu monétaire et élargi, avec trois échelles d'équivalence pour ce dernier concept de revenu. En moyenne, lorsqu'on utilise la démarche théorique présentée par Aaberge *et al.* (2010), les inégalités diminuent d'une manière assez similaire au recul non négligeable qui se produit lorsqu'on utilise l'échelle d'équivalence type pour le revenu élargi. C'est le cas pour tous les pays. La démarche proposée par Paulus *et al.* (2010), au contraire, donne des

Graphique 8.A1.1. **Coefficient de Gini avant et après prise en compte de tous les types de services publics, en comparant trois échelles d'équivalence pour le revenu élargi**



Note : Les pays sont classés par ordre croissant de coefficient de Gini du revenu monétaire. OCDE = échelle de l'OCDE modifiée ; tb_pa = analyse de sensibilité pour différents niveaux de dépenses (Paulus *et al.*, 2010) ; sd_aa = échelle d'équivalence théorique (Aaberge *et al.*, 2010).

Source : OCDE (2008a) ; calculs du Secrétariat de l'OCDE tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582628

résultats en termes d'inégalités qui évoluent très peu en moyenne lorsqu'on passe du revenu monétaire au revenu élargi. Dans le cas de l'Estonie et des pays du sud de l'Europe, les inégalités augmentent même quelque peu (en raison de leurs niveaux de dépenses inférieurs), tandis que dans les pays nordiques elles ont tendance à diminuer, ce qui s'explique par leurs niveaux de dépenses relativement élevés.

Notes

1. Il convient de noter qu'il a été estimé que l'effet redistributif des dépenses de soins de santé était considérablement moins important par la méthode de la consommation effective que par celle de la valeur d'assurance (OCDE, 2008a, pour huit pays européens de l'OCDE).
2. Voir OCDE (2005a) (*www.oecd.org/dataoecd/61/52/35411111.pdf*) pour d'autres explications et définitions.
3. Les valeurs indiquées au tableau 8.A1.2 sont tirées des données empiriques utilisées dans cette étude.

ANNEXE 8.A2

Tableaux complémentaires

Tableau 8.A2.1. **Indicateurs des inégalités et évolution en pourcentage après prise en compte de différents services**

	Gini						S80/S20						P90/P10					
	Revenus monétaires	Plus éducation	Plus services de santé	Plus logement social	Plus SAEPE	Plus soins de longue durée	Revenus monétaires	Plus éducation	Plus services de santé	Plus logement social	Plus SAEPE	Plus soins de longue durée	Revenus monétaires	Plus éducation	Plus services de santé	Plus logement social	Plus SAEPE	Plus soins de longue durée
		%						%						%				
Allemagne	0.300	–5.1	–10.4	–0.3	–1.2	0.1	4.88	–8.7	–18.7	–0.7	–2.0	–0.7	3.80	–6.6	–16.0	–0.6	–1.4	–0.6
Australie	0.312	–6.6	–10.3		–0.4		5.35	–10.2	–21.5		–0.7		4.45	–7.8	–21.0		–0.4	
Autriche	0.267	–6.3	–10.5	–0.3	–1.4		3.92	–6.6	–14.7	–0.3	–1.5		3.26	–7.0	–15.3	–0.4	–1.5	
Belgique	0.264	–4.4	–14.3	–1.5	–1.5		3.97	–5.1	–20.1	–2.7	–2.4		3.37	–3.5	–19.8	–3.4	–1.7	
Canada	0.319	–9.1	–9.6		–1.2		5.40	–15.5	–17.0		–2.4		4.38	–15.8	–15.2		–2.0	
Danemark	0.250	–5.7	–10.0	0.0	–1.1	–5.0	3.68	–7.5	–14.5		–1.3	–5.8	2.88	–2.2	–14.1	0.0	–0.6	–6.8
Espagne	0.310	–6.4	–11.6	–0.4	–1.4	–0.8	5.33	–11.7	–22.7	–1.0	–3.1	–2.2	4.38	–7.8	–21.3	–0.7	–1.1	–3.1
Estonie	0.338	–6.0	–11.3	–0.1	–1.0	–0.3	5.82	–8.1	–20.9	–0.3	–1.8	–0.8	4.51	–1.4	–18.8	0.1	–0.8	–1.1
États-Unis	0.372	–9.0	–9.8		–0.9		7.78	–19.7	–26.1		–3.2		5.85	–18.3	–24.4		–3.1	
Finlande	0.266	–4.3	–10.8	–1.1	–1.0	–2.5	3.83	–3.1	–14.5	–1.9	–0.3	–3.9	3.13	0.1	–14.3	–2.2	–0.4	–4.8
France	0.264	–5.8	–13.0	–1.1	–1.8	–0.8	3.83	–7.1	–17.5	–1.8	–2.5	–1.1	3.19	–5.3	–14.5	–1.7	–1.5	–0.8
Grèce	0.342	–5.9	–9.6	0.0	–0.5		6.05	–12.5	–20.4	–0.1	–1.3		4.77	–10.9	–19.9	–0.2	–1.0	
Hongrie	0.262	–8.2	–10.5	–0.5	–2.8	–1.3	3.79	–9.8	–13.2	–0.9	–4.3	–1.2	3.14	–8.4	–11.2	–1.0	–5.3	–1.5
Irlande	0.317	–10.1	–12.5	–3.4	–0.1		5.00	–11.9	–20.4	–7.0	0.0		4.00	–8.4	–19.3	–7.8	0.4	
Islande	0.291	–7.9	–11.4	–0.5	–2.5	–3.1	4.21	–9.0	–15.8	–1.0	–3.6	–4.0	3.23	–7.1	–14.2	–1.0	–4.1	–5.4
Italie	0.320	–7.8	–9.2	–0.5	–1.5	0.0	5.53	–14.2	–19.4	–1.0	–3.2	–0.4	4.32	–10.5	–18.3	–1.1	–2.0	
Luxembourg	0.275	–7.6	–10.7	–0.3	–2.3		4.01	–9.3	–13.7	–0.5	–4.0		3.38	–7.8	–12.9	–0.4	–3.8	
Mexique	0.475	–11.5	–11.2		–1.3		12.20	–30.3	–33.9		–4.6		8.54	–29.4	–31.0		–3.3	
Norvège	0.242	–5.8	–9.1	–0.4	–1.1	–4.6	3.74	–9.2	–13.0	–0.6	–1.4	–4.9	3.02	–4.7	–12.5	–0.5	–1.0	–5.6
Pays-Bas	0.272	–6.4	–8.1	0.0	–1.8	–2.9	4.00	–9.2	–13.4		–2.7	–2.8	3.04	–3.9	–10.7	0.0	–2.9	–1.3
Pologne	0.317	–9.9	–8.6	–0.1	–1.1		5.17	–16.2	–15.3	–0.1	–2.1		4.25	–15.6	–14.3	–0.1	–2.0	
Portugal	0.370	–8.0	–13.6	–0.5	–0.9		6.61	–13.6	–26.5	–1.3	–1.7		5.29	–11.4	–22.3	–1.6	–2.5	
Rép. slovaque	0.251	–6.7	–12.1	0.0	–0.6		3.59	–8.0	–15.1	–0.1	–1.0		2.99	–6.6	–14.4	–0.2	–0.9	
Rép. tchèque	0.261	–5.1	–13.3	–0.8	–1.6		3.66	–6.2	–15.3	–1.2	–2.2		3.07	–5.5	–15.5	–1.8	–2.7	
Royaume-Uni	0.330	–7.0	–12.5	–4.6	–0.7	–1.6	5.59	–11.2	–22.8	–8.9	–1.3	–3.6	4.38	–9.4	–20.7	–8.8	–1.1	–3.7
Slovénie	0.236	–5.8	–11.3	–0.1	–0.9	–0.1	3.40	–5.3	–14.3	–0.2	–0.9	–0.2	2.96	–2.6	–12.4	0.0	0.2	–0.2
Suède	0.237	–5.6	–12.4	–0.1	–1.5	–4.2	3.46	–6.2	–15.8	–0.1	–0.9	–3.9	2.83	–2.4	–13.4	0.0	1.2	–2.1
OCDE27	**0.298**	**–7.0**	**–11.0**	**–0.8**	**–1.2**	**–1.8**	**4.95**	**–10.6**	**–18.4**	**–1.6**	**–2.3**	**–2.4**	**3.94**	**–8.2**	**–17.0**	**–1.7**	**–1.8**	**–2.6**

Source : Calculs tirés de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583730

Tableau 8.A2.2. **Évolution de la réduction des inégalités par le biais des services, S80/S20, 2000 et 2007**

S80/S20	2000			2007[1]		
	Revenus monétaires	Revenus élargis	Δ (%)	Revenus monétaires	Revenus élargis	Δ (%)
Allemagne	3.71	2.87	–22.6	4.88	3.63	–25.6
Australie	5.17	3.69	–28.6	5.35	3.83	–28.5
Autriche	3.65	2.78	–23.8	3.92	3.04	–22.5
Belgique	4.14	3.21	–22.7	3.97	2.88	–27.4
Canada	4.88	3.68	–24.6	5.40	3.78	–29.9
Danemark	3.10	2.35	–24.1	3.68	2.83	–23.1
Espagne	5.99	4.12	–31.3	5.33	3.59	–32.7
États-Unis	7.14	4.55	–36.2	7.78	4.76	–38.9
Finlande	3.56	2.94	–17.3	3.83	3.08	–19.6
France	4.06	2.96	–27.2	3.83	2.86	–25.4
Grèce	5.67	4.08	–28.0	6.05	4.22	–30.3
Irlande	4.88	3.45	–29.4	5.00	3.36	–32.7
Italie	4.85	3.16	–34.8	5.53	3.76	–32.0
Pays-Bas	3.73	2.79	–25.3	4.00	3.09	–22.8
Portugal	6.47	3.98	–38.5	6.61	4.20	–36.4
Royaume-Uni	5.02	3.47	–31.0	5.59	3.56	–36.3
Suède	3.58	2.65	–26.0	3.46	2.68	–22.7
OCDE17	**4.68**	**3.34**	**–27.7**	**4.95**	**3.48**	**–28.6**

1. 2004 pour le Canada et les États-Unis.

Source : Calculs de la base de données OCDE/UE sur l'impact redistributif des services en nature.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583749

PARTIE III

Chapitre 9

L'évolution des hauts revenus et ses conséquences en termes de politique fiscale*

Ce chapitre se fonde sur les données tirées des déclarations d'impôt pour analyser la part du revenu individuel avant impôts revenant aux titulaires de hauts revenus. Il s'ouvre sur une discussion de ses sources de données, en expliquant pourquoi les données déclaratives ont été préférées à celles issues d'enquêtes auprès des ménages. Il présente ensuite les statistiques des tendances des hauts revenus au cours des trois décennies précédant 2008, puis s'efforce d'expliquer ces tendances, avant d'étudier leurs conséquences en termes de politique fiscale, et de conclure dans la dernière section.

* Ce chapitre a été préparé par Stephen Matthews, du Centre de politique et d'administration fiscales de l'OCDE. Il fait une large utilisation des données provenant de la *World Top Incomes Database* établie par Fecundo Alvaredo, Tony Atkinson, Thomas Piketty, Emmanuel Saez et différents collaborateurs (et disponible à l'adresse *http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes*), complétées dans certains cas par des données communiquées par les pays membres. Les graphiques ont été préparés par Michael Sharratt et le texte s'inspire de documents rédigés par le professeur Christopher Heady concernant la part des hauts revenus et la politique fiscale visant cette catégorie de contribuables pour le Groupe de travail sur l'analyse des politiques et les statistiques fiscales. Le chapitre a également bénéficié des commentaires de délégués nationaux membres de ce groupe de travail.

9.1. Introduction

Plusieurs raisons motivent l'étude des évolutions des hauts revenus, et notamment du groupe correspondant au centile le plus élevé de la distribution des revenus, à partir des données des déclarations d'impôt.

Première raison importante, les données montrent non seulement que, dans certains pays, la part des hauts revenus dans le total des revenus a connu des changements considérables au cours des trois décennies précédant 2008, mais que cette évolution a pu avoir une incidence significative sur les mesures globales de la distribution des revenus. Par exemple, Atkinson, Piketty et Saez (2009) soulignent que la hausse de 14 points de la part détenue par le groupe correspondant au centile le plus élevé aux États-Unis entre 1976 et 2006 induit une augmentation de 8.4 % du coefficient de Gini global pour les revenus avant impôts.

Autre raison, les données fondées sur les informations relatives aux revenus figurant dans les déclarations d'impôt peuvent donner une image plus complète et plus précise du sommet de la hiérarchie des revenus que celles tirées des enquêtes auprès des ménages généralement utilisées pour analyser l'évolution des inégalités.

Il importe de ne pas oublier par ailleurs que les principaux facteurs déterminant l'évolution des hauts revenus peuvent différer de ceux du reste de la distribution des revenus. En outre, l'existence de séries longues pour les données fondées sur les déclarations d'impôt procure une vision à long terme des tendances concernant la distribution des revenus (ou du moins de la proportion des titulaires de hauts revenus).

Le chapitre présente des données sur la part des hauts revenus dans le revenu total avant impôts, puis examine les ressorts de ces tendances, y compris les difficultés de mesure, ainsi que la croissance rapide des rémunérations des dirigeants d'entreprise et des professionnels de la finance.

Les principales conclusions mises en lumière sont les suivantes :

- Au cours des trois décennies débutant en 1980, la part des hauts revenus dans le revenu brut total a augmenté dans tous les pays. Cette progression a été la plus marquée aux États-Unis, même si d'autres pays anglophones (Australie, Canada, Irlande et Royaume-Uni) ont eux aussi été le théâtre de solides tendances à la hausse.
- Même dans le groupe des hauts revenus, la concentration des revenus a progressé. Aux États-Unis par exemple, la part du dixième de centile supérieur (0.1 %) dans le revenu total avant impôts a quadruplé entre 1978 et 2008.
- Pour l'essentiel, les augmentations des hauts revenus ont eu pour origine des revenus du travail et d'activités commerciales. Ont contribué à cette évolution la mondialisation du marché des compétences et la rémunération au mérite, dont les dirigeants d'entreprise et les professionnels de la finance ont tout particulièrement profité au cours des années 90 et 2000.

- Les réactions comportementales à la diminution des taux marginaux d'imposition ont aussi eu leur importance, et les taux supérieurs de l'imposition du revenu des personnes physiques ont affiché à la fin des années 2000 un recul pouvant atteindre 30 %.
- La progression durable de la part des hauts revenus dans le revenu total est un signe de leur capacité contributive fiscale accrue. L'élaboration de réformes fiscales appropriées doit toutefois prendre en compte la réactivité du revenu aux taux marginaux d'imposition.
- Des réformes fiscales relevant les taux moyens d'imposition sans augmenter les taux marginaux (par exemple en diminuant les allègements) pourraient permettre une plus grande redistribution sans trop émousser l'effet incitatif – au prix toutefois, peut-être, de compromis entre équité et efficience économique.

9.2. Données relatives aux hauts revenus

Les statistiques basées sur les données tirées des déclarations au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques recensent les contribuables appartenant à un certain nombre de tranches de revenu ainsi que leur revenu total. Au cours des dix dernières années environ, Atkinson, Piketty, Saez et divers associés ont mené d'importants travaux en vue de relier ces chiffres aux informations sur les revenus de la population dans son ensemble, afin d'obtenir des estimations de la part des titulaires de hauts revenus dans le revenu total. Ces travaux se sont déroulés en un certain nombre d'étapes (Atkinson et Piketty, 2007) :

1. *Prise en compte de la population totale*. Le nombre de contribuables qui déposent des déclarations d'impôt doit être rapporté à la taille de la population (adulte) totale afin de calculer les parts de revenus en proportion de la population totale (et pas seulement de la population des contribuables). Il faut tenir compte du fait que, dans certains pays, les couples sont souvent tenus de déposer une déclaration commune et ne sont pas imposés individuellement.
2. *Prise en compte du revenu total*. Les revenus de ceux qui déposent une déclaration d'impôt (souvent une petite minorité dans les premières années suivant la mise en place de l'impôt sur le revenu) doivent être mis en parallèle avec le revenu total du ménage. Cela peut nécessiter un important travail d'imputation des revenus des non-contribuables (et des contribuables dont l'impôt dû est prélevé à la source et qui ne sont pas tenus de déposer une déclaration d'impôt), par exemple en utilisant des estimations fondées sur les agrégats des comptes nationaux. Ces dernières années, l'augmentation du nombre de contribuables tenus de déposer une déclaration d'impôt a réglé en partie ce problème.
3. *Interpolation*. Étant donné que les statistiques d'origine concernent souvent le nombre de contribuables appartenant à chaque tranche de revenu, une certaine interpolation est nécessaire pour pouvoir calculer la proportion représentée par les 1.0 ou 0.1 % supérieurs, par exemple. La méthode statistique standard consiste à poser l'hypothèse d'une distribution de Pareto. Un intervalle de valeurs pour l'exposant de la formule peut correspondre à la réalité, bien que les méthodes d'interpolation soient rarement une source importante d'erreur.

Atkinson, Piketty, Saez et leurs collaborateurs ont appliqué ces procédures statistiques aux données relatives à l'impôt sur le revenu pour 22 pays afin d'obtenir des estimations de la distribution des revenus sur un certain nombre d'années (parfois un siècle ou plus). Cet échantillon inclut 17 pays membres de l'OCDE (Allemagne, Australie, Canada, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Irlande, Italie, Japon, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède et Suisse). Ce chapitre s'appuie sur ces travaux, complétés

par des informations supplémentaires (notamment pour les dernières années) communiquées par les pays membres de l'OCDE proprement dits.

Les données relatives au revenu tirées des déclarations d'impôts présentent un certain nombre d'atouts, mais comportent aussi certaines limites. Celles-ci sont décrites plus en détail à l'annexe 9.A1. Elles peuvent avoir des incidences considérables non seulement pour les comparaisons internationales à un moment donné, mais aussi pour l'interprétation des tendances dans la durée. Néanmoins, les avantages de ces données ne sont pas négligeables :

1. Les données fiscales couvrent normalement tous les titulaires de hauts revenus. Elles concernent l'ensemble de la population considérée plutôt qu'un échantillon de celle-ci ; lorsque des échantillons sont utilisés, ils sont souvent de grande taille, couvrent un large intervalle de la population (avec une surreprésentation des titulaires de hauts revenus) et échappent au taux élevé de non-réponse caractéristique des données d'enquêtes. Les titulaires de hauts revenus répondent moins volontiers que la moyenne aux enquêtes auprès des ménages utilisées dans les chapitres précédents. C'est un aspect très important au regard de l'amplitude des niveaux de revenus dans la catégorie des hauts revenus (par exemple, le revenu moyen des 0.01 % les plus riches peut être un multiple du revenu moyen des 1 % les plus riches).
2. Les autorités fiscales vérifient les informations relatives au revenu communiquées par les contribuables et imposent des pénalités en cas de sous-déclaration. Les contribuables sont ainsi incités à fournir des données correctes.
3. Les données sont souvent disponibles pour de nombreuses années, ce qui représente un avantage notable au regard du fait que l'évolution de la distribution des revenus se dessine souvent sur le long terme.
4. Des méthodologies analogues peuvent être appliquées aux données relatives à l'impôt sur le revenu pour différents pays afin d'obtenir des séries de données globalement comparables.

Comparabilité des données concernant les hauts revenus

La plus grande prudence s'impose lorsqu'on compare la proportion des hauts revenus entre plusieurs pays et son évolution dans le temps dans un seul pays. Les problèmes de mesure concernent les différences d'un pays à l'autre (et les changements dans la durée) relatives au concept du revenu mesuré ; l'existence de données permettant de mesurer le revenu, y compris les gains en capital ; l'importance de la planification et de la fraude fiscales ; et la définition du foyer fiscal. Ces différences seront probablement plus marquées entre pays qu'au sein d'un même pays, surtout si la période considérée est assez courte et que la législation fiscale n'a pas beaucoup évolué. C'est pourquoi ce chapitre met l'accent sur l'évolution des parts des hauts revenus dans les différents pays plutôt que sur les comparaisons entre pays, même si les *variations* de ces parts entre pays seront comparées.

Ces limites ne sont pas négligeables. Néanmoins, le sens du biais est souvent manifeste et, à condition d'affiner l'analyse des données relatives aux revenu figurant dans les déclarations d'impôt, il est vraisemblablement possible d'en évaluer également l'importance. Les économistes et autres analystes emploient les données des enquêtes auprès des ménages depuis de nombreuses années, et sont ainsi parvenus à une vision assez complète de leurs atouts et de leurs faiblesses. L'utilisation des données des déclarations d'impôt est plus récente et, avec du recul et une analyse plus approfondie,

l'importance des biais et les corrections à apporter seront mieux connues, ce qui pourrait notamment accroître leur comparabilité internationale.

9.3. Évolution de la part des hauts revenus

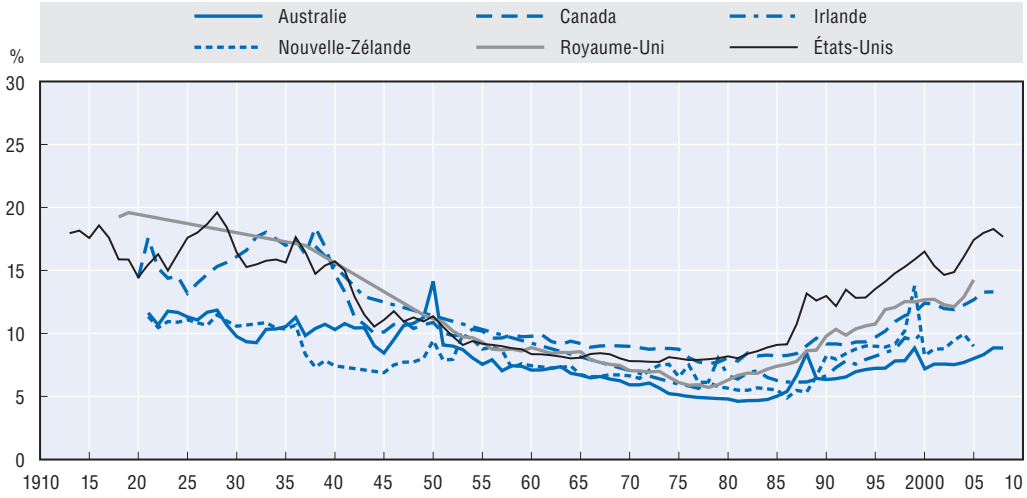
Introduction

Cette section examine l'évolution de la proportion du revenu total représentée par le centile supérieur dans 17 pays de l'OCDE pour lesquels on dispose de données. L'annexe 9.A2 présente des données complémentaires sur la catégorie des 10 % et celle des 0.1 % des ménages les plus riches. Les caractéristiques des titulaires des plus hauts revenus sont alors analysées, notamment le type de revenu qu'ils perçoivent (salaires, revenu industriel et commercial, revenu du capital, gains en capital) et leur profession. Enfin, cette section étudie les données individuelles disponibles pour quelques pays concernant la mobilité des contribuables, à savoir les entrées et sorties des tranches de hauts revenus.

Tendances

Les graphiques 9.1 et 9.2 illustrent la part du groupe représentant le centile supérieur dans le revenu total. Pour les raisons exposées ci-dessus, les concepts de revenu ne sont pas strictement comparables, mais les mesures choisies sont aussi larges que possible (à l'exclusion des gains en capital). Ces données proviennent de l'annexe à l'étude de Atkinson, Piketty et Saez (2009)[1], complétées dans certains cas par des informations supplémentaires communiquées par les délégués de pays de l'OCDE. Toutes les informations sont issues des déclarations d'impôts, sauf pour la Finlande.

Graphique 9.1. **Part des 1 % des foyers les mieux lotis, 1910-2008**

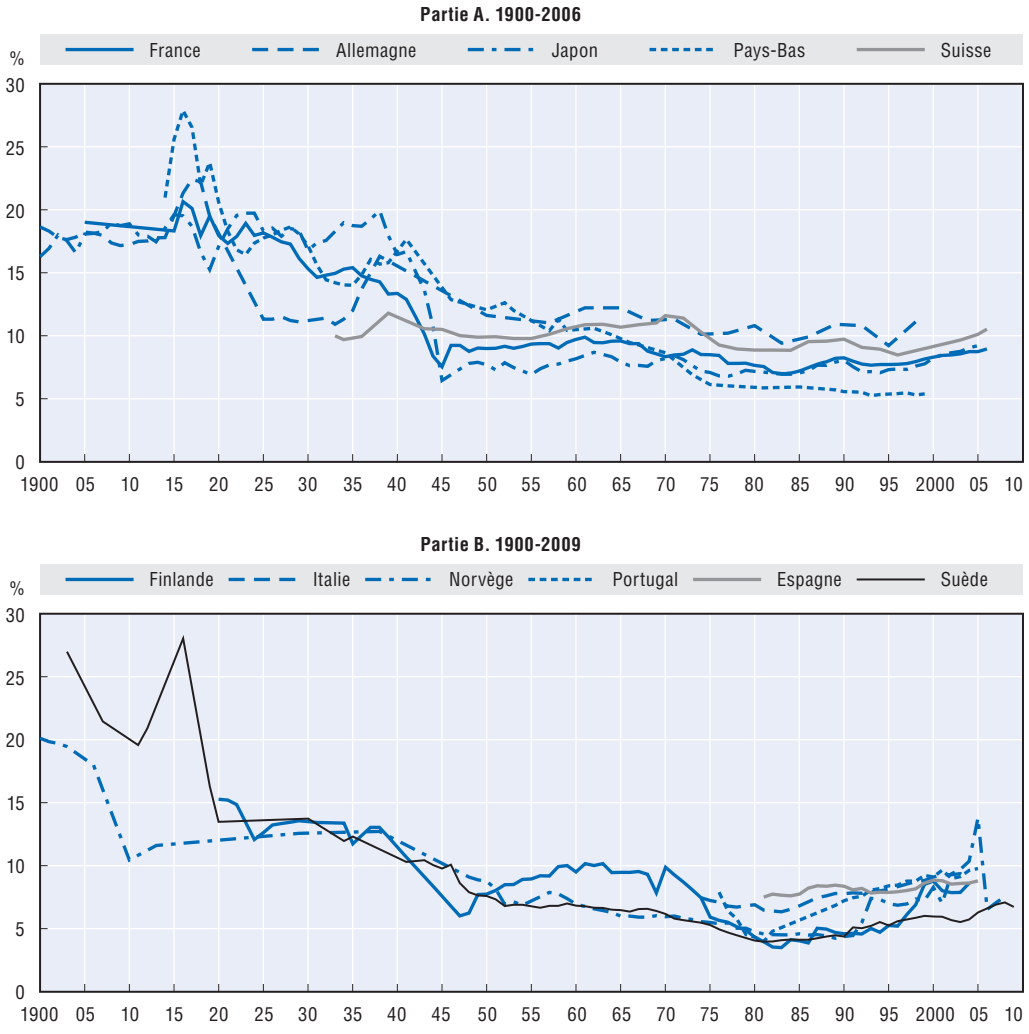


Source : Alvaredo *et al.* (2011). Informations communiquées par les délégués des pays : Australie (2000-08) et Canada (1970-2007).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582647

Le graphique 9.1 représente la proportion du centile supérieur dans le revenu avant impôts pour les pays anglophones de 1910 à 2008 (ou la dernière année disponible). Les variations d'une année à l'autre sont considérables, mais on constate une nette tendance à la baisse pour l'ensemble des six pays, suivie d'une forte remontée à la fin des années 70

Graphique 9.2. **Part des 1 % des foyers les mieux lotis, 1900-2009**



Source : Alvaredo *et al.* (2011) ; Roine et Waldenström (2008) : Suède (2007-09). Informations communiquées par les délégués des pays : Norvège (1991-2008) et Suisse (1970-2006).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582666

ou 80. S'agissant des États-Unis, la part des 1 % des ménages aux plus hauts revenus en 2007 avait pratiquement renoué avec les niveaux d'avant la Première Guerre mondiale.

Le graphique 9.2 illustre la part représentée par le centile supérieur pour la France, l'Allemagne, le Japon, les Pays-Bas et la Suisse (panneau A). Ces pays enregistrent eux aussi un recul marqué au cours de la première moitié du vingtième siècle, mais à la différence de ceux représentés dans le graphique 9.1, aucune augmentation notable ne se dessine à partir de la fin des années 70. Le Japon et la France connaissent tous deux une légère hausse, tandis que les Pays-Bas et la Suisse enregistrent une baisse modérée constante, et aucune tendance ne se dégage pour l'Allemagne.

Le panneau B du graphique 9.2 illustre la part représentée par le centile supérieur pour la Finlande, l'Italie, la Norvège, le Portugal, l'Espagne et la Suède. Là encore, on relève un recul au cours de la première moitié du vingtième siècle, suivi d'une hausse, dont l'importance se situe entre les pays du graphique 9.1 et ceux figurant dans le panneau A du

graphique 9.2. Les données pour l'Espagne ne sont disponibles que depuis 1981 et révèlent une progression plutôt faible de la part des 1 % des foyers titulaires des plus hauts revenus depuis cette date. Le Danemark n'est pas représenté, mais les données le concernant débutent en 1990 et affichent une hausse du même ordre de grandeur.

Ainsi, la part des titulaires de hauts revenus dans le revenu total dans les pays de l'OCDE était généralement très élevée avant la Première Guerre mondiale. Cette part connaît ensuite une baisse durable, particulièrement marquée pendant la Seconde Guerre mondiale. Ce recul reflète notamment une baisse des revenus du capital (plutôt que du travail). Les revenus du capital s'inscrivaient en repli dans l'entre-deux-guerres, avant de chuter fortement au cours de la Seconde Guerre mondiale.

Les parts des hauts revenus sont restées globalement inchangées ou ont continué de diminuer dans les années 50 et 60, malgré la longue période de croissance soutenue enregistrée par la plupart des pays de l'OCDE. À partir des années 80, la part des hauts revenus s'est fortement redressée aux États-Unis et, dans une moindre mesure, dans d'autres pays anglophones. Cette évolution traduit la progression des revenus des « riches qui travaillent » (rémunération des hauts dirigeants par exemple) plutôt qu'un redressement des revenus du capital. Plus récemment, les pays d'Europe continentale ont eux aussi vu la part des hauts revenus augmenter (mais dans des proportions généralement beaucoup plus faibles).

Le tableau 9.1 présente plus en détail l'évolution de la part des ménages appartenant au décile de revenu supérieur depuis 1970. La plupart des pays de l'OCDE ont enregistré une hausse tendancielle de la proportion des 1 % des foyers les mieux lotis à partir des années 80, après une période de forte baisse. Les exceptions sont l'Allemagne[2], les Pays-Bas et la Suisse, où l'augmentation s'est amorcée plus récemment. En outre, l'importance de la hausse observée est très variable, les États-Unis venant en tête.

À partir de 1990, la part du centile supérieur a connu une progression proportionnelle plus marquée que celle du décile supérieur dans tous les pays sauf le Japon – voir le graphique 9.A2.4 à l'annexe 9.A2. Ce phénomène était particulièrement sensible en Australie, au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni, mais relativement modeste en Belgique, en France, en Nouvelle-Zélande, aux Pays-Bas et en Suisse. Au sein du centile supérieur, les 0.1 % des foyers les mieux lotis ont vu leur part du revenu total avant impôts augmenter (proportionnellement) le plus. C'est notamment le cas aux États-Unis et, dans une moindre mesure, au Canada et au Royaume-Uni, comme le montrent les graphiques à l'annexe 9.A2 – voir en particulier le graphique 9.A2.3.

Dans les pays pour lesquels des données sont disponibles, la proportion des hauts revenus a continué de croître pendant la période d'expansion économique qui s'est achevée en 2007, avant de retomber en 2008 avec le déclenchement de la crise financière et la chute des marchés boursiers. Ces évolutions soulignent la difficulté d'interpréter les données concernant les années 2000 : quelles tendances considérer comme cycliques et donc éventuellement temporaires ? L'interprétation des tendances peut aussi être brouillée par d'autres facteurs temporaires tels que l'annonce d'une réforme fiscale qui influe sur la date de déclaration du revenu à des fins fiscales – voir par exemple la hausse enregistrée par la Norvège entre 2004 et 2006.

Les graphiques de l'annexe 9.A2 contiennent des informations supplémentaires concernant l'évolution de la part du revenu détenue par différents fractiles. Tout en gardant à l'esprit les réserves susmentionnées relatives aux comparaisons internationales, elles s'appliquent peut-être moins aux *variations* des parts. Même dans ces conditions, les

Tableau 9.1. **Part des 1 % des foyers les mieux lotis sur un certain nombre d'années**

	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Allemagne	11.3	10.8	10.9	11.1	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
Australie	5.9	4.8	6.3	7.2	7.6	7.6	7.5	7.7	8.0	8.3	8.9	8.8
Belgique	. .	7.0	6.3	7.0	6.7	7.3	7.2	7.6	7.5	7.7	. .	. .
Canada	9.0	8.1	9.2	12.4	12.3	12.0	11.9	12.3	12.7	13.3	13.3	. .
Danemark	. .	5.2	5.1	6.6	6.3	5.8	6.3	6.6	6.3	7.1	7.4	6.5
Espagne	. .	7.5	8.4	8.8	8.8	8.5	8.6	8.6	8.8	. .	. .	. .
États-Unis	7.8	8.2	13.0	16.5	15.4	14.6	14.9	16.1	17.4	18.0	18.3	17.7
Finlande	9.9	4.3	4.6	8.8	8.0	7.9	7.9	8.6	. .	. .	. .	. .
France	8.3	7.6	8.2	8.3	8.4	8.5	8.6	8.7	8.7	8.9		
Irlande	. .	6.7	6.6	10.3	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .
Italie	. .	6.9	7.8	9.1	9.3	9.3	9.4	9.0	9.1	9.4	9.5	9.4
Japon	8.2	7.2	8.1	8.2	8.5	8.7	8.8	9.0	9.2	. .	. .	. .
Norvège	6.0	4.7	4.4	8.3	7.0	9.4	9.7	10.3	13.8	6.5	7.1	7.5
Nouvelle-Zélande	6.6	5.7	8.2	8.3	8.8	8.8	9.5	10.0	9.0	. .	. .	. .
Pays-Bas	8.6	5.9	5.6	. .	. .	. .	5.2	5.5	5.6	. .	. .	. .
Portugal	. .	4.3	7.2	9.1	9.7	9.0	9.1	9.6	9.8	. .	. .	. .
Royaume-Uni	7.1	. .	9.8	12.7	12.7	12.3	12.1	12.9	14.3	. .	. .	. .
Suède	6.2	4.1	4.4	6.0	6.0	5.7	5.5	5.7	6.3	6.6	6.9	7.1
Suisse	11.6	8.8	9.7	. .	. .	. .	9.6	9.9	10.1	10.5	. .	. .

Note : Les données contenues dans les quatre premières colonnes concernent l'année disponible la plus proche.
Source : Alvaredo *et al.* (2011). Informations communiquées par les délégués des pays : Australie (2000-08), Canada (1970-2007), Italie (2005-08), Pays-Bas (2003-05), Norvège (1991-2008) et Suisse (1970-2006) ; Roine et Waldenström (2008) : Suède (2007-08).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583768

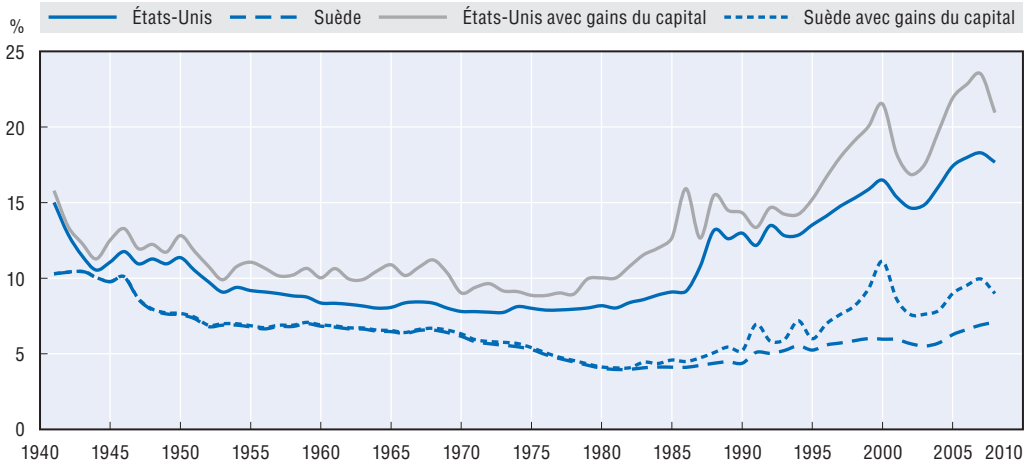
changements des régimes fiscaux n'ont pas toujours les mêmes répercussions sur la mesure du revenu d'un pays à l'autre (comme les « transferts de revenus » opérés aux États-Unis après les réformes de 1986). Ceci étant, la hausse de la part des 0.1 % des foyers aux plus hauts revenus est beaucoup plus sensible aux États-Unis que dans d'autres pays.

Sources du revenu des titulaires de hauts revenus

Le graphique 9.3 représente l'évolution dans le temps de la part des 1 % des plus hauts revenus, avec et sans prise en compte des gains en capital, aux États-Unis et en Suède. Il montre que l'intégration des gains en capital accroît cette part. Elle amplifie également son augmentation dans le passé récent. On observe une tendance similaire pour trois autres pays pour lesquels ces données sont disponibles : Canada, Espagne et Finlande (Atkinson *et al.*, 2009). Toutefois, pour l'Australie (2000-08) et la Norvège (1993-2008), le revenu intégrant les gains en capital n'a pas augmenté plus rapidement que le revenu hors gains en capital, ce qui reflète en partie la chute du cours des actions la dernière année. On constate généralement une plus forte volatilité annuelle dans les séries temporelles pour le revenu intégrant les gains en capital, qui traduit non seulement les fluctuations du marché boursier, mais également les effets temporels de la révision des taux d'imposition des gains en capital, qui encouragent leur réalisation plus précoce ou au contraire plus tardive.

Concernant la part des différentes sources de revenu hors gains en capital, Piketty et Saez (2007) concluent que pour les États-Unis, les salaires ainsi que le revenu des professions non salariées et le bénéfice des sociétés à participation restreinte, largement assimilable à un revenu salarial, constituent désormais l'essentiel des revenus des ménages les mieux lotis ; et leur part dans ces revenus a augmenté au cours des dernières

Graphique 9.3. **Effet des gains en capital sur la part du centile supérieur, 1940-2008**

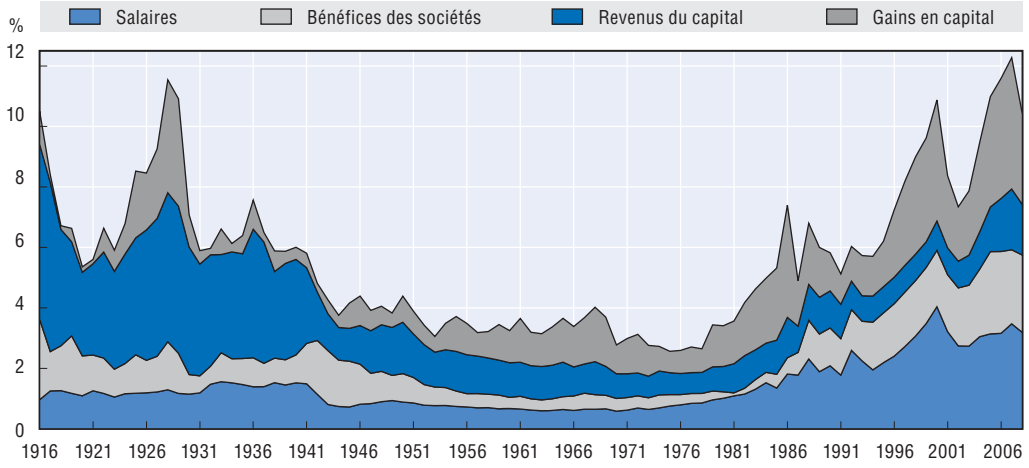


Source : Suède : Roine et Waldenström (2008) ; États-Unis : Alvaredo *et al.* (2011).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582685

décennies, comme le montre le graphique 9.4 (précisons que la réalisation des options sur titres par les dirigeants d'entreprises aux États-Unis est considérée comme un revenu salarial)[3]. Bien que l'on ne dispose pas de données de cette nature pour tous les pays, une évolution analogue de la composition des hauts revenus, caractérisée par la progression des revenus du travail au détriment de ceux du capital, s'est produite en France (Piketty, 2003), au Japon (Moriguchi et Saez, 2008), aux Pays-Bas (Salverda et Atkinson, 2007), au Canada (Saez et Veall, 2005), en Italie (Alvaredo, 2010) et en Espagne (Atkinson *et al.*, 2009).

Graphique 9.4. **Part et composition des revenus des 0.1 % des foyers les mieux lotis, États-Unis, 1916-2008**



Note : Ce graphique illustre la part du revenu total détenue par les 0.1 % des foyers les mieux lotis ainsi que sa composition. Les 0.1 % des foyers les mieux lotis sont définis en fonction du revenu marchand, y compris les gains en capital réalisés.

Source : Alvaredo *et al.* (2011).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582704

Toutefois, certains pays ont connu une évolution quelque peu différente. En Suède (Roine et Waldenström, 2008), la part salariale a augmenté entre 1945 et 1978, mais a baissé depuis. En Finlande (Jäntti *et al.*, 2010), la part du revenu du capital a fortement progressé après le milieu des années 90 (ce qui peut refléter en partie l'adoption de régimes d'imposition duals dans les pays scandinaves). En Australie (Atkinson et Leigh, 2007), la part des salaires est restée pratiquement inchangée au cours des 20 dernières années du XX^{e} siècle.

Aux États-Unis, l'augmentation des revenus industriels et commerciaux perçus par les titulaires de hauts revenus enregistrée depuis 1987 est principalement imputable au recours croissant à des entités « intermédiaires » après les réformes de 1986, en vue de tirer parti des taux plus bas de l'impôt sur le revenu des personnes physiques par rapport aux effets combinés (dans un régime classique de l'impôt sur le bénéfice des sociétés) de l'impôt au niveau de la société et sur les dividendes (et les plus-values).

La progression du revenu d'emploi était le principal facteur à l'origine de la croissance des revenus de la tranche des 1 % supérieurs au Royaume-Uni (Atkinson, 2007b), tandis que les données analysées par Alvaredo et Saez (2010) donnent à penser qu'il en va de même pour les 0.1 et 0.01 % des foyers les mieux lotis en Espagne, alors que ce sont les revenus industriels et commerciaux qui prédominent pour la catégorie des 10 et 1 % supérieurs. De même, Dell (2007) montre que les salaires ont progressé en pourcentage du revenu de tous les groupes de foyers les plus aisés en Allemagne entre 1992 et 1998, tendance confirmée jusqu'en 2003 par Bach *et al.* (2007).

Parallèlement à l'examen de l'évolution dans le temps des sources de revenu pour les hauts revenus, il est intéressant de comparer l'importance respective des différentes sources de revenu entre tranches de revenu. D'une manière générale, les gains en capital, les revenus du capital et les revenus industriels et commerciaux jouent un rôle plus important pour les foyers les mieux lotis dans tous les pays. Il existe néanmoins des exceptions, comme au Canada où les gains en capital sont moins importants pour la catégorie des 0.01 % que pour celle des 0.1 %, et où la part du revenu du travail est supérieure pour la tranche des 0.1 et des 0.01 % que pour celle des 1 % des foyers les plus aisés.

Professions

On dispose de données sur la profession des contribuables pour certains pays. Le tableau 9.2 souligne la prédominance des cadres supérieurs, dirigeants et professions libérales dans le groupe des 0.1 % des foyers aux plus hauts revenus aux États-Unis (Bakija *et al.*, 2010). La même étude révèle la forte montée en puissance des professionnels de la finance (qui passent de 11 % du groupe des 0.1 % des foyers les plus aisés en 1979 à 18 % en 2004) et estime que 70 % de l'augmentation de la part du revenu total détenue par ce même groupe entre 1979 et 2005 revient aux cadres supérieurs, dirigeants, hauts responsables et professionnels de la finance.

Les chiffres correspondants pour le groupe des 0.1 % des plus hauts revenus en Australie en 2008 révèlent que 36 % d'entre eux sont des cadres supérieurs, 20 % exercent une profession libérale et 34 % sont retraités ou sans emploi. Les données concernant le Royaume-Uni se rapprochent de celles des États-Unis concernant les hauts revenus dans le secteur financier. Le tableau 9.3 illustre la concentration des cadres dirigeants et des professions libérales à hauts revenus dans certains secteurs.

Tableau 9.2. **Pourcentage des contribuables principaux appartenant au groupe des 0.1 % des foyers les mieux lotis (gains en capital compris) par profession, États-Unis, 2004**

Professions	%
Cadres, gestionnaires, directeurs (hors finance)	41
Finances (y compris gestion)	18
Sans profession	6
Avocats, métiers de l'immobilier	11
Médecins	4
Autres	20

Source : Bakija *et al.* (2010).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583787

Tableau 9.3. **Répartition des contribuables par secteur, Royaume-Uni, 2007-08**

Secteur	Ensemble des contribuables	1 % supérieur
Intermédiation financière	3.2	21.2
Activités immobilières, locatives et d'entreprises	13.0	28.5
Autres	83.8	50.3

Source : Survey of Personal Incomes 2007-08.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583806

Autres caractéristiques

Quelques pays établissent des ventilations par sexe. Pour l'Australie, le Canada et la Norvège, environ 80 % du centile supérieur en termes de revenu sont des hommes. Ce ratio diminue lentement. En Suède, ce ratio était beaucoup plus faible, de l'ordre de 55 %.

On dispose de données relatives à la répartition par âge des groupes à hauts revenus pour l'Australie, le Canada, la Norvège, la Suède et les États-Unis. Ces données révèlent un profil par âge similaire pour tous les pays – les titulaires des plus hauts revenus sont essentiellement des quadragénaires ou des quinquagénaires. En Australie, au Canada et aux États-Unis, le groupe d'âge modal dans les catégories des 10 et des 1 % des titulaires des plus hauts revenus était la quarantaine, mais la cinquantaine pour la catégorie des 0.01 %.

Le plus souvent, les sources de données fiscales qui renseignent sur les revenus bruts ne collectent pas d'informations sur le patrimoine, car elles ne sont pas nécessaires pour administrer le régime de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Il est parfois possible de procéder à des estimations du patrimoine à partir de données provenant de déclarations au titre des droits de succession ou de mutation, ou de réunir des informations au moyen d'enquêtes sur le revenu des ménages, mais elles ne sont pas systématiquement liées aux données de l'impôt sur le revenu. C'est un domaine qui pourrait mériter des travaux supplémentaires le moment venu, car la relation entre revenu et concentration de la richesse n'est pas toujours évidente. Par exemple, la forte augmentation de la part des titulaires de hauts revenus aux États-Unis ne semble pas, à ce jour, s'accompagner d'un accroissement de la concentration de la richesse – voir par exemple Kopczuk et Saez (2004). Edlund et Kopczuk (2009) estiment que la diminution des transferts de richesse intergénérationnels est globalement compensée par l'augmentation de la richesse acquise par l'initiative personnelle (patrimoine constitué par des entrepreneurs, hauts dirigeants et professions libérales qui représentent une proportion élevée de l'augmentation de la catégorie des hauts revenus aux États-Unis).

Mobilité des revenus

La plupart des données relatives aux revenus issues des déclarations d'impôt sont transversales. Elles correspondent à des instantanés de la distribution des revenus à différents moments dans le temps. Or il est particulièrement intéressant de savoir si, par exemple, le groupe correspondant au centile le plus élevé est toujours composé des mêmes individus, ou si la mobilité (entrées/sorties) y est forte. De fait, on peut penser que les préoccupations concernant les inégalités de revenus seront moindres si la mobilité entre catégories de revenus est élevée, permettant à davantage d'individus d'accéder à la tranche la plus élevée. Ainsi, les répercussions de l'évolution des inégalités de revenus sur le plan de l'action publique dépendront des possibilités de mobilité ascendante.

Certains facteurs peuvent avoir un effet considérable sur la mobilité, par exemple : relation entre revenu et âge (le revenu augmente à mesure que l'individu améliore ses compétences professionnelles, puis diminue au départ à la retraite), périodes durant lesquelles les individus quittent le marché du travail pour avoir des enfants et les élever, effets de la maladie et du chômage, décisions de départ en retraite et impact des fluctuations des marchés boursiers sur le revenu du capital. Une certaine mobilité est donc une caractéristique naturelle de la plupart des économies.

Le tableau 9.4 examine les taux de rotation d'une année sur l'autre pour le groupe correspondant au centile supérieur. Il contient des informations sur la proportion des foyers fiscaux qui ont quitté le groupe des revenus les plus élevés (ce qui ne peut se produire que si leur revenu relatif diminue) pour l'Australie, le Canada, la Norvège et les États-Unis. Dans ces quatre pays, la rotation était plus importante dans les groupes à plus hauts revenus, les taux pour l'Australie en 2008 avoisinant 30 % pour les 10 % des foyers les mieux lotis, 40 % pour les 1 % de ces foyers et 67 % pour les 0.01 %, les chiffres correspondants pour les États-Unis étant de 18, 20 et 71 %. Dans l'ensemble, bien que les taux de rotation varient, aucune tendance nette ne se dégage dans le temps, malgré une légère augmentation du taux de rotation en Norvège et aux États-Unis (pour les 1 % des foyers aux plus hauts revenus).

Tableau 9.4. **Taux de rotation pour les 1 % des foyers les mieux lotis (sorties par rapport à l'année précédente)**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Australie	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .	38.6	37.8	36.9	36.1	35.6	35.5	37.1	38.7
Canada	30.1	30.3	31.1	30.6	30.4	29.5	30.8	31.1	29.9	28.4	27.7	28.1	28.4	28.9	. .
États-Unis	23.7	22.7	23.1	24.3	27.2	27.4	28.3	27.4	26.3	26.2	25.6	26.5	25.7	26.4	27.2
Norvège	29.8	28.8	29.2	30.1	31.5	32.3	34.1	35.7	35.9	35.9	35.3	39.0	56.1	36.3	36.7

Source : Données communiquées par les délégués de pays de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583825

Compte tenu de la dépendance du revenu d'un individu à un moment donné dans le temps vis-à-vis de l'âge et d'événements qui surviennent dans sa vie personnelle, on doit si possible examiner l'évolution de ce revenu tout au long de sa vie et déterminer dans quelle mesure il a fluctué. Les données individuelles ne suivent généralement pas les mêmes individus sur un nombre d'années suffisamment élevé pour couvrir toute une vie. Néanmoins, il existe certaines études. Par exemple, un document établi par Bradbury et Katz (2002), fondé sur la US *Panel Survey of Income Dynamics*, révèle que la mobilité entre

quintiles de revenu était forte dans les années 70, 80 et 90, mais la mobilité relative a légèrement baissé dans les années 90.

L'administration fiscale américaine a réuni des données pour un large échantillon de contribuables pour des années plus récentes, en réalisant un suréchantillonnage des titulaires de hauts revenus, afin d'obtenir des informations plus représentatives de ces contribuables que les données d'enquêtes. Ces données concernent les contribuables plutôt que l'ensemble de la population adulte, même si le fait que 90 % environ des adultes d'âge actif déposent des déclarations laisse penser que la différence doit être minime.

Les données couvrent les contribuables âgés de plus de 25 ans (afin d'éviter d'assimiler le passage de l'école ou de l'université au travail à de la mobilité). Lorsqu'un couple dépose une déclaration commune, les données suivent le contribuable principal et le contribuable secondaire (en cas de divorce par exemple) et le revenu est corrigé pour tenir compte de la taille du foyer (en le divisant par la racine carrée du nombre de membres du ménage). Les résultats concernant les contribuables qui ont déposé des déclarations en 1996 et en 2005 sont présentés dans Auten et Gee (2009). Voici leurs principales conclusions :

1. En moyenne, les contribuables qui ont déposé une déclaration en 1996 s'étaient élevés dans la hiérarchie de la population totale des contribuables en 2005, reflétant l'entrée d'une nouvelle cohorte âgée de 25 à 34 ans et d'immigrants ayant des revenus inférieurs à la moyenne.
2. Si l'on supprime des données cette source potentielle d'ascension dans la hiérarchie des revenus en examinant uniquement le même groupe de contribuables qui ont déposé des déclarations en 1996 et en 2005, les statistiques révèlent toujours une forte mobilité des revenus. Par exemple, plus de 60 % des contribuables appartenant au centile supérieur en 1996 avaient baissé dans la hiérarchie des revenus en 2005.
3. En termes de revenus réels (ajustés pour tenir compte de la taille du ménage), le revenu médian des contribuables faisant partie de l'échantillon les deux années a augmenté de 23 %, et les deux tiers des contribuables ont vu leur revenu s'accroître. Néanmoins, le revenu médian des contribuables appartenant au centile supérieur en 1996 avait baissé d'environ 30 % en 2005.

Le tableau 9.5 fournit une analyse statistique plus poussée des variations des revenus relatifs et absolus du groupe représentant le centile supérieur en 1996, confirmant la mobilité de la composition des membres de ce groupe. Néanmoins, lorsqu'on examine le sommet de l'échelle de distribution (les 0.01 % des titulaires des plus hauts revenus, soit 12 000 contribuables américains), on constate que moins d'un quart est resté dans ce groupe en 2005, alors que 80 % appartenaient toujours au groupe correspondant au centile le plus élevé. Contrairement aux attentes, le revenu réel de 60 % des personnes ayant les revenus les plus élevés en 1996 avait baissé de plus de 50 % en 2005. Moins de 40 % des membres du centile supérieur en 1996 en faisaient toujours partie en 2005.

Auten et Gee (2009) comparent ensuite le degré de mobilité relative des revenus sur la période 1996-2006 avec la décennie précédente (1987-1995) et ne constatent pratiquement aucune variation de cette mobilité. La seule différence significative entre les deux périodes est une diminution de la mobilité à la baisse pour les individus membres du quintile supérieur mais qui se situaient au-dessous de la tranche des 1 % des plus hauts revenus l'année initiale. Ces résultats indiquent que des variations plus marquées des revenus absolus ont suffi à compenser des écarts de revenus plus larges et à garder la mobilité

Tableau 9.5. **Mobilité des revenus du groupe correspondant au centile supérieur des contribuables américains, 1996-2005**

Mobilité des revenus par rapport à la population totale des contribuables

2005	Groupe de revenus 1996			Ensemble des groupes de revenus
Centile de revenus	0.01 % supérieur	0.01 à 0.1 %	0.1 à 1.0 %	
0.01 % supérieur	23	3	0.3	0.01
0.01 à 0.1 %	32	21	5.6	0.1
0.1 à 1 %	27	38	31	1
1 à 5 %	11	20	34	4.3
5 à 10 %	0.2	3	9	5.5
15 à 20 %	0.5	5	7	11
En dessous des 20 premiers	6	10	15	18.1
Total	100	100	100	100

Variation des revenus réels ajustés à la taille de la famille

Variation en %	Groupe de revenus 1996			Ensemble des groupes de revenus
Revenus réels	0.01 % supérieur	0.01 à 0.1 %	0.1 à 1.0 %	
Baisse de plus de 50 %	60	53	41	8.1
Baisse de 25 à 50 %	9	11	15	9.7
Baisse jusqu'à 25 %	6	8	11	14.6
Hausse jusqu'à 25 %	5	6	8	17.1
Hausse de 25 à 50 %	3	4	6	14.8
Hausse de 50 à 100 %	5	6	6	16.9
Hausse de plus de 100 %	12	12	13	18.9
Total	100	100	100	100

Source : Auten et Gee (2009), à partir des statistiques des revenus de l'International Revenue Service (IRS).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583844

relative inchangée. Les auteurs constatent aussi que la mobilité des revenus après impôts varie dans les mêmes proportions que celle des revenus avant impôts.

Saez et Veall (2005) parviennent à des résultats analogues pour le Canada en utilisant un ensemble de données longitudinales remontant à 1982. La mobilité des revenus (examinée sur des périodes de un, deux et trois ans) est restée globalement inchangée, si ce n'est une légère tendance à la baisse au fil du temps.

Conclusions

Cette section souligne l'augmentation notable de la part des titulaires de hauts revenus dans le revenu total au cours des trois dernières décennies aux États-Unis, mais relève également un niveau de rotation systématiquement élevé d'une année à l'autre et d'une décennie à l'autre des contribuables titulaires des plus hauts revenus. D'autres pays ont enregistré des hausses plus modérées de la proportion des titulaires de hauts revenus dans le revenu total. Ces augmentations ont été les plus marquées dans un certain nombre de pays anglo-saxons (Australie, Canada, Irlande et Royaume-Uni) qu'ailleurs ; elles ont été beaucoup plus modestes dans certains pays d'Europe continentale (France, Pays-Bas).

Considération importante pour l'explication de ces tendances à la section 9.4, l'essentiel de la hausse des revenus supérieurs est imputable à l'augmentation des revenus du travail et des revenus industriels et commerciaux, et non de ceux du capital. La plupart des données sont disponibles pour les États-Unis et le Royaume-Uni et montrent que c'est l'accroissement des revenus des cadres dirigeants et des professions libérales (notamment

dans la finance) qui explique en grande partie la progression de la part des titulaires de hauts revenus. Les données concernant les États-Unis, le Canada et quelques autres pays indiquent que la mobilité concernant les fractiles de revenus supérieurs est restée relativement stable, ou a légèrement baissé.

9.4. Explications des tendances concernant les hauts revenus

Introduction

Deux grandes tendances ressortent des données sur les hauts revenus. La première est la diminution de la part des hauts revenus dans le revenu total au cours des trois premiers quarts du siècle dernier. La deuxième est l'augmentation de cette part dans tous les pays, hormis quelques-uns de l'OCDE, au cours des dernières décennies.

Atkinson, Piketty et Saez (2009) forment l'hypothèse que la baisse initiale de la part des hauts revenus s'explique probablement par une série de facteurs :

- La destruction du capital pendant les deux guerres mondiales, ajoutée aux effets de l'inflation et des contrôles des prix et des rentes en temps de guerre.
- La péréquation des revenus du travail au cours de la Seconde Guerre mondiale, au moins en partie sous l'effet des contrôles des salaires alors exercés.
- Les pertes de richesse subies pendant la crise financière des années 30.
- La diffusion généralisée de l'imposition progressive des revenus et des droits de succession qui ont pour effet que les riches ont plus de difficultés à le rester.

Si l'on s'intéresse aux augmentations plus récentes des parts des hauts revenus, on constate que le moment et l'ampleur de ces hausses varient considérablement d'un pays à l'autre. Toute explication générale de ces tendances doit tenir compte de l'influence de différents facteurs dans différents pays, et/ou de la variété des réponses apportées par les divers pays à des facteurs communs en raison de disparités dans leurs structures économiques. Ceci étant, la forte augmentation de la part des hauts revenus dans de nombreux pays résulte pour l'essentiel de la progression des revenus d'emploi (et industriels et commerciaux). C'est particulièrement vrai aux États-Unis (où s'est produite la plus forte augmentation des « hauts revenus », comme l'explique la section 9.3).

Quoi qu'il en soit, l'analyse des causes des tendances dans la distribution des revenus prête vraisemblablement à controverse, surtout au regard de l'ampleur de la hausse de la part des hauts revenus enregistrée dans certains pays ces dernières années. Le rôle des réductions d'impôts est une question particulièrement controversée. L'augmentation de la part des hauts revenus traduit-elle une réponse effective aux nouvelles incitations, prenant la forme d'efforts accrus ou d'un esprit d'entrepreneuriat renforcé ? Une partie non négligeable de la progression de l'indicateur de revenu retenu reflète-t-elle simplement un transfert de revenus ou d'autres stratégies de planification fiscale adoptées en réaction aux réformes fiscales ? Ou existe-t-il des facteurs sans lien avec les baisses d'impôts qui ont accru la part des hauts revenus, indépendamment de l'évolution des taux d'imposition et des régimes fiscaux ?

À ce stade, on ne peut qu'examiner différents facteurs susceptibles de contribuer à une explication d'ensemble, sans tirer de conclusion quant à leur importance relative. Ces facteurs, qui seront analysés tour à tour, sont les suivants :

1. La réduction substantielle des taux marginaux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques.

2. Les effets de facteurs du côté de l'offre et de la demande, comme l'augmentation des échanges internationaux, la mondialisation et les changements technologiques privilégiant les qualifications, sur les salaires relatifs des travailleurs qualifiés et non qualifiés, y compris sur les revenus des « stars ».
3. Les changements dans le fonctionnement des marchés du travail, notamment l'érosion des normes de rémunération.
4. Les facteurs influant sur la rémunération des dirigeants et des professionnels de la finance, comme la rémunération au mérite, les marchés d'actions et le gouvernement d'entreprise.

Les effets des baisses de taux d'imposition

Les baisses de taux d'imposition peuvent induire une augmentation de la part des hauts revenus par divers biais, notamment : *i)* des changements qui ont peu d'effet sur l'économie « réelle », comme les activités d'optimisation fiscale qui accroissent la part des revenus comptabilisés en tant que revenus individuels (en minorant d'autant les bénéfices de la société, par exemple) ou une diminution de la fraude fiscale ; *ii)* une intensification des efforts au travail et de l'entrepreneuriat ; et *iii)* la capacité accrue des hauts revenus d'accumuler de la richesse. Il peut être difficile d'opérer une distinction entre les deux premiers effets, et le troisième ne peut pas être mesuré directement.

Fraude fiscale

S'agissant de fraude fiscale, une baisse des taux d'imposition a normalement pour conséquence d'amoindrir l'intérêt financier de cette pratique, à savoir le montant de l'impôt économisé. Inévitablement, on ne dispose guère de données directes sur l'importance de la fraude fiscale, qu'on ne peut apprécier qu'en « creux ». De surcroît, l'ampleur de la fraude dépendra d'autres facteurs, comme la perception du risque de détection, les sanctions financières et la condamnation sociale si la fraude est décelée, l'accès des autorités fiscales à des informations (de tiers) pour vérifier les données communiquées par les contribuables, et d'autres éléments. Dans l'ensemble, les autorités fiscales estiment que la fraude fiscale (et des formes plus agressives d'évasion fiscale) est un phénomène de grande ampleur et probablement en expansion (facilité peut-être par la mondialisation), malgré les effets des réductions des taux d'imposition. C'est une des raisons qui sous-tendent les initiatives prises sous l'égide de l'OCDE en vue d'améliorer l'échange de renseignements à des fins fiscales. Le « Communiqué d'Istanbul » (*www.oecd.org/dataoecd/18/25/46026232.pdf*) fait le point sur les travaux de l'OCDE dans ce domaine.

Élasticité du revenu imposable

Meghir et Phillips (2010) procèdent à un examen complet des travaux consacrés aux effets des impôts sur l'offre de travail. Ces travaux se concentrent pour la plupart sur les titulaires de revenus moyens ou inférieurs à la moyenne. Cependant, certains s'intéressent aux hauts revenus. L'analyse de l'impact de l'impôt sur le revenu sur les titulaires de hauts revenus présente deux difficultés spécifiques. Premièrement, ils réagiront non pas tant en modulant leur participation au marché du travail ou le nombre d'heures travaillées qu'en intensifiant l'effort qu'ils consacrent à leur travail. Par conséquent, l'analyse de l'effet des impôts sur le nombre d'heures travaillées est sans grand intérêt ; il faut plutôt examiner le revenu qu'ils perçoivent. Deuxièmement, les travailleurs à hauts revenus ont plus de facilité à éviter l'impôt sur le revenu ; l'utilisation du revenu imposable comme mesure de

l'effort pose donc problème, et il faut plutôt se tourner vers une mesure générale du revenu brut, en plus du revenu imposable, comme on le verra à la section 9.5 ci-dessous.

En raison de la première difficulté, les effets comportementaux d'une modification des taux d'imposition sont déterminés en estimant des équations qui tentent d'expliquer les variations du revenu par les modifications des taux marginaux d'imposition. De fait, les équations emploient en général la fraction du revenu conservé (1 – taux marginal d'imposition) au lieu du taux marginal d'imposition effectif. Le principal paramètre estimé est l'élasticité des revenus par rapport à la fraction du revenu conservé, qui est un nombre positif.

Meghir et Phillips compilent un tableau de résultats à partir d'un certain nombre d'études, mais celle qu'ils considèrent comme la meilleure est l'étude de Gruber et Saez (2000) qui analyse les effets des réformes fiscales de 1981 et 1986 aux États-Unis à partir de données allant de 1979 à 1990. Considérant la population dans son ensemble, ils estiment l'élasticité pour deux concepts différents du revenu : *i)* une définition du « revenu général » qui intègre des éléments de revenu non taxés ; et *ii)* un revenu imposable plus restreint (qui ne tient pas compte des déductions effectuées par les contribuables lors de l'établissement de leurs déclarations d'impôt). L'élasticité est de 0.12 pour le revenu général et de 0.4 pour le revenu imposable. Enfin, ils estiment l'élasticité du revenu imposable séparément pour les titulaires de hauts revenus et de bas revenus. Elle est de 0.57 pour les hauts revenus et de 0.18 pour les bas revenus.

En outre, les résultats pour les contribuables dont les revenus en 1979 dépassaient 100 000 USD donnent à penser que l'élasticité de leur revenu général est légèrement supérieure à celle de l'ensemble de la population (0.17 contre 0.12), mais celle de leur revenu imposable est beaucoup plus élevée (0.57). En d'autres termes, les titulaires de hauts revenus s'engagent davantage dans la planification fiscale (en proportion de leur revenu) en réaction aux taux marginaux d'imposition[4].

Une forme particulièrement répandue de planification fiscale consiste à convertir des bénéfices de société en une forme de revenu moins taxée, par exemple en optant pour une forme d'entreprise qui exploite les écarts entre les taux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et ceux de l'impôt sur les bénéfices des sociétés. Il peut dès lors être financièrement intéressant de constituer ou d'utiliser une entité « intermédiaire », en fonction des circonstances du cas d'espèce. Aux États-Unis, l'utilisation de dispositifs « intermédiaires » s'est beaucoup répandue depuis que la réforme fiscale de 1986 a fait passer les taux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques au-dessous de ceux de l'impôt sur les sociétés : environ la moitié des bénéfices des entreprises sont aujourd'hui déclarés par le biais d'une entité « intermédiaire », contre environ un quart au début des années 80 (*Department of the Treasury*, 2007, graphique 3.1)

Une autre étude empirique réalisée par Atkinson et Leigh (2010) constate elle aussi que les modifications des taux d'imposition ont une incidence considérable sur les hauts revenus. Elle analyse et compare la part des hauts revenus en Australie, au Canada, en Nouvelle-Zélande, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Sur la base de données portant sur la période 1970-2000, les auteurs estiment la relation entre la part des 1 % des plus hauts revenus dans ces pays et les taux marginaux d'imposition, en utilisant des effets fixes par pays pour tenir compte des différences (constantes) entre pays, et des effets fixes par année pour intégrer des facteurs non fiscaux qui influent sur ces parts (qui sont supposés avoir la même incidence dans chacun de ces pays). Ils concluent que les modifications des

taux d'imposition intervenues pendant cette période expliquent un tiers à la moitié de la hausse de la part des 1 % des plus hauts revenus dans ces pays.

Alors que les taux marginaux supérieurs d'imposition ont baissé au cours des 30 à 40 dernières années, le transfert de revenus et d'autres formes de planification fiscale pourraient expliquer en partie l'augmentation de la part des hauts revenus déclarés et le fait que les tranches les plus élevées soient celles qui ont progressé le plus. Toutefois, de par la nature des données, on ne peut pas s'appuyer sur les différences d'élasticité du revenu imposable pour opérer des distinctions précises entre les effets de la « planification fiscale », de la fraude et les effets comportementaux « réels ».

Ceci étant, des éléments montrent qu'il existe des réponses réelles (comme l'intensification des efforts au travail et de l'entrepreneuriat) aux variations des taux d'imposition, et pas seulement des changements dans les modalités de déclaration des revenus à des fins fiscales. L'étude de Gruber et Saez (2002) portant sur les États-Unis révèle par exemple que le revenu général (mesure du revenu moins sensible aux effets de la planification fiscale) réagit effectivement aux variations du taux marginal d'imposition, et suggère que cet effet est plus prononcé pour les hauts revenus. Toutefois, la hausse continue de la part des titulaires de hauts revenus aux États-Unis après le relèvement des taux marginaux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques en 1993 donne à penser que d'autres facteurs (non fiscaux) ont également joué un rôle.

Accumulation accrue de richesse

Le fait que les taux marginaux de l'impôt sur le revenu aient baissé dans les pays de l'OCDE au cours des dernières années (les taxes foncières et droits de succession ont également diminué dans de nombreux pays) signifie que les foyers les plus riches sont en mesure de conserver une fraction plus élevée de leur revenu. Par conséquent, il est devenu plus facile pour les ménages aisés d'accumuler de la richesse, ce qui peut se traduire par des augmentations futures de leurs revenus du capital.

Il est difficile de déterminer si ce processus a contribué à la hausse observée de la part des hauts revenus depuis 1970, notamment parce que dans la plupart des pays pour lesquels des données sont disponibles, l'augmentation de la part des hauts revenus est associée à une progression du revenu du travail, plutôt que du capital. Toutefois, les États-Unis, les Pays-Bas et la Suède ont vu la proportion du revenu du capital dans le revenu total légèrement s'accroître au sommet de la distribution des revenus dans les années 2000, tandis que les gains en capital ont gagné du terrain dans la plupart des pays pour lesquels des données existent.

Les effets de la mondialisation et du progrès technologique privilégiant les qualifications

L'une des explications les plus couramment avancées de l'augmentation générale des inégalités est que la participation accrue des économies à bas salaires aux échanges internationaux a fait baisser les prix mondiaux des biens à coefficient relativement élevé de main-d'œuvre peu qualifiée. Une autre raison est que les progrès technologiques intervenus au cours des dernières décennies, et notamment la diffusion des technologies informatiques, favorisent les qualifications en augmentant la demande relative de main-d'œuvre qualifiée. Ce phénomène a induit une hausse des salaires relatifs des travailleurs qualifiés par rapport à ceux peu qualifiés. Cette explication s'appuie sur le même mécanisme – les salaires relatifs – que celle fondée sur les échanges internationaux, ce qui

peut rendre difficile, dans les faits, de faire la distinction entre les deux. Cette question est traitée en détail en Partie I de cette étude.

Néanmoins, même si ces facteurs expliquent partiellement l'augmentation des revenus du décile supérieur par rapport au reste de la population, ils ne rendent pas pleinement compte des tendances qui se manifestent au sein de ce groupe, et notamment la concentration accrue de richesse au sein de cette catégorie dans de nombreux pays. Le groupe des 10 % des titulaires des plus hauts revenus compte vraisemblablement peu de travailleurs non qualifiés, aussi les théories qui tentent d'expliquer les salaires relatifs des travailleurs qualifiés et non qualifiés ne peuvent-elles pas expliquer la redistribution qui s'est opérée au sein de ce groupe.

D'autres changements (peut-être plus subtils) ont probablement concouru à valoriser les compétences au sein du groupe correspondant au décile supérieur. L'idée que les « stars » – personnes considérées comme les meilleures dans leur profession, même en dehors de la sphère du divertissement ou du sport – voient leurs revenus déterminés selon des modalités singulières existe depuis longtemps dans l'économie du travail. L'idée fondamentale est que les employeurs de « stars » ne s'intéressent pas seulement à la qualité absolue des travailleurs qu'ils embauchent, mais aussi à leur qualité relative. En d'autres termes, ils veulent recruter les meilleurs. On peut le constater dans le secteur du divertissement, où existe un énorme écart de revenus entre les animateurs les plus populaires et ceux qui se situent un peu au dessous d'eux en termes de capacités.

Atkinson (2008) prétend que le marché des « stars » est devenu mondial sous l'effet des améliorations des technologies de l'information et de l'essor des échanges. Les employeurs ne veulent plus seulement les meilleurs dans leur pays ; ils veulent les meilleurs au monde. Par conséquent, la demande se concentre sur un petit nombre de « stars mondiales » dont les revenus ont été multipliés par rapport à ceux des « stars nationales ». Cette théorie intéressante est étayée par certains éléments factuels, et peut expliquer en partie pourquoi les revenus des 0.1 % ou même des 0.01 % des plus riches se sont accrus plus vite que ceux de l'ensemble des titulaires de hauts revenus, notamment quand on prend aussi en compte l'évolution de la rémunération au mérite pour les incitations fiscales décrite plus haut.

Les liens internationaux entre marchés du travail peuvent, dans certains cas, être plus développés que le marché des « stars ». Par exemple, les Canadiens très qualifiés ont la possibilité de venir travailler aux États-Unis, notamment depuis 1995, date à laquelle l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a facilité la délivrance de visas de travail aux professionnels très qualifiés. Saez et Veall (2005) considèrent que cette mobilité est l'une des principales causes à l'origine de l'augmentation de la part des titulaires de hauts revenus au Canada. Ils font observer qu'il est moins nécessaire de verser des hauts salaires au Canada pour conserver les Canadiens francophones et que, de fait, l'augmentation des catégories de hauts revenus au Québec était plus modeste. La mobilité des travailleurs très qualifiés peut également concourir à expliquer les tendances dans d'autres pays comme la Nouvelle-Zélande.

Changements sur les marchés du travail

D'importantes transformations sont survenues dans les politiques et institutions du marché du travail au cours des 30 dernières années environ, notamment le recul des syndicats, le rôle réduit des négociations collectives et une évolution des salaires minimums

et des prestations sociales découplée de celle des salaires moyens (voir la Partie I ci-dessus). Nombre de ces facteurs n'ont vraisemblablement guère d'effet direct sur les hauts revenus. Néanmoins, deux phénomènes méritent une attention particulière : le recours croissant à la rémunération au mérite et les évolutions des normes de rémunération. La section 9.5 s'intéresse au premier de ces phénomènes, et le paragraphe suivant au second.

L'idée que les normes de rémunération influent sur les différentiels de salaires n'est pas nouvelle dans l'économie du travail, même si elle est en porte-à-faux avec la théorie simple de la concurrence. Comme on l'a vu plus haut, la compression des salaires pendant la Seconde Guerre mondiale est probablement l'une des causes de la diminution de la part des hauts revenus au milieu du siècle dernier. Atkinson (2008) pense que les normes de rémunération qui limitaient les différentiels de salaires se sont érodées au cours des dernières décennies, et expose un modèle dans lequel les mécanismes qui régissent l'établissement des normes peuvent aboutir à deux équilibres distincts : un comportant des écarts de salaires modestes, et l'autre avec des écarts plus substantiels. Atkinson estime que cela peut expliquer une partie de la forte augmentation des revenus des hauts salaires.

Rémunération des cadres dirigeants et des professionnels de la finance : rémunération au mérite, marchés boursiers et gouvernement d'entreprise

Cette section se concentre sur l'expérience des États-Unis, où l'augmentation particulièrement forte de la part des titulaires de haut revenus dans le revenu total et le rôle important joué par la rémunération des hauts dirigeants (et des professionnels de la finance) attirent naturellement l'attention. Les ouvrages consacrés à l'économie du travail montrent que le creusement des inégalités de revenus est « fractal » par nature – quelle que soit la norme de définition d'un groupe ou presque (y compris par profession), les inégalités de revenus ont augmenté au sein de ce groupe (voir par exemple l'étude de Levy et Murnane, 1992). On retrouve cette constante dans les données relatives aux revenus (par profession) pour les catégories à hauts revenus. Eu égard aux fortes disparités des taux de croissance des revenus au sein de la même profession, on peut penser qu'elles ne résultent pas uniquement des tendances communes, mais que des mécanismes qui accentuent les différences sont à l'œuvre. L'essor de la rémunération au mérite est l'un d'entre eux.

Lemieux, MacLeod et Parent (2007) ont analysé des données concernant les États-Unis et ont montré que la diffusion de la rémunération au mérite peut expliquer environ un quart de l'augmentation des inégalités de salaires masculins entre la fin des années 70 et le début des années 80. Selon eux, elle est à l'origine de la quasi-totalité de l'accroissement de la dispersion des salaires dans le groupe des 20 % des plus hauts revenus du travail. La progression des revenus du travail pour les titulaires de hauts salaires étant l'une des principales composantes de la hausse de leur part dans le revenu général, cela pourrait expliquer en grande partie les tendances récentes. La rémunération au mérite a fortement progressé aux États-Unis, mais s'étend aussi à d'autres pays, en partie pour attirer des travailleurs étrangers mobiles.

La forme de rémunération pourrait être considérée dans une certaine mesure comme une cause immédiate. Elle induit des questions sur les facteurs qui ont conduit les entreprises à modifier leur politique de rémunération dans ce sens. L'hypothèse implicite est que la concurrence pour recruter les dirigeants et les professionnels de la finance les plus talentueux s'est intensifiée, mais quelles sont les causes sous-jacentes ? De même, la fraction de la rémunération liée aux performances étant souvent constituée d'options sur titres, est-ce un moyen efficace de rapprocher les intérêts des salariés (au sommet de

l'échelle) et des actionnaires et ainsi d'accroître les incitations en faveur de l'efficience et de la rentabilité des entreprises ? Ou est-ce, en fait, le signe que le pouvoir discrétionnaire des dirigeants leur a permis de s'arroger une plus grande partie des bénéfices ? Les problèmes de gouvernement d'entreprise connexes concernent les processus par lesquels les hauts dirigeants et professionnels de la finance ont vu leurs revenus croître beaucoup plus vite que les taux moyens de rémunération : par exemple, les conseils d'administration sont-ils suffisamment rigoureux lorsqu'ils fixent la rémunération des dirigeants ?

Le couplage de la rémunération des hauts dirigeants sur le cours des actions par l'octroi d'actions et d'options sur titres aura probablement pour conséquence une corrélation plus forte de la part des hauts revenus dans le revenu total avec les cours des actions. Cette hypothèse est corroborée par des faits tels que la chute du nombre de titulaires de hauts revenus après les épisodes d'euphorie boursière de 2000 et 2007. C'est particulièrement vrai pour les mesures des revenus qui intègrent les plus-values (voir le graphique 9.3 ci-dessus).

Conclusions

Une partie de l'augmentation de la proportion des titulaires de hauts revenus dans le total des revenus avant impôts peut certes s'expliquer par des changements dans la comptabilisation des revenus à des fins fiscales, notamment aux États-Unis, mais ce n'est qu'un volet de l'explication. Tous les pays n'ont pas baissé les impôts au même moment et dans les mêmes proportions, et les possibilités et l'intérêt du transfert de revenus (qui induit une majoration des revenus individuels déclarés) ne sont pas partout identiques. Même aux États-Unis, la hausse de la part des titulaires de hauts revenus s'est poursuivie après le relèvement des taux marginaux d'imposition.

Parmi les facteurs non fiscaux, la concurrence pour recruter des hauts dirigeants et des professionnels de la finance semble avoir joué un rôle significatif dans l'augmentation de la part des hauts revenus, du moins dans les pays qui ont enregistré la plus forte hausse de la part de ces hauts revenus dans le revenu total, comme les États-Unis, le Canada et le Royaume-Uni[5].

9.5. Répercussions sur la politique fiscale

Introduction

Dans certains pays, les titulaires de hauts revenus constituent aujourd'hui une source très importante de recettes fiscales pour l'État. Aux États-Unis, le groupe de contribuables correspondant au centile supérieur a acquitté 40 % de l'impôt fédéral sur le revenu en 2005, contre 60 % pour le groupe des 5 % les mieux lotis (données de l'International Revenue Service reprises par Mudry et Bryan, 2009). On constate des distributions analogues dans d'autres pays, bien que moins marquées. Par exemple, au Royaume-Uni, la catégorie des 1 % des plus hauts revenus a payé environ 24 % de l'impôt sur le revenu des personnes physiques en 2006-07 (statistiques de la HMRC).

Dans les pays où la part des revenus individuels bruts détenue par les titulaires de hauts revenus a augmenté, il peut être utile de déterminer la possibilité (ou l'opportunité) d'accroître les impôts à la charge de ces contribuables afin de mettre à profit l'augmentation apparente de leur « capacité contributive » pour engranger davantage de recettes fiscales ; et également d'atténuer les inégalités de distribution des revenus après impôts. Par conséquent, cette section cherche en premier lieu à déterminer dans quelle

mesure les titulaires de hauts revenus sont déjà taxés et à comparer leur part des revenus après impôts avec celle avant impôts prise en compte jusqu'à présent dans ce chapitre. Elle analyse ensuite l'évolution des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu des personnes physiques au cours des 30 dernières années.

L'intérêt d'alourdir la charge fiscale sur les hauts revenus dépend d'un certain nombre de facteurs, notamment les raisons qui expliquent l'augmentation de leur part des revenus avant impôts, les jugements de valeur sur le préjudice social induit par les inégalités, les modalités d'une hausse des taux moyens d'imposition et l'évaluation des conséquences économiques néfastes qui peuvent en résulter. Cette section examine les avantages et les inconvénients d'une hausse des taux marginaux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, et passe brièvement en revue les faits sur l'élasticité du revenu imposable (notamment aux États-Unis). Elle envisage alors d'autres options pour accroître les recettes fiscales recouvrées auprès des titulaires de hauts revenus, comme une réduction des allégements fiscaux et des dépenses fiscales, une révision du régime applicable aux gains en capital et un alourdissement de la fiscalité immobilière.

Effets des impôts sur les titulaires de hauts revenus

Les données présentées et analysées dans ce chapitre concernaient jusqu'à présent les revenus avant impôts. Si le régime de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) est progressif (les taux moyens d'imposition augmentent en proportion du revenu), la part des titulaires de hauts revenus dans le revenu après IRPP sera plus faible. Les barèmes de l'IRPP sont en général conçus en tenant compte de la capacité contributive (ainsi que de l'efficience économique), et l'exemption d'une tranche initiale importante des revenus implique que le taux moyen de l'impôt augmente en fonction du revenu. Ce mécanisme est souvent associé à une hausse du taux marginal d'imposition appliqué aux tranches de revenus successives. Le tableau 9.6 illustre dans quelle mesure la charge moyenne de l'IRPP augmente en proportion des revenus aux États-Unis, en France et au Royaume-Uni. Pour ces trois pays, la progressivité au sein du groupe relevant du centile supérieur est considérable (avec certaines variations d'un pays à l'autre).

Tableau 9.6. **Comparaison internationale des taux moyens de l'IRPP**

	États-Unis (2004)	France (2005)	Royaume-Uni (2000)
Population totale	11.5	3.8	15.0
Centile 0-90	5.4	1.8	9.7
90-95	11.6	4.5	15.8
95-99	16.4	7.0	21.7
99-99.5	21.4	11.6	27.7
99.5-99.9	23.8	16.4	30.5
99.9-99.99	25.1	22.3	33.2
99.99-100	26.2	28.8	34.5

IRPP : Impôt sur le revenu de la personne physique.
Source : Piketty et Saez (2006).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583863

Les taux moyens d'imposition appliqués au centile supérieur des contribuables dans d'autres pays sont généralement plus élevés qu'aux États-Unis, comme le montre le tableau 9.7 (les chiffres concernent uniquement l'IRPP), qui semble indiquer qu'au cours de la dernière décennie, les taux effectifs moyens de l'IRPP applicables au centile supérieur ont généralement baissé.

Tableau 9.7. **Charge moyenne de l'IRPP sur le centile supérieur**

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Australie	. .	33.1	39.7	39.2	39.6	40.0	39.9	39.0	37.2	37.9
Belgique	38.6	41.5	41.5	37.9	36.3	35.5	35.8	35.3	. .	. .
Canada	38.3	39.7	35.9	35.3	35.4	35.3	35.6	35.5	35.0	. .
Danemark	59.5	47.2	48.3	48.3	47.8	46.1	46.5	44.2	46.9	43.8
États-Unis	25.3	36.6	32.4	30.5	28.1	28.9	29.9	30.2	30.5	27.5
Italie	. .	. .	. .	. .	. .	35.9	35.1	35.5	36.6	36.4
Norvège	26.2	29.9	33.7	21.2	20.0	20.7	17.5	39.4	39.2	33.5
Pays-Bas	. .	. .	. .	. .	32.0	32.9	33.8	. .	. .	. .
Suède	32.5	37.4	38.2	36.6	36.4	37.3	37.4	35.7	33.5	32.3

Note : Les données figurant dans la première colonne pour la Norvège et la Suède se rapportent à 1993.
IRPP : Impôt sur le revenu de la personne physique.
Source : Données communiquées par les délégués des pays de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583882

Toutefois, se contenter d'examiner les effets de l'IRPP donne une vision incomplète des effets redistributifs potentiels des impôts directs. Les cotisations de sécurité sociale sont généralement beaucoup moins progressives, voire régressives (voir le chapitre 7). De fait, ces cotisations sont souvent plafonnées, devenant ainsi un impôt forfaitaire pour les hauts revenus (elles sont donc régressives à ces niveaux de revenu)[6]. En revanche, les impôts prélevés sur la fortune des très riches peuvent être très progressifs et doivent, en principe, être pris en compte aux côtés de l'IRPP pour évaluer la progressivité d'un régime fiscal.

Globalement, la part des titulaires de hauts revenus dans le revenu après impôts est inférieure à leur part dans le revenu avant impôts. C'est le cas même lorsqu'on tient compte d'autres impôts directs (comme le font Piketty et Saez, 2006), comme les impôts sur les salaires, les droits de succession et les impôts sur les sociétés, parallèlement à l'IRPP. Le tableau 9.8 ci-dessous présente leurs estimations pour les États-Unis en 2004 (établies sur cette base).

Tableau 9.8. **Parts du revenu avant et après impôts aux États-Unis, 2004**

	Part du revenu avant impôt	Part du revenu après impôt
Centile 0-90	53.75	57.28
90-95	11.29	11.07
95-99	15.28	14.51
99-99.5	4.11	3.69
99.5-99.9	6.63	5.8
99.9-99.99	5.46	4.69
99.99-100	3.48	2.96

Source : Piketty et Saez (2006).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583901

Taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu

La structure globale de l'IRPP dans un pays influera sur le montant de l'impôt à la charge des plus hauts revenus, mais le taux marginal supérieur de l'impôt est probablement déterminant pour cette catégorie de contribuables. Le tableau 9.9 résume l'évolution des taux supérieurs dans les grands pays de l'OCDE au cours des 30 dernières années.

Tableau 9.9. **Taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu des personnes physiques prélevé par l'administration centrale (%)**

	1981	1990	2000	2010
Allemagne	56	53	51	45
Australie	60	47	47	45
Canada	43	29	29	29
États-Unis	70	28	40	35
France	60	57	53	40
Italie	72	50	49	43
Japon	75	50	37	40
Royaume-Uni	60	40	40	50

Source : OCDE, données communiquées par les délégués des pays.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932583920

On peut observer que les taux marginaux supérieurs de l'IRPP ont sensiblement baissé[7]. Dans certains pays, cette diminution s'est concentrée dans les années 80 (Australie, Canada, États-Unis, Italie, Japon et Royaume-Uni), mais dans d'autres (Allemagne et France par exemple), les pouvoirs publics ont procédé à des réductions plus modestes et plus progressives. Soulignons que ce sont les pays qui ont procédé aux baisses les plus fortes et les plus précoces qui ont vu la part des hauts revenus augmenter le plus, bien qu'il soit difficile de mesurer l'importance du lien de causalité (voir plus haut).

Les charges fiscales moyennes sont naturellement inférieures aux taux marginaux supérieurs d'imposition, ce qui reflète non seulement l'abattement individuel standard et les tranches d'imposition soumises à des taux inférieurs, mais aussi d'autres allégements fiscaux et dépenses fiscales (par exemple, dégrèvement au titre des intérêts sur prêt hypothécaire, des versements à des fonds de pension et à des organismes de bienfaisance).

Effets d'un relèvement des taux marginaux de l'IRPP

Lorsqu'on examine les effets redistributifs d'une hausse des taux marginaux d'imposition, deux questions fondamentales se posent : la hausse a-t-elle un effet direct sur la progressivité, et quelle est l'importance des recettes supplémentaires recouvrées[8] ? Le paramètre décisif pour l'estimation des recettes supplémentaires est l'élasticité des recettes fiscales par rapport aux modifications du taux marginal d'imposition supporté par les titulaires de hauts revenus. Ce paramètre est également essentiel pour estimer l'effet de distorsion (réduction de l'efficience) induit par un relèvement des taux, car il rend compte à la fois de la réduction de l'effort de travail et de la mobilisation accrue de ressources en faveur d'activités d'évasion et de fraude fiscales socialement pernicieuses (dans l'hypothèse où les individus mènent ces activités afin optimiser leur intérêt personnel)[9].

On estime l'élasticité du revenu imposable en construisant des équations qui tentent d'expliquer les variations du revenu imposable par des variations des taux marginaux d'imposition. L'estimation est un exercice difficile car les taux d'imposition sont endogènes dans une certaine mesure. C'est pourquoi les chercheurs privilégient les événements tels qu'une réforme fiscale (inattendue) qui provoque un changement exogène des taux marginaux d'imposition. Il est également important de prendre en compte un certain nombre d'autres facteurs qui peuvent aboutir à des résultats trompeurs. Les estimations de l'élasticité présentent de grandes disparités, comme on pouvait s'y attendre (Saez *et al.*, 2010).

Gruber et Saez (2000) calculent les élasticités suivantes par rapport au taux d'imposition pour les États-Unis : 0.12 pour le « revenu général » et 0.4 pour le revenu imposable ; pour ce dernier, l'élasticité est de 0.57 pour les titulaires de hauts revenus et de 0.18 pour les titulaires de bas revenus.

Pour mieux comprendre la signification de ces chiffres, prenons l'exemple d'un taux marginal d'imposition de 50 % porté à 51 %, auquel cas les réductions proportionnelles du revenu seraient les suivantes :

- Pour le revenu général (élasticité = 0.12), 0.24 %.
- Pour le revenu imposable (élasticité = 0.4), 0.8 %.
- Pour les titulaires de hauts revenus (élasticité = 0.57), 1.14 %.
- Pour les titulaires de bas revenus (élasticité = 0.18), 0.36 %.

S'agissant d'un titulaire de hauts revenus, l'impôt supplémentaire payé serait légèrement inférieur à la moitié du montant acquitté en l'absence de réaction comportementale, si le taux majoré de l'impôt s'applique à l'ensemble des revenus de la personne. Si, en revanche, le taux majoré de l'impôt est appliqué à seulement la moitié des revenus de la personne (du fait de l'augmentation des taux marginaux par exemple), aucun impôt supplémentaire ne serait payé.

Ces estimations semblent indiquer que le relèvement des taux marginaux d'imposition applicables aux titulaires de hauts revenus réduirait considérablement leur revenu imposable, et ne générerait guère de recettes supplémentaires susceptibles d'être redistribuées aux titulaires de revenus plus faibles. En outre, la comparaison entre élasticités pour le revenu général et le revenu imposable donne à penser qu'il pourrait également y avoir d'importants effets « réels ».

Néanmoins, les estimations de l'élasticité pour d'autres périodes dans le temps et différents pays peuvent varier :

- L'élasticité estimée du revenu imposable varie considérablement d'un pays à l'autre. Ainsi, Saez *et al.* (2010) citent une étude du Danemark qui conclut que l'élasticité y est sensiblement plus faible que dans d'autres pays. Holmlund et Söderstrom (2007) calculent une élasticité de 0.29 pour les hauts revenus en Suède. Toutefois, Brewer, Saez et Shephard (2010) estiment que l'élasticité pour le Royaume-Uni varie entre 0.46 et 0.73 pour la période 1962-2002, en fonction des correctifs appliqués.
- Saez, Slemrod et Giertz (2010) comparent des études concernant les États-Unis portant sur différentes périodes et concluent que les réformes fiscales de 1986 ont réduit l'élasticité en supprimant des déductions et exonérations fiscales. L'élasticité par rapport à l'impôt dépend donc des possibilités de planification fiscale offertes par la législation.
- Les estimations des effets d'un changement de taux de l'IRPP sur les recettes doivent, dans l'idéal, tenir compte des répercussions sur d'autres bases d'imposition du transfert de revenus et d'effets temporaires (le relèvement des taux de l'IRPP peut accroître les recettes générées par les impôts sur les gains en capital ou sur le bénéfice des sociétés), mais ce n'est souvent pas possible en pratique. Par conséquent, les estimations peuvent amplifier la diminution globale nette des paiements d'impôts résultant de la planification fiscale, et donc sous-estimer les recettes nettes générées par un relèvement des taux d'imposition.

- L'importance de la rente économique dans la rémunération des titulaires de hauts revenus peut être très variable, et la taxation de cette rente aurait peu d'effet sur l'effort. Ainsi, certains prétendent que la rémunération des hauts dirigeants et des professionnels du secteur financier comporte une rente économique significative.
- La mobilité internationale des titulaires de hauts revenus peut être plus problématique pour certains pays que pour d'autres. Par exemple, la réactivité des titulaires de hauts revenus dans les pays anglo-saxons à des écarts de rémunération après impôts par rapport aux États-Unis peut être plus importante que dans d'autres pays. Cette mobilité internationale implique également que la dimension géographique de la rente économique dans la rémunération des hauts dirigeants et des professionnels du secteur financier peut, en pratique, être relativement faible.

Ces considérations semblent indiquer que les pays doivent réaliser une analyse approfondie pour évaluer les avantages et les inconvénients d'un relèvement des taux marginaux supérieurs d'imposition.

Augmentation des taux moyens d'imposition par réduction des dépenses fiscales

Les effets indésirables du relèvement des taux marginaux (supérieurs) de l'IRPP soulignent également la nécessité de réduire les possibilités de planification et d'évasion fiscales. Les mesures de nature à augmenter le taux moyen d'imposition des titulaires de hauts revenus sans relever leur taux marginal auraient un effet redistributif plus marqué, en atténuant les distorsions de l'offre de travail et de « l'effort ». Plafonner les déductions fiscales au titre des intérêts hypothécaires ou des dons aux œuvres de bienfaisance est un exemple de réforme allant dans ce sens. Ainsi, l'allégement pourrait être accordé à un taux inférieur au taux marginal supérieur, ou l'économie d'impôt maximale (en valeur monétaire) pourrait être plafonnée. Ces restrictions pèseront probablement davantage sur les hauts revenus que sur les moyens/bas revenus. Il devrait ainsi être possible d'accroître les taux moyens d'imposition des titulaires de hauts revenus (les taux les plus pertinents pour le recouvrement et la redistribution de recettes) sans rehausser les taux marginaux de la plupart des contribuables touchés (les taux les plus pertinents pour les distorsions économiques). L'OCDE (2010a) approfondit cette réflexion dans l'étude fiscale intitulée « *Choosing a Broad-Base Low-Rate Approach to Taxation* ».

Taxation des revenus du capital

Malgré l'importance de l'augmentation des revenus d'emploi, industriels et commerciaux dans la croissance de la part des titulaires des plus hauts revenus dans de nombreux pays, les fractiles supérieurs continuent de percevoir proportionnellement plus de revenus du capital que le reste de la population. Aussi, l'alourdissement de la taxation des revenus du capital devrait accroître les recettes et avoir un effet redistributif sensible. Toutefois, d'importants effets comportementaux ne sont pas à exclure, qui seraient préjudiciables non seulement à l'enveloppe globale des recettes fiscales, mais aussi à sa croissance future. Néanmoins, les effets d'une hausse de la fiscalité sur l'épargne totale sont difficiles à déterminer en théorie (car l'impact sur les revenus et les effets de substitution d'une réduction du rendement effectif net après impôts peuvent aller dans deux directions opposées) comme en pratique (compte tenu des nombreux autres déterminants de l'épargne totale).

Attanasio et Wakefield (2010) ont résumé les nombreuses études consacrées à l'effet d'une taxation des revenus du capital et concluent que la réaction comportementale est minime. En revanche, certains allèguent que le revenu du capital ne devrait pas être imposé parce que l'effet de distorsion de l'épargne induit par l'impôt s'amplifie dans le temps. Cet argument est valide même si l'effet comportemental est faible, sauf s'il est nul. Banks et Diamond (2010) analysent cet argument en détail et concluent qu'il ne s'applique que dans des circonstances très limitées. Ils en déduisent que les revenus du capital devraient être imposés, mais ne se prononcent pas sur le taux approprié.

Ces incertitudes concernant les effets comportementaux de l'imposition des revenus du capital, surtout dans une petite économie ouverte, imposent une certaine prudence quant aux options retenues pour relever les taux d'imposition de ces revenus. Toutefois, il est avéré que les inégalités de traitement des différentes sources de revenus du capital peuvent induire d'importantes distorsions, par exemple l'exemption (ou même la subvention) des revenus du logement occupé par son propriétaire a généralement pour conséquence de détourner l'épargne et l'investissement d'activités plus propices à la croissance.

La question est donc de concevoir et mettre en œuvre un régime plus rationnel et neutre. Une approche qui recueille un fort soutien dans la littérature économique est l'introduction d'une taxe sur les « dépenses », qui concernerait uniquement le revenu du capital au-delà d'un taux « normal » de rendement, comme le propose le récent rapport d'études de Mirrlees, *Tax by Design* (2010). Quels que soient les avantages potentiels d'un tel régime en termes d'efficience économique, il aurait tendance à rendre les riches encore plus riches en allégeant l'imposition de leur revenu du capital. Pour que cela soit socialement acceptable, une taxation beaucoup plus rigoureuse des transferts de capital, non seulement au moment du décès mais également entre vifs, serait certainement nécessaire. En accordant aux épargnants une « franchise en fonction du rendement », on garantirait une taxation progressive du capital au-delà de cette franchise. Par contraste, les régimes duals d'imposition des revenus – autre approche de la rationalisation du traitement fiscal des revenus du capital – appliquent (dans les formes en vigueur à ce jour) un régime fiscal proportionnel aux revenus du capital (en continuant à taxer les revenus du travail selon une structure progressive).

Une solution plus simple, du moins à court terme, serait de réduire les déductions et dépenses fiscales en faveur des revenus du capital, qui profitent principalement aux titulaires de hauts revenus. Les déductions fiscales visant à encourager l'épargne retraite ou le régime du propriétaire occupant ont souvent été conçues pour les personnes aux moyens plus modestes ; si elles ne sont pas plafonnées, elles peuvent permettre aux bénéficiaires de hauts revenus de réaliser de substantielles économies d'impôts. Les arguments exposés ci-dessus concernant l'optimisation des recettes fiscales générées par les titulaires de hauts revenus en relevant leur taux moyen d'imposition sans accroître les taux marginaux s'appliquent autant aux revenus du capital qu'à ceux du travail. Il est donc souhaitable d'évaluer les coûts et les avantages de ces allégements fiscaux.

Gains en capital

Cette section s'intéresse dans un premier temps au traitement de la rémunération considérée comme des gains à des fins fiscales (et non comme des revenus ordinaires) qui peut être particulièrement favorable aux hauts dirigeants, professionnels de la finance et entrepreneurs qui représentent une forte proportion de la hausse de la part des hauts

revenus dans le revenu total (notamment dans des pays comme les États-Unis) – le traitement fiscal des mécanismes d'intéressement différé et des options sur titre.

Des personnes peuvent bénéficier d'un intéressement différé lorsqu'elles détiennent une participation relativement restreinte dans une société ou un fonds commun de placement qu'elles administrent, mais qui, si les bénéfices réalisés sont importants, leur donne droit à une prime étroitement liée au rendement global ; cette prime est alors taxée en tant que gain en capital, donc à un taux généralement inférieur au taux marginal de l'impôt sur le revenu. Les avantages de tels dispositifs (les gestionnaires sont incités à optimiser les bénéfices) sont perçus par les parties concernées, aussi ne peut-on pas invoquer d'emblée une « défaillance du marché » ou des « externalités » pour justifier une subvention fiscale. Il semble donc raisonnable de traiter cette forme (relativement rare) de rémunération de la même manière qu'un revenu ordinaire. Des observations similaires s'appliquent lorsqu'une fraction élevée de la rémunération des hauts dirigeants prend la forme d'options sur titres dont le rendement est taxé en tant que gain en capital et non comme revenu ordinaire. Dans les deux cas, traiter la rémunération comme un revenu ordinaire plutôt que comme gain en capital semble plus équitable et permet de faire en sorte que les titulaires de hauts revenus soient imposés à un taux moyen plus élevé.

Une réforme plus large qui réduirait les possibilités de minimiser l'impôt dû en arbitrant entre gains en capital et revenu ordinaire, non seulement pour les revenus d'emploi mais aussi pour ceux du capital, consisterait à rapprocher les taux d'imposition des revenus et des gains. Les écarts de taux d'imposition de différents types de revenus (intérêts contre gains en capital, par exemple) sont au cœur de nombreuses activités de planification fiscale fondées sur le transfert de revenus et de mécanismes plus agressifs d'évasion fiscale. Dans un monde où les prix des actifs peuvent aisément être fixés sur des marchés secondaires très développés, de solides arguments plaideraient en faveur d'une harmonisation des taux d'imposition du revenu ordinaire et des gains. En réalité, les avantages et les inconvénients sont plus complexes et la situation est moins tranchée (pour un examen plus poussé, voir OCDE, 2006.)

La frontière entre impôt sur le revenu des personnes physiques et impôt sur le bénéfice des sociétés

Comme l'ont indiqué les sections précédentes de ce chapitre, une partie de l'augmentation de la part des titulaires de hauts revenus peut être imputée, dans certains pays (aux États-Unis notamment), à l'utilisation accrue d'entités intermédiaires (notamment les sociétés relevant du sous-chapitre S et les sociétés de personnes à responsabilité limitées aux États-Unis) à la place de la forme de société standard ; ces entités permettent de comptabiliser des bénéfices commerciaux en tant que revenu individuel afin d'être moins taxé. Dans certains pays, l'incitation fiscale fonctionne dans l'autre sens et favorise la constitution en société. D'autres possibilités de planification fiscale peuvent survenir dans les pays où l'utilisation de fiducies est prévue par la législation et où le revenu du capital dans le cadre d'une fiducie bénéficie d'un taux d'imposition préférentiel. Un rapprochement des taux d'imposition des revenus industriels et commerciaux et des revenus du capital, quelle que soit la forme juridique, pourrait accroître les recettes fiscales collectées auprès des contribuables à hauts revenus et bien conseillés qui exploitent ces possibilités de planification fiscale ; et réduire les incitations à consacrer du temps et des ressources à la planification fiscale.

Imposition de la fortune et des transferts de capitaux

Ce chapitre s'est surtout intéressé à la distribution du revenu, et notamment à l'évolution des parts détenues par les titulaires des plus hauts revenus, plutôt qu'à la distribution de la richesse. Il n'a pas été possible d'examiner des questions telles que l'accumulation de richesse provenant des revenus, ou le rôle des transferts intergénérationnels dans la perpétuation des inégalités de revenus. L'imposition de la fortune et des successions pose des questions de portée plus vaste, notamment celle de savoir si la concentration de la richesse a des effets préjudiciables pour la société, en raison par exemple de ses répercussions sur l'équilibre du pouvoir et de l'influence politiques dans un pays. C'est également l'un des domaines les plus controversés de la politique fiscale. Aux fins du présent chapitre, on peut simplement observer qu'il existe des arguments économiques valables pour conserver une taxation progressive de la fortune des très riches et réduire la possibilité d'en faire un impôt « volontaire » grâce aux dispositifs de planification fiscale – voir par exemple Auerbach (2006). Boadway, Chamberlain et Emmerson (2010) étudient les options de réforme de l'imposition de la fortune et des transferts de richesse.

Impôts fonciers

La propriété résidentielle est généralement taxée à des taux effectifs inférieurs à d'autres catégories de biens de consommation et d'autres formes de revenus du capital dans la plupart des pays de l'OCDE. Ainsi, le loyer fictif des logements occupés par leurs propriétaires est le plus souvent exonéré d'impôt. La distorsion des décisions de consommation et d'investissement qui en résulte risque de nuire non seulement au bien-être économique, mais également aux perspectives de croissance (OCDE, 2010b). La réforme de l'imposition de la propriété résidentielle est souhaitable pour diverses raisons. Elle pourrait en théorie s'inscrire dans le cadre d'une réforme globale visant à établir un régime fiscal plus neutre pour l'épargne et l'investissement (qu'il soit basé sur une imposition globale des revenus ou sur un système d'imposition de la dépense à la Mirrlees). En pratique, une approche plus ponctuelle pourrait être indiquée, par exemple en rapprochant la base d'imposition des impôts sur la propriété résidentielle des valeurs du marché. En faisant en sorte que la propriété résidentielle ne soit plus un refuge fiscal, on augmenterait le montant de l'impôt payé par les titulaires de hauts revenus. Ce serait nécessairement le cas si le rendement de cette propriété était soumis à des barèmes progressifs. Néanmoins, les obstacles politiques et pratiques à l'imposition du rendement de la propriété résidentielle (occupée par son propriétaire) à des taux progressifs sont considérables, et aucun pays de l'OCDE ne l'a encore mise en œuvre.

Particuliers les plus fortunés : fraude et évasion fiscale agressive

Les titulaires de hauts revenus ont souvent les moyens d'obtenir des conseils d'optimisation fiscale en vue de réduire le montant de leur impôt, ou la possibilité de « sous-déclarer » leurs revenus (par exemple, en traitant des dépenses de consommation comme des dépenses professionnelles ou en délocalisant leurs revenus). De très nombreuses activités d'optimisation fiscale sont licites. En principe, les pouvoirs publics pourraient réduire leur intérêt ou leur faisabilité en harmonisant les taux d'imposition qui s'appliquent à différents types de revenus (réduisant ainsi les possibilités d'arbitrage et d'optimisation fiscale) ou en rendant cet arbitrage plus difficile par la mise en place d'obstacles réglementaires. D'autres mécanismes d'évasion fiscale peuvent être plus artificiels et forcés,

sans guère de justification commerciale. Les pays de l'OCDE ont élaboré toute une gamme de contre-mesures, notamment la révision de la législation fiscale, le recours à des règles antiévasion générales ou ciblées, l'obligation impartie aux concepteurs de dispositifs d'évasion fiscale de divulguer leur existence aux autorités fiscales, l'utilisation plus systématique d'informations de tiers, la menace d'une législation rétroactive et la mise en place de cellules fiscales spécialisées pour les particuliers les plus fortunés.

L'analyse économique de la fraude fiscale s'appuie généralement sur un modèle dans lequel les contribuables adoptent un comportement rationnel et où leur utilité dépend uniquement du revenu (aucune dimension morale ne se rattache à leur comportement). Dans un modèle simple de ce type, la fraude fiscale est régie par le taux d'imposition (et donc par l'économie d'impôt potentielle), le risque de détection et les sanctions qui en résulteraient. Un tel modèle a tendance à surestimer le montant de la fraude. Par ailleurs, il suppose un arbitrage qui n'est vraisemblablement pas socialement acceptable entre le taux de pénalité et le déploiement de ressources visant à accroître le risque de détection : la réduction des ressources administratives peut être compensée par un taux de pénalité élevé pour les cas de fraude décelés. Le niveau des pénalités acceptable est certainement limité, car fixer des pénalités très lourdes pour les quelques fraudeurs qui se font prendre serait perçu comme inéquitable si de nombreux contribuables passent à travers les mailles du filet.

Compte tenu de ces observations, les pouvoirs publics devraient s'employer avant tout à transformer le climat moral afin que la fraude fiscale soit davantage condamnée par la société, et s'efforcer de mieux déployer les ressources administratives en vue d'accroître les taux (effectifs et perçus) de détection des cas de fraude. À cet égard, le recueil d'informations permettant de vérifier les déclarations des contribuables joue un rôle essentiel, et les travaux de l'OCDE dans le domaine de l'échange de renseignements à des fins fiscales sont décisifs pour réduire la probabilité que les tentatives de fraude fiscale par la délocalisation des revenus et de la richesse n'aboutissent.

9.6. Résumé et conclusions

Les trois décennies précédant 2008 ont été le théâtre, aux États-Unis, d'une hausse remarquable de la part des hauts revenus dans le revenu total. D'autres pays ont enregistré des progressions plus réduites de cette part : les plus élevées ont concerné des pays anglophones (Australie, Canada, Irlande et Royaume-Uni) ; dans les pays d'Europe continentale comme la France ou les Pays-Bas, elles sont restées modestes.

L'augmentation des hauts revenus provient principalement de l'emploi et des activités commerciales, et non du capital. La plupart des données disponibles (États-Unis, Royaume-Uni) montrent que la hausse des revenus des dirigeants d'entreprise et des professionnels de la finance ont représenté la majorité de la croissance de la part des hauts revenus – au moins dans les pays ayant enregistré les plus fortes progressions de celle-ci.

Si les évolutions intervenues notamment aux États-Unis s'agissant des déclarations fiscales ont pu contribuer dans une certaine mesure à la progression de la part des hauts revenus dans le revenu total avant impôts, elles n'en sont pas entièrement responsables. On observe d'un pays à l'autre des différences de calendrier et de barème dans les allègements fiscaux, ainsi que de praticité ou d'intérêt des transferts de revenus (qui conduisent à déclarer davantage de revenu). Les réactions comportementales aux incitations nouvelles à faire des efforts, à investir et à entreprendre qu'ont créées les baisses de l'imposition marginale ont aussi joué un rôle non négligeable.

Les taux supérieurs d'imposition du revenu des personnes physiques, qui avoisinaient 60 ou 70 % dans les grandes économies de l'OCDE, ont reflué à quelque 40 % en moyenne à la fin des années 2000. Pourtant, la progression de la part des hauts revenus s'est poursuivie aux États-Unis, y compris après le relèvement des taux marginaux supérieurs dans les années 90.

La progression soutenue de la part des hauts revenus dans le revenu total signale peut-être une hausse de leur capacité contributive fiscale, et donc l'éventualité que l'on puisse augmenter les impôts qu'ils acquittent. Les analyses économiques reposant sur les effets des baisses passées des taux marginaux supérieurs d'imposition (aux États-Unis principalement) semblent indiquer que les élasticités du revenu imposable sont tout à fait notables pour les plus hauts revenus, et que, dans certains pays, les taux maximaux sont peut-être très proches de leur niveau optimal sur le plan des recettes. Il faut donc se pencher sérieusement sur des compromis entre équité et efficience économique. Des réformes fiscales augmentant le taux moyen de l'impôt acquitté par les hauts revenus sans relever leur taux marginal d'imposition pourraient constituer une solution de choix. Parmi les possibilités qui s'offrent figurent ainsi :

- Un meilleur alignement de la taxation des biens immobiliers occupés par leur propriétaire sur les valeurs et rendements de marché effectifs ; et peut-être, aussi, l'application d'un barème progressif à ces rendements.
- La suppression ou la diminution de toute une panoplie de niches fiscales qui ont tendance à avantager les hauts revenus de manière disproportionnée.

De telles réformes seraient tout à fait en phase avec celles recommandées par les travaux de l'OCDE sur la fiscalité et la croissance. Parmi les autres options fiscales envisageables, on peut citer la taxation de toutes les rémunérations – y compris les avantages salariaux, les mécanismes d'intéressement différé et les options d'achat d'actions – en tant que revenus ordinaires. Peut-être aussi devrait-on mieux aligner le traitement fiscal des gains en capital et celui des revenus ordinaires. Du côté administratif, les politiques visant à améliorer le respect des dispositions fiscales ont des chances de peser tout particulièrement sur les hauts revenus.

Les mesures visant à relever les taux moyens effectifs applicables à l'imposition des hauts revenus sans toucher aux taux marginaux supérieurs ne devraient pas porter préjudice au bien-être économique et à la croissance économique potentielle. Cette stratégie, toutefois, pourrait montrer ses limites face à la mobilité géographique plus forte des hauts revenus, qui sont ainsi plus enclins à changer de pays en cas de hausse des taux d'imposition du revenu et du patrimoine. Leurs possibilités sont aussi potentiellement plus grandes de maintenir leurs revenus hors d'atteinte fiscale, et de ne pas les déclarer au fisc. Les travaux de l'OCDE cherchant à développer les échanges d'informations à des fins fiscales traitent de cette question.

Notes

1. *http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes*.
2. Le redressement de la part des hauts revenus en Allemagne n'est pas pris en compte dans les données présentées ici, mais Bach *et al.* (2007) en font état en suivant une procédure légèrement différente.
3. Même pour les 0.01 % des revenus les plus élevés aux États-Unis en 2005, le revenu salarié et le revenu industriel et commercial (revenu des travailleurs indépendants, revenus des sociétés de

personnes et des sociétés relevant du sous-chapitre S) représentaient 80 % des revenus, hors gains en capital, et 64 % en tenant compte des gains en capital, contre respectivement 61 et 46 % en 1979. Voir Bakja *et al.* (2010).

4. Le montant correspondant à la différence entre revenu général et revenu imposable n'échappe pas totalement à l'impôt. Par exemple, les cotisations aux régimes de retraite viennent généralement en déduction du revenu imposable, mais majoreront ce revenu au moment où la retraite est perçue. De même, les bénéfices non distribués des sociétés seront soumis à l'impôt sur les sociétés.
5. Ce phénomène ne semble pas avoir fait l'objet d'études approfondies dans d'autres pays.
6. Toutefois, selon l'intensité de la relation entre cotisations payées et prestations perçues dans un pays donné, les cotisations de sécurité sociale peuvent être moins régressives, considérées sur toute la durée de vie d'un individu.
7. À noter que ce sont les taux fixés par l'administration centrale et que, dans certains pays, les taux appliqués par les autorités infranationales ont augmenté. Par exemple, Saez et Veall (2005) estiment qu'après la réduction initiale au début des années 80, le taux marginal au Canada (plus précisément dans l'Ontario), taxe provinciale incluse, pour les 0.01 % des revenus les plus élevés est resté pratiquement inchangé, aux alentours de 50 %, le reste des années 80 et 90.
8. Les recettes supplémentaires générées pourraient être redistribuées aux titulaires de revenus plus faibles, par l'intermédiaire de baisses d'impôts, de crédits d'impôts en fonction du revenu ou de dépenses publiques consacrées aux prestations.
9. Ce raisonnement a été élaboré à l'origine par Feldstein (1995). Toutefois, il a été récemment contesté par Chetty (2009), qui considère qu'il surestime le coût social de la planification fiscale parce que certains individus surévaluent les coûts de cette planification, dont une partie représente des transferts aux conseillers fiscaux plutôt que l'utilisation de ressources rares. Les distorsions induites par un relèvement des taux marginaux d'imposition s'en trouveraient réduites.

Bibliographie

Aaberge, R. et A.B. Atkinson (2010), « Top Incomes in Norway », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective,* Oxford University Press, Oxford.

Alvaredo, F. (2010), « Top Incomes and Earnings in Portugal, 1936-2005 », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective,* Oxford University Press, Oxford.

Alvaredo, F. et E. Pisano (2010), « Top Incomes in Italy 1974-2004 », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective,* Oxford University Press, Oxford.

Alvaredo, F. et E. Saez (2010), « Income and Wealth Concentration in Spain in a Historical and Fiscal Perspective », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective,* Oxford University Press, Oxford.

Alvaredo, F., A.B. Atkinson, T. Piketty et E. Saez (2011), *The Top Incomes Database*, *http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes*, consulté le 16 fév. 2011.

Atkinson, A.B. (2007a), « Measuring Top Incomes: Methodological Issues », *in* A.B. Atkinson et T. Picketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B. (2007b), « The Distribution of Top Incomes in the United Kingdom 1908-2000 », *in* A.B. Atkinson et T. Picketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B. (2008), *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries*, Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B. et A. Brandolini (2001), « Promise and Pitfalls in the Use of "Secondary" Data-Sets: Income Inequality in OECD Countries », *Journal of Economic Literature*, vol. 34, pp. 771-799.

Atkinson, A.B. et A. Leigh (2007a), « The Distribution of Top Incomes in Australia », *in* A.B. Atkinson et T. Picketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B. et A. Leigh (2007b), « The Distribution of Top Incomes in New Zealand », *in* A.B. Atkinson et T. Picketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B. et A. Leigh (2010), « The Distribution of Top Incomes in Five Anglo-Saxon Countries Over the Twentieth Century », *IZA Discussion Paper*, n° 4937, Bonn.

Atkinson, A.B. et T. Piketty (2007), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries*, Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B. et T. Piketty (2010), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective,* Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A.B., T. Piketty et E. Saez (2009), « Top Incomes in the Long Run of History », *NBER Working Paper*, n° 15408, Cambridge, MA, annexe de données disponible en ligne : *http://elsa.berkeley.edu/~saez*.

Attanasio, O. et M. Wakefield (2010), « The Effects on Consumption and Savings of Taxing Asset Returns », *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, Oxford University Press for the Institute for Fiscal Studies, Oxford.

Auerbach, A. (2006), « The Future of Capital Income Taxation », *Fiscal Studies*, vol. 27, pp. 399-420.

Auten, G. et G. Gee (2009), « Income Mobility in the United States: New Evidence from Tax Return Data », *National Tax Journal*, vol. LX11, n° 2, juin.

Bach, S., G. Corneo et V. Steiner (2007), « From Bottom to Top: The Entire Distribution of Market Income in Germany, 1992-2001 », *Discussion Paper*, n° 683, DIW, Berlin.

Bakija, J., A. Cole et B. Heim (2010), « Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from US Tax Return Data », *Department of Economics Working Paper*, n° 2010-24, Department of Economics, Williams College, révisé en nov. 2010.

Banks, J. et P. Diamond (2010), « The Base for Direct Taxation », *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, Oxford University Press for the Institute for Fiscal Studies, Oxford.

Boadway, R., E. Chamberlain et C. Emmerson (2010), « Taxation of Wealth and Wealth Transfers », *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, Oxford University Press for the Institute for Fiscal Studies, Oxford.

Bradbury, K. et J. Katz (2002), « Are Lifetime Incomes Growing More Unequal? Looking at New Evidence on Family Income Mobility », *Regional Review: Federal Reserve Bank of Boston*, vol. 12, n° 4.

Brewer, M., E. Saez et A. Shephard (2010), « Means-Testing and Tax Rates on Earnings », *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, Oxford University Press for the Institute for Fiscal Studies, Oxford.

Chetty, R. (2009), « Is the Taxable Income Elasticity Sufficient to Calculate Deadweight Loss? The Implications of Evasion and Avoidance », *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 1, pp. 31-52.

Dell, F. (2007), « Top Incomes in Germany Throughout the Twentieth Century: 1891-1998 », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Department of the Treasury (2007), « Background Paper for Conference on Business Taxation and Global Competitiveness ».

Edlund, L. et W. Kopczuk (2009), « Women, Wealth and Mobility », *American Economic Review,* vol. 99, pp. 146-178.

Feldstein, M. (1995), « The Effects of Marginal Tax Rates on Taxable Income: A Panel Study of the 1986 Tax Reform Act », *Journal of Political Economy*, vol. 108, pp. 551-572.

Gruber, J. et E. Saez (2002), « The Elasticity of Taxable Income: Evidence and Implications », *Journal of Public Economics*, vol. 84, pp. 1-32.

Holmlund, B. et M. Söderstrom (2007), « Estimating Income Responses to Tax Changes: A Dynamic Panel Data Approach », *IZA Discussion Paper*, n° 3088, Bonn.

Jäntti, M., M. Riihelä, R. Sullström et M. Tuomala (2010), « Trends in Top Income Shares in Finland », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective,* Oxford University Press, Oxford.

Kopczuk, W. et E. Saez (2004), « Top Wealth Shares in the United States, 1916-2000: Evidence from Estate Tax Returns », *National Tax Journal*, vol. 57, n° 2 pp. 445-488.

Kuznets, S. (1953), *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings,* National Bureau of Economic Research, New York.

Leigh, A. (2007), « How Closely Do Top Income Shares Track Other Measures of Inequality? », *Economic Journal*, vol. 117, n° 524.

Lemieux, T., W.B. MacLeod et D. Parent (2007), « Performance Pay and Wage Inequality », *NBER Working Paper*, n° 13128, Cambridge, MA.

Meghir, C. et D. Phillips (2010), « Labour Supply and Taxes », *Dimensions of Tax Design,* volume du rapport d'une Commission sur la réforme du système fiscal pour le 21e siècle, présidée par Sir James Mirrlees, disponible sur *www.ifs.org.uk/mirrleesreview*.

Mirrlees, J. *et al.* (2010), « Tax by Design », disponible sur *www.ifs.org.uk/mirrleesreview*.

Moriguchi, C. et E. Saez (2010), « The Evolution of Income Concentration in Japan, 1886-2005: Evidence from Income Tax Statistics », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective,* Oxford University Press, Oxford.

Mudry, K. et J. Bryan (2009), « Individual Income Tax Rates and shares, 2006 », *IRS Statistics of Income Bulletin*, hiver, pp. 5-45.

Nolan, B. (2007), « Long-Term Trends in Top Income Shares in Ireland », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

OCDE (2006), « Taxation of Capital Gains of Individuals », *Études de politique fiscale de l'OCDE*, n° 16, Éditions de l'OCDE, Paris.

OCDE (2008), *Croissance et inégalités : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Éditions de l'OCDE, Paris.

OCDE (2010a), « Choosing a Broad Base – Low Rate to Taxation », *Études de politique fiscale de l'OCDE*, n° 19, Éditions de l'OCDE, Paris.

OCDE (2010b), « Tax Policy Reform and Economic Growth », *Études de politique fiscale de l'OCDE*, n° 20, Éditions de l'OCDE, Paris.

Piketty, T. (2001), *Les hauts revenus en France au XXe siècle*, Grasset, Paris.

Piketty, T. (2003), « Income Inequality in France, 1901-1988 », *Journal of Political Economy*, vol. 111, pp. 1004-1042.

Piketty, T. (2007), « Income, Wage and Wealth Inequality in France », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Piketty, T. et E. Saez (2007), « Income and Wage Inequality in the United States, 1913-2002 », *in* A.B. Atkinson et T. Piketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Roine, J. et D. Waldenström (2010), « Top Incomes in Sweden Over the Twentieth Century », *in* A.B. Atkinson et T. Picketty (2010), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective,* Oxford University Press, Oxford.

Roine, J. et D. Waldenström (2008), « The Evolution of Top Incomes on an Egalitarian Society: Sweden, 1903-2004 », *Journal of Public Economics*, vol. 92, pp. 266-387.

Saez, E., J. Slemrod et S. Giertz (2010), « The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review », *Journal of Economic Literature*, à paraître (version antérieure : *NBER Working Paper*, n° 15012, Cambridge, MA, mai 2009).

Saez, E. et M. Veall (2005), « The Evolution of High Incomes in Northern America: Lessons from Canadian Evidence », *American Economic Review*, vol. 95, pp. 831-849.

Saez, E. et M. Veall (2007), « The Evolution of High Incomes in Canada, 1920-2000 », *in* A.B. Atkinson et T. Picketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Salverda, W. et A.B. Atkinson (2007), « Top Incomes in the Netherlands Over the Twentieth Century », *in* A.B. Atkinson et T. Picketty (dir. pub.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries,* Oxford University Press, Oxford.

Slemrod, J. (2007), « Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 1.

ANNEXE 9.A1

Caractéristiques et limites des données relatives aux revenus tirées des déclarations d'impôts

La section 9.2 ci-dessus présente les nombreux atouts que procurent les données figurant dans les déclarations d'impôt en tant que source d'informations pour analyser les tendances concernant les hauts revenus. Elle mentionne également l'existence d'un certain nombre de limites à la comparabilité de ces données dans le temps et entre pays. La présente annexe décrit plus en détail certains aspects que les utilisateurs de données provenant de déclarations d'impôt doivent garder à l'esprit pour leur analyse et leur interprétation.

Nature et caractéristiques des données provenant des déclarations d'impôt sur le revenu

Étant donné que les informations sur les revenus sont issues de déclarations d'impôt, elles risquent d'être faussées par la sous-déclaration de ces revenus. En outre, l'importance de cette sous-déclaration peut être variable d'une catégorie de contribuables à l'autre. Par exemple, un examen détaillé des déclarations d'impôt tend à montrer que le « manque à gagner fiscal » global (différence entre le montant de l'impôt effectivement perçu et son rendement potentiel maximum) pourrait avoisiner 10 % des recettes au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, alors qu'il est vraisemblablement plus faible pour les salariés dont l'employeur prélève l'impôt à la source et transmet les informations sur le revenu directement aux autorités fiscales, mais dépasse 50 % pour les exploitants agricoles et les travailleurs indépendants (pour qui les informations de tiers servant aux vérifications sont vraisemblablement plus rares) – voir Slemrod (2007), par exemple. L'importance de la sous-déclaration des revenus peut également varier d'un pays à l'autre, ce qui reflète l'attitude culturelle à l'égard de la discipline fiscale et la rigueur avec laquelle les autorités administrent le régime fiscal.

En général, les autorités fiscales se contentent de réunir des informations sur les revenus potentiellement imposables. Il peut en résulter d'importantes exclusions (par exemple, le loyer fictif d'un logement occupé par son propriétaire est exonéré d'impôt dans la plupart des pays de l'OCDE) et des ruptures dans les séries temporelles (le moment où ce loyer fictif a cessé d'être taxé, par exemple). Aussi, les différences dans le régime fiscal peuvent conduire à des différences concernant le concept de « revenu » utilisé dans tel ou tel pays.

Le foyer fiscal n'est pas le même dans tous les pays. Dans certains pays, il s'agit de l'individu, dans d'autres les couples sont tenus de déposer une déclaration commune. Les pays suivants sont dotés d'un régime fiscal fondé sur l'imposition individuelle : Australie,

Canada, Espagne, Italie, Japon, Nouvelle-Zélande (depuis 1953) et Royaume-Uni (depuis 1990). La déclaration commune est en vigueur dans les pays suivants : Allemagne, France, Irlande, Pays-Bas, Portugal et Suisse. Enfin, certains pays laissent au contribuable une certaine latitude, comme la Finlande, la Norvège et la Suède. Un certain nombre ont modifié leur définition du foyer fiscal, généralement en abandonnant l'imposition collective en faveur de l'imposition individuelle.

L'estimation des revenus de la population « non déclarante » peut être approximative, notamment en raison des différences entre les concepts de revenus utilisés aux fins de l'impôt sur le revenu et ceux employés pour calculer d'autres revenus.

Les gains en capital sont probablement plus élevés pour les titulaires de hauts revenus que pour le reste de la population, mais les données correspondantes ne sont pas toujours réunies selon la même régularité et sur la même base que pour le revenu ordinaire. En outre, les données concernent les gains et pertes réalisés (et pas les engagements) et les réalisations fluctuent souvent en fonction du cycle de prix des actifs. En outre, les gains réalisés peuvent être très « irréguliers ». Un individu peut réaliser des gains importants une année, lorsqu'il vend une entreprise par exemple, puis beaucoup plus faibles les années suivantes. Par conséquent, la composition du groupe correspondant au centile supérieur par exemple peut varier davantage d'une année à l'autre si les parts sont calculées en fonction du revenu intégrant les gains en capital plutôt qu'en fonction du revenu excluant ces gains. En revanche, les gains en capital sont souvent moins taxés que le revenu. Les contribuables riches et bien conseillés peuvent en profiter pour comptabiliser une partie substantielle de leur revenu en tant qu'appréciation d'actif. Aussi, la non-prise en compte des gains peut occulter des évolutions importantes au sommet de la distribution des revenus.

D'autres activités d'optimisation et d'évasion fiscales peuvent influer sur le montant du revenu déclaré. Ainsi, il est parfois possible non seulement de reporter l'imposition du revenu en transférant des avoirs dans des fiducies ou dans une société à participation restreinte, mais également de bénéficier d'un taux d'imposition plus faible. Par exemple, la Nouvelle-Zélande a constaté que les différences entre le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu et le taux effectif d'imposition des revenus provenant de fiducies favorisaient considérablement le recours aux fiducies. Les stratégies d'optimisation fiscale adoptées par les plus hauts salaires peuvent également consister à sacrifier une partie de leur salaire au profit d'avantages non salariaux moins imposés (voire exonérés).

Les révisions des taux d'imposition et des allégements fiscaux peuvent aussi avoir une grande incidence sur le montant et la forme des revenus déclarés aux autorités fiscales. Cela peut refléter non seulement un ajustement des stratégies d'optimisation fiscale ou de fraude, mais aussi des changements dans le comportement « réel », comme une augmentation de l'offre de travail ou de l'intensité entrepreneuriale. Ces facteurs sont analysés plus en détail à la section 9.4 du présent chapitre (consacré à l'explication des tendances concernant les hauts revenus).

Le concept de revenu

Les données recueillies concernent généralement les revenus avant impôts. Néanmoins, la définition exacte du revenu brut varie d'un pays à l'autre ; elle peut aussi différer sensiblement des définitions économiques du revenu global comme celle de Haig-Simons (consommation plus variation de la richesse nette).

Le revenu général peut être mesuré en rajoutant les éléments déductibles et exonérés au revenu imposable. Par exemple, il existe aux États-Unis un concept de « revenu monétaire » qui inclut les gains en capital réalisés (après déduction des pertes en capital) ainsi que les éléments exonérés d'impôt comme les intérêts d'obligations, les prestations de sécurité sociale et les revenus non imposables des pensions et de l'épargne retraite.

Même lorsque les mesures du revenu « général » intègrent les gains en capital, le résultat obtenu diffère d'une mesure globale du revenu car ils ne sont pas comptabilisés sur la base des droits constatés, mais des réalisations ; ils peuvent aussi ne pas être comptabilisés du tout lorsque le pays concerné ne taxe pas les gains en capital ou que cet impôt est calculé séparément. Il existe d'autres différences significatives par rapport au revenu global, notamment l'exclusion du loyer fictif du logement occupé par son propriétaire et des droits à pension et autres avoirs accumulés dans des fonds de pension, fiducies et sociétés à participation restreinte. Les avantages non salariaux tels que l'assurance maladie fournie par l'employeur peuvent également être exclus.

Les éléments mentionnés dans le paragraphe précédent indiquent que le revenu général diffère du revenu global, mais l'inflation peut entraîner une surestimation (et d'autres distorsions) du revenu mesuré par rapport à la définition du revenu global de Haig-Simons, notamment en raison des effets sur les taux d'intérêt nominaux. S'agissant des épargnants, l'inflation augmentera probablement les intérêts nominaux perçus, se traduisant par un accroissement de leur revenu brut. Néanmoins, leur revenu réel s'en trouve surestimé (en théorie, il faudrait aussi procéder à des ajustements pour tenir compte des effets de l'inflation sur les intérêts sur emprunts, mais le « revenu général » ne prend pas en compte les intérêts débiteurs, ce que devrait faire toute mesure du revenu global[1]).

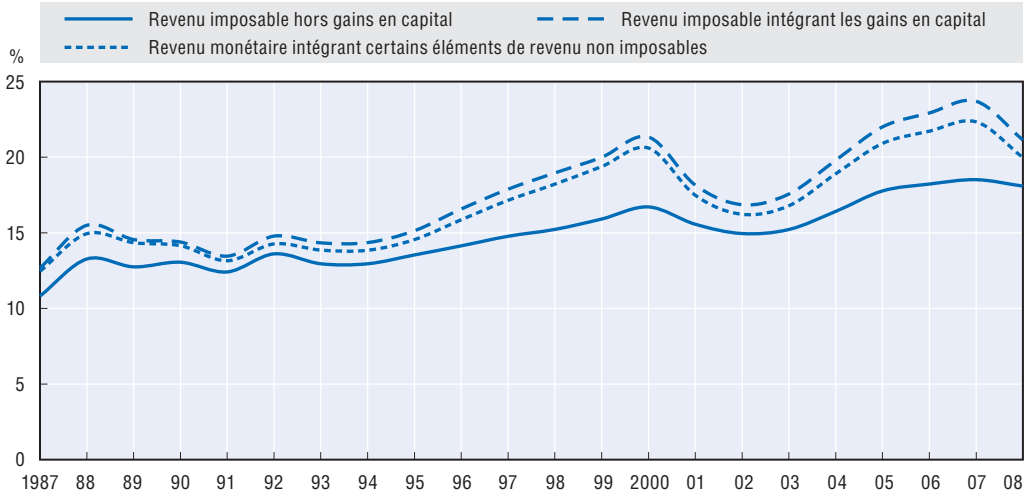
Les différences entre le revenu général et une mesure du revenu global selon Haig-Simons sont probablement plus marquées pour les titulaires de hauts revenus qui possèdent généralement plus de patrimoine et perçoivent donc plus de revenus et de gains en capital (qui posent plus de difficultés de mesure que le revenu salarial, par exemple). Ces différences pourraient avoir un effet sensible sur la part du revenu total revenant aux titulaires de haut revenu et sur son évolution dans la durée. Cette observation est particulièrement pertinente dans les périodes de modification des taux d'imposition et/ou de la base d'imposition, car ces changements peuvent se répercuter sur les incitations à conserver de la richesse sous une forme ou sous une autre, et entraîner un transfert entre actifs dont le rendement est inclus dans la mesure du « revenu général » et actifs (comme le logement occupé par son propriétaire) dont le rendement en est exclu.

Comparaison de différentes mesures du revenu

Le graphique 9.A1.1 illustre l'évolution de la part des 1 % des foyers fiscaux les plus riches (célibataires et couples) aux États-Unis depuis 1987, en utilisant trois mesures différentes du revenu[2]. La ligne inférieure représente le revenu imposable hors gains en capital (« revenu général »), la ligne supérieure représente le revenu imposable intégrant les gains en capital réalisés, et la ligne médiane représente le revenu monétaire qui intègre certains éléments de revenu non imposables (et qui est donc en principe plus large que le « revenu général »).

Pour interpréter correctement ce graphique, il convient d'observer que l'élargissement de la définition du revenu augmente le revenu moyen des personnes qui se situent en dehors du groupe des contribuables les plus aisés comme de celles qui en font partie. Par

Graphique 9.A1.1. **Part des 1 % des foyers fiscaux les plus riches aux États-Unis selon différentes définitions du revenu**



Source : Données fournies par les délégués des pays membres de l'OCDE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582723

conséquent, la différence entre les lignes représentant le revenu avec et sans gains en capital réalisés reflète la différence de parts des gains en capital dans le revenu du groupe supérieur et de la population dans son ensemble. En d'autres termes, les gains en capital réalisés constituent une composante plus importante du revenu des ménages les plus aisés. Cela explique également pourquoi la mesure plus large du revenu monétaire se situe au dessous de celle qui inclut les gains en capital : de nombreux éléments de revenu supplémentaires pris en compte pour calculer le revenu monétaire, notamment les prestations sociales, concernent davantage les contribuables n'ayant pas les revenus les plus élevés.

Gains en capital

La comparaison entre les mesures du revenu avec et sans gains en capital (voir graphique 9.3) montre l'importance que ceux-ci peuvent revêtir, notamment au regard de l'évolution des parts du revenu dans la durée, car les gains en capital réalisés augmentent de façon particulièrement marquée en réaction au cycle économique, notamment avec les sommets atteints en 2000 et 2007. Étant donné que de nombreux pays taxent les gains en capital à des taux inférieurs à d'autres revenus du capital, voire pas du tout, l'optimisation fiscale au moyen d'investissements dans des actifs qui génèrent des gains en capital relativement importants peut être attractive.

L'importance de l'avantage fiscal relatif conféré aux gains en capital et les possibilités de l'exploiter varient d'un pays à l'autre et constituent l'un des facteurs qui limitent la comparabilité internationale des données relatives aux parts des hauts revenus. Ni l'utilisation de mesures qui excluent les gains (car ces gains peuvent être plus importants dans certains pays que dans d'autres), ni celle de mesures qui les intègrent (car on ne dispose pas de données correspondantes dans de nombreux pays) ne permettent d'y remédier.

En outre, comme le montre le graphique 9.A1.1, les réalisations des gains en capital se concentrent pendant les pics conjoncturels. Ces réalisations peuvent être très importantes par rapport à d'autres sources de revenus (lors de la vente d'une entreprise, par exemple), et leurs auteurs peuvent donc se retrouver temporairement dans une tranche de hauts

revenus, ce qui surestime les entrées et sorties réelles des groupes à hauts revenus. Par exemple, aux États-Unis, les gains en capital réalisés sont montés en flèche juste avant les hausses escomptées des taxes sur ces gains, notamment sous l'effet des réformes fiscales de 1986 (Saez *et al.*, 2010). Ces effets donnent une image imparfaite de l'évolution des gains en capital accumulés.

Optimisation fiscale

Une autre forme d'optimisation fiscale consiste à adopter la forme d'entreprise qui bénéficie du traitement fiscal le plus favorable. Là encore, les réformes fiscales de 1986 aux États-Unis donnent un exemple : ces réformes ont fait baisser le taux supérieur de l'impôt sur le revenu des personnes physiques par rapport à la charge combinée de l'impôt sur le bénéfice des sociétés et de l'impôt personnel sur les dividendes et gains ; elles ont provoqué un transfert de revenus de la base d'imposition des sociétés vers celle individuelle (Saez *et al.*, 2010). Dès lors, les revenus individuels déclarés ont augmenté alors que le revenu réel sous-jacent restait le même, ce qui a faussé les données relatives au revenu imposable des personnes physiques.

Le foyer fiscal

Les couples mariés sont considérés comme un seul foyer fiscal dans certains pays, comme en France (où le foyer fiscal inclut également les enfants) et aux États-Unis. Atkinson (2007a) souligne le fait que l'effet du passage de l'imposition conjointe des couples à l'imposition individuelle dépend de la distribution des revenus des deux partenaires : si tous les riches sont célibataires ou ont des conjoints dont le revenu est nul, la part des X % les plus aisés augmentera ; si en revanche les riches ont tous des conjoints ayant les mêmes revenus, cette part diminuera. Dans ce contexte, on notera avec intérêt que Atkinson (2007b) montre que le passage de l'imposition conjointe à l'imposition individuelle au Royaume-Uni a conduit à une augmentation des parts des hauts revenus, ce qui ne veut pas dire qu'il en ira de même dans d'autres pays.

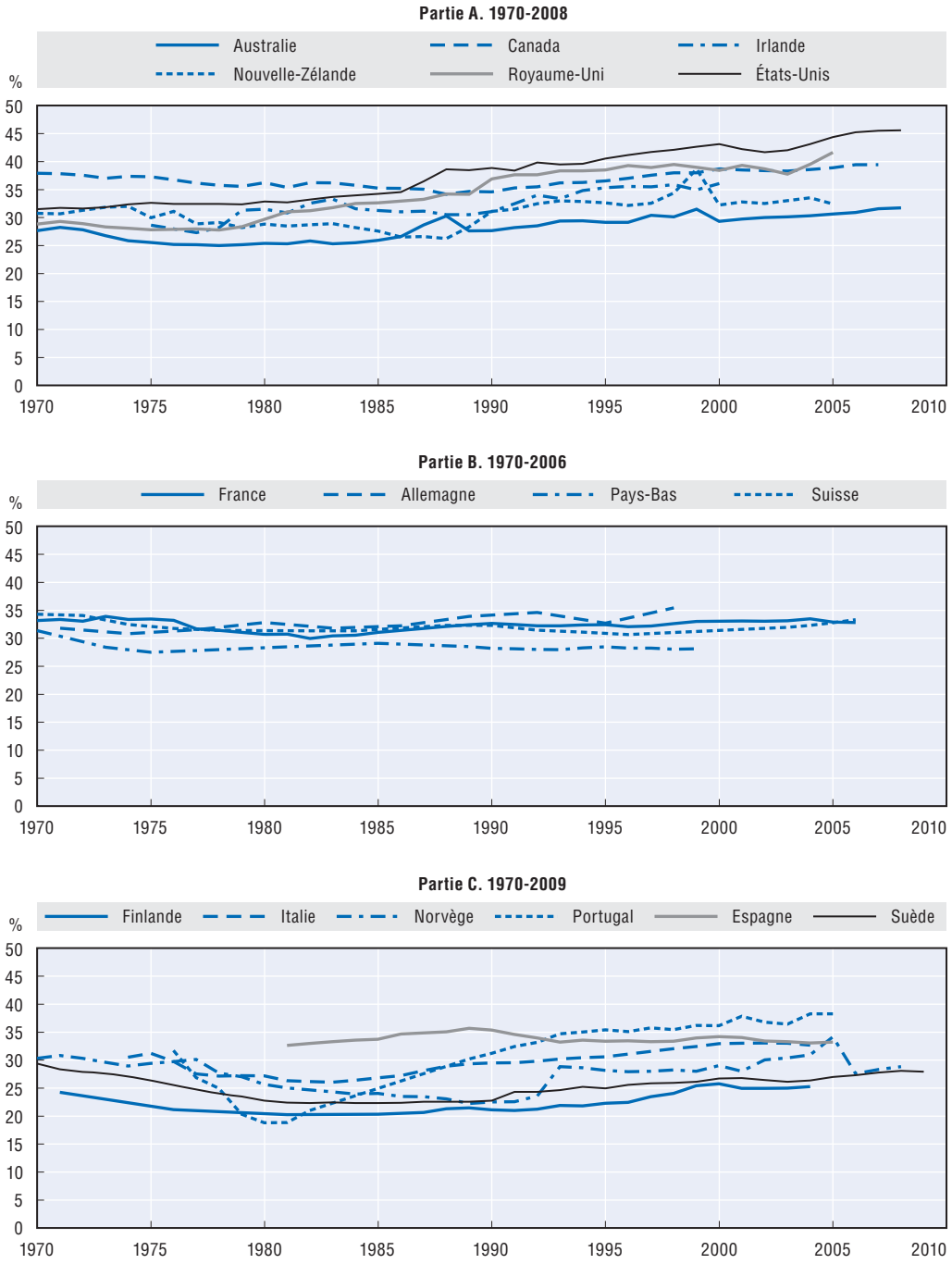
Notes

1. La plupart des pays tiennent compte des intérêts créditeurs pour mesurer les revenus, mais ne déduisent pas les intérêts débiteurs. Le Danemark semble faire exception.
2. Ces différentes mesures se rapportent à des catégories de foyers fiscaux légèrement différentes car chaque mesure est obtenue en se fondant sur les 1 % les plus élevés selon la mesure du revenu correspondante.

ANNEXE 9.A2

Données et graphiques supplémentaires

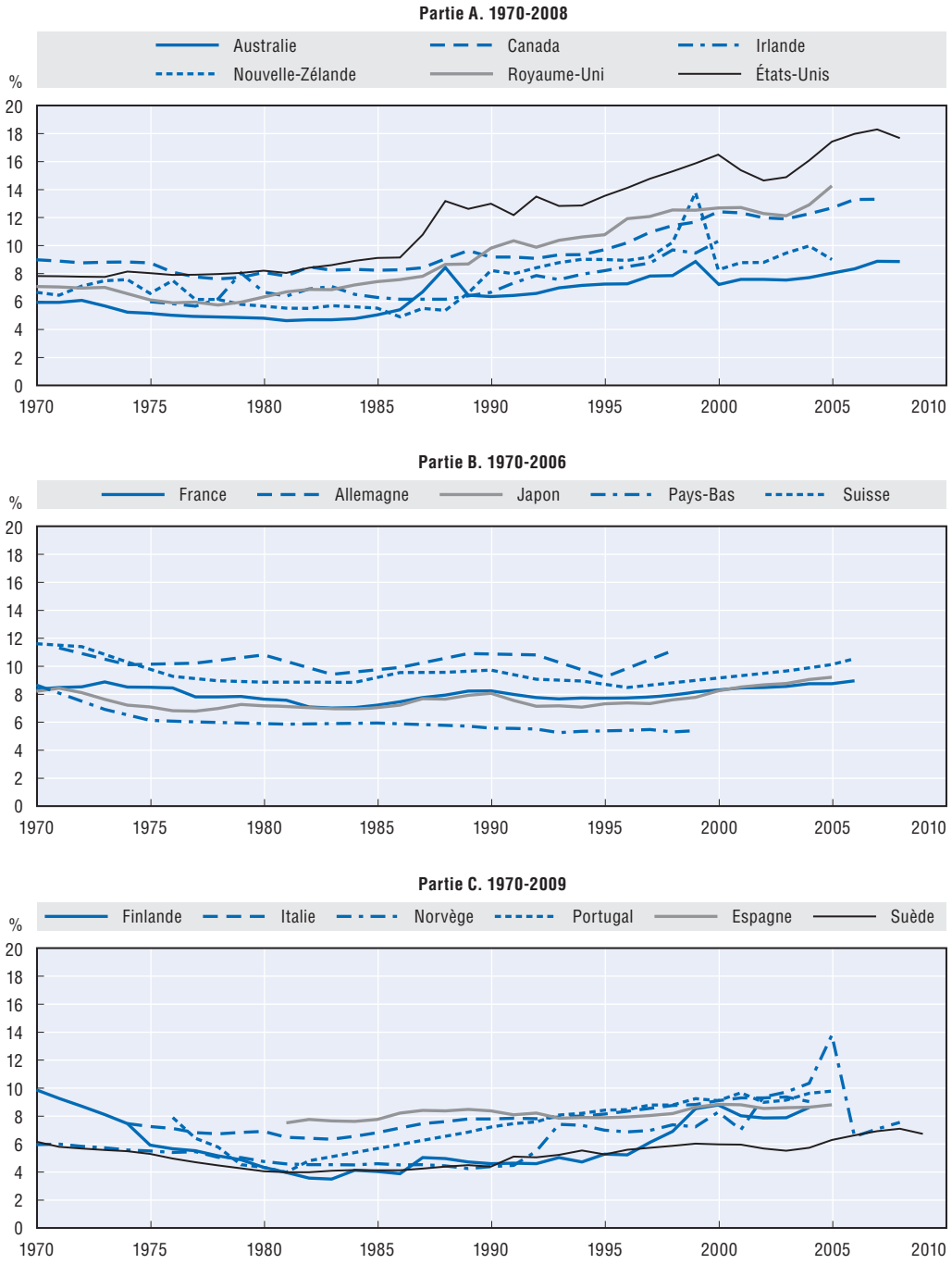
Graphique 9.A2.1. **Part des 10 % des revenus les plus élevés**



Source : Alvaredo *et al.* (2011) ; Roine et Waldenström (2008) : Suède (2007-09). Informations communiquées par les délégués des pays : Australie (2000-08) et Canada (1970-2007), Suisse (1970-2006), Norvège (1991-2008) et Suède (1992-2008).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582742

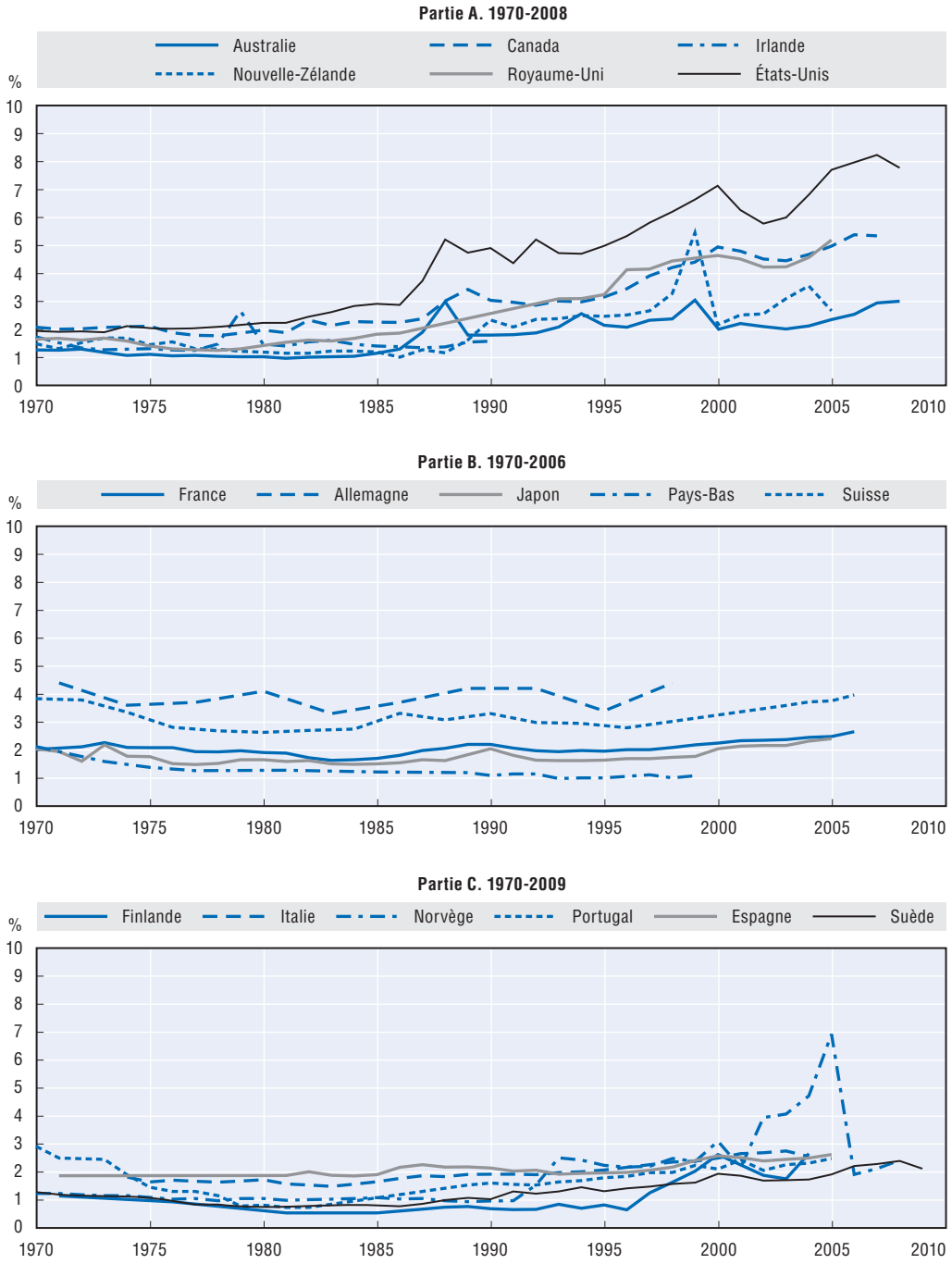
Graphique 9.A2.2. **Part des 1 % des revenus les plus élevés**



Source : Alvaredo *et al.* (2011) ; Roine et Waldenström (2008) : Suède (2007-09). Informations communiquées par les délégués des pays : Australie (2000-08), Canada (1970-2007), Suisse (1970-2006), Norvège (1991-2008).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582761

Graphique 9.A2.3. **Part des 0.1 % des revenus les plus élevés**



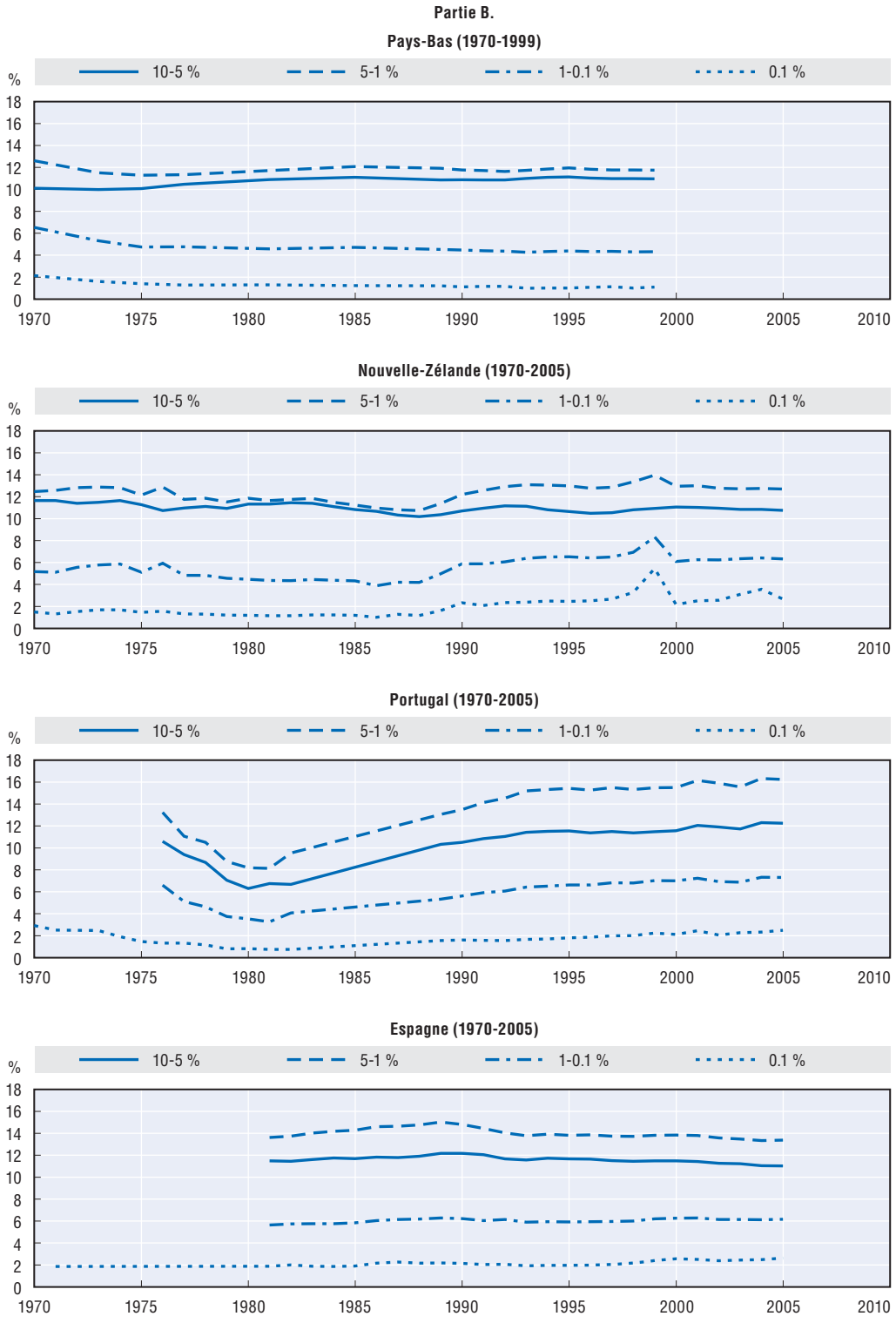
Source : Alvaredo *et al.* (2011) ; Roine et Waldenström (2008) : Suède (2007-09). Informations communiquées par les délégués des pays : Australie (2000-08), Canada (1970-2007), Suisse (1970-2006), Norvège (1991-2008).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582780

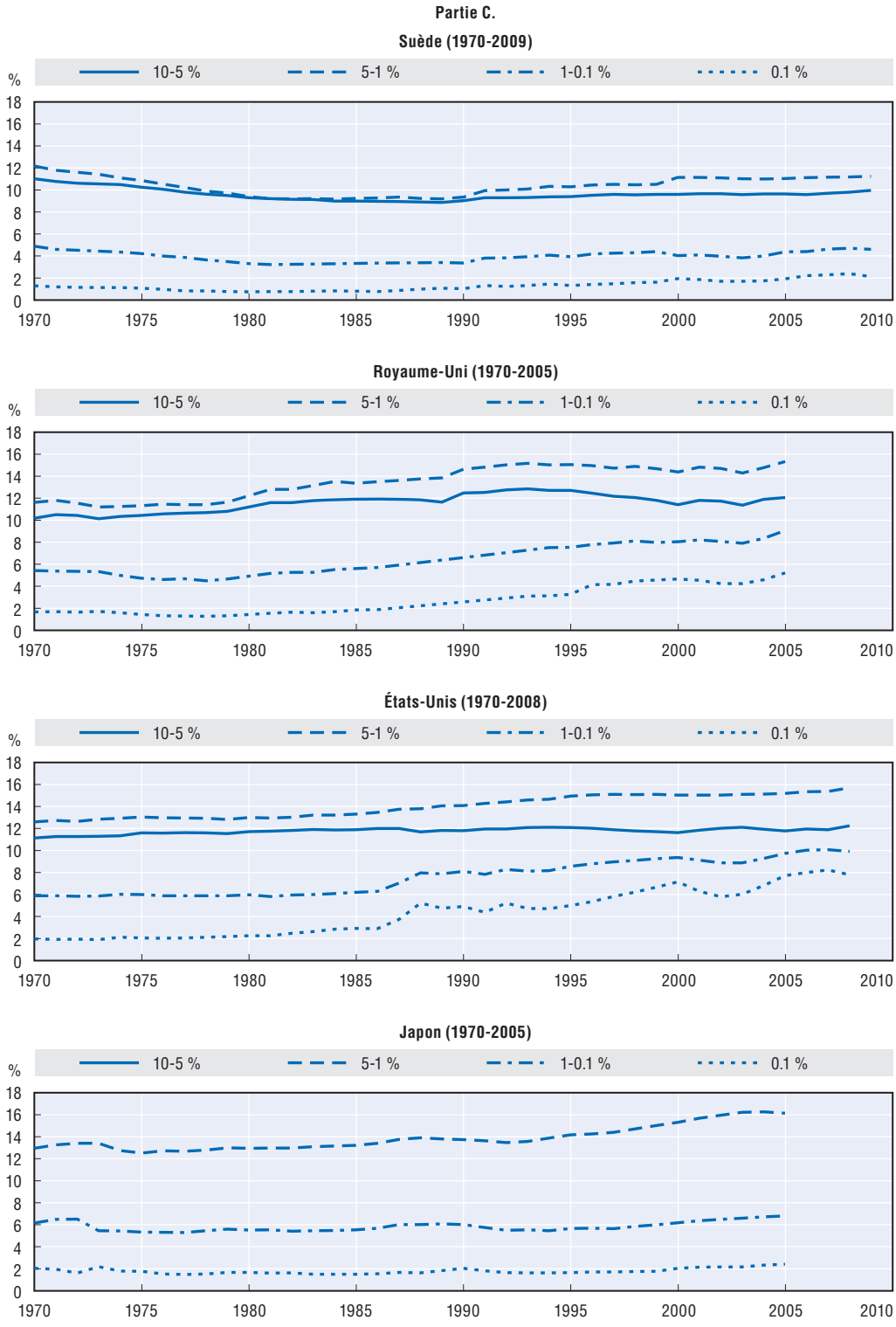
Graphique 9.A2.4. **Parts du revenu brut par fractile**



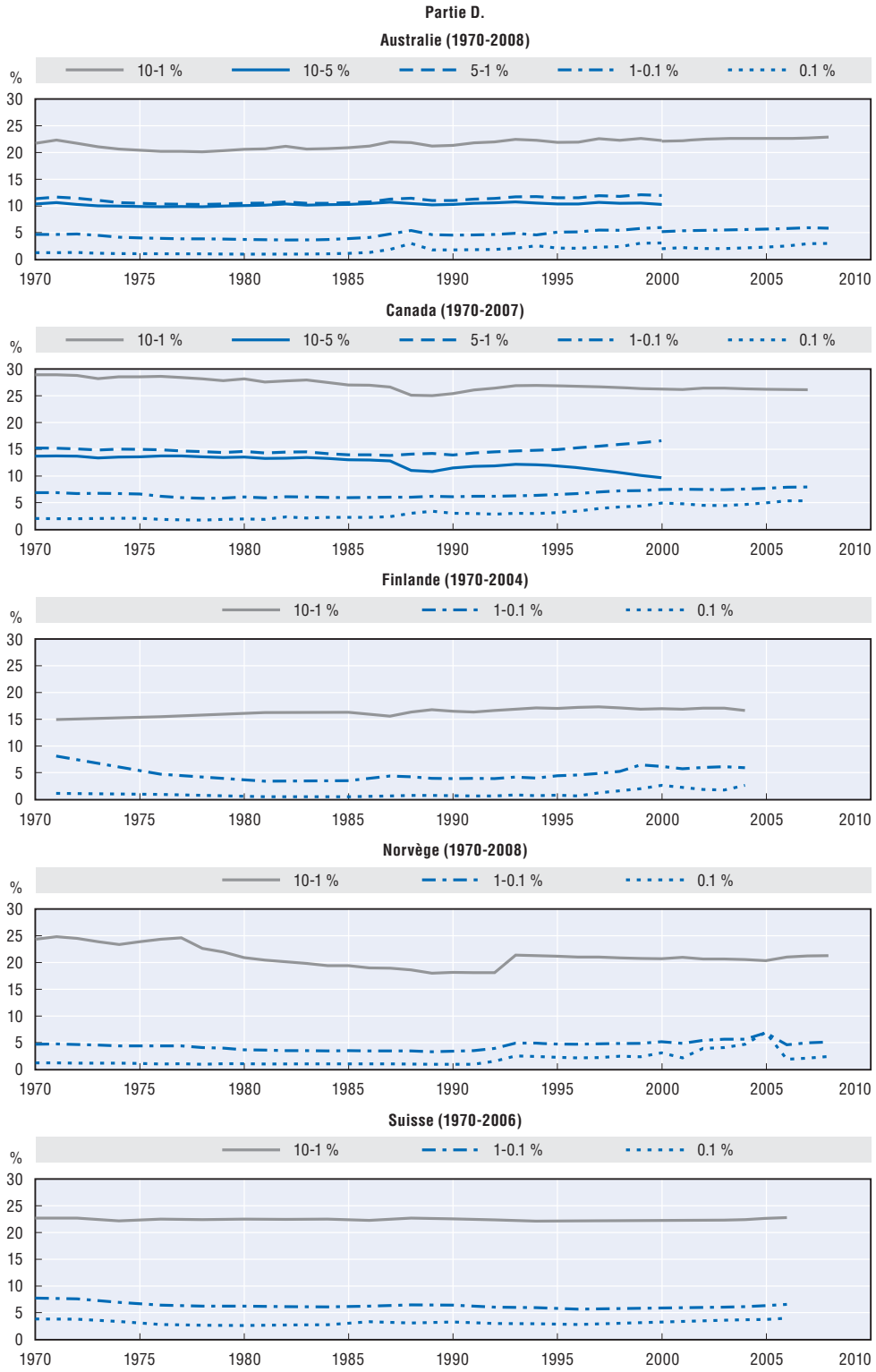
Graphique 9.A2.4. **Parts du revenu brut par fractile** *(suite)*



Graphique 9.A2.4. **Parts du revenu brut par fractile** *(suite)*



Graphique 9.A2.4. **Parts du revenu brut par fractile** *(suite)*



Source : Australie : 1970-2000 : Alvaredo *et al.* (2011); 2000-08 : Informations communiquées par les délégués des pays. Canada : 1970-1984 : Alvaredo *et al.* (2011) ; 1985-2007 : Informations communiquées par les délégués des pays. Finlande, France : Alvaredo *et al.* (2011). Suède : 1970-91 : Alvaredo *et al.* (2011) ; 1992-2008 : Informations communiquées par les délégués des pays, 2007-09 : Roine et Waldenström (2008). Suisse : Informations communiquées par les délégués des pays. Royaume-Uni, États-Unis : Alvaredo *et al.* (2011).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932582799

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Chili, la Corée, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, Israël, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Slovénie, la Suède, la Suisse et la Turquie. L'Union européenne participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

ÉDITIONS OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
(81 2011 11 2 P) ISBN 978-92-64-11954-3 – n° 58932 2012

Toujours plus d'inégalité

POURQUOI LES ÉCARTS DE REVENUS SE CREUSENT

Table des matières

Éditorial

Tour d'horizon des inégalités croissantes de revenus dans les pays de l'OCDE : principaux constats

Gros plan sur les inégalités dans les économies émergentes

Partie I. Répercussions de la mondialisation, du changement technologique et des politiques publiques sur les inégalités de salaires et de revenus du travail

Chapitre 1. Évolutions des inégalités de salaires, de la mondialisation économique et des politiques et institutions du marché du travail

Chapitre 2. L'impact de la mondialisation économique et des changements intervenus dans les politiques et les institutions sur l'accroissement des inégalités de revenus

Chapitre 3. Inégalités entre les travailleurs et les sans-emploi

Partie II. Liens de causalité entre inégalités de revenus du travail et inégalités de revenu disponible des ménages

Chapitre 4. Les heures travaillées, le travail indépendant et le chômage comme composantes des inégalités de revenus du travail

Chapitre 5. Tendances de l'inégalité des revenus des ménages : le rôle de l'évolution des modes de constitution des familles

Chapitre 6. Des inégalités de revenu du travail aux inégalités de revenu disponible des ménages

Partie III. Quelle a été l'évolution des systèmes de fiscalité et de transferts

Chapitre 7. Évolution de la redistribution dans les pays de l'OCDE sur deux décennies

Chapitre 8. Les effets redistributifs des services assurés par les pouvoirs publics

Chapitre 9. L'évolution des hauts revenus et ses conséquences en termes de politique fiscale

www.oecd.org/els/social/inegalite

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE (2012), *Toujours plus d'inégalité : Pourquoi les écarts de revenus se creusent*, Éditions OCDE.
http://dx.doi.org/10.1787/9789264119550-fr

Cet ouvrage est publié sur *OECD iLibrary*, la bibliothèque en ligne de l'OCDE, qui regroupe tous les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'Organisation. Rendez-vous sur le site ***www.oecd-ilibrary.org*** et n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

éditionsOCDE
www.oecd.org/editions

ISBN 978-92-64-11954-3
81 2011 11 2 P

