

GLOBALISATION, INEGALITES ET PAUVRETE : note de synthèse

Yves Flückiger (Université de Genève)

Cette note de synthèse s'articule autour de cinq chapitres qui sous-tendent la question des effets de la globalisation sur les inégalités et la pauvreté :

1. Il convient tout d'abord de s'interroger sur les raisons qui justifient l'importance accordée à la question des inégalités et de la pauvreté. Si cette question est incongrue sous l'angle de la justice sociale, elle l'est moins en revanche du point de vue des effets économiques engendrés par les inégalités et la pauvreté tant sur le plan interne qu'international. Or, il est indispensable d'examiner plus en détail les relations susceptibles d'exister entre équité et efficacité pour démontrer, d'une part, que la lutte contre les inégalités peut être une condition favorable à la croissance et orienter, d'autre part, les choix des instruments de régulation vers des moyens d'intervention qui non seulement atteignent leurs objectifs mais qui permettent également d'améliorer l'efficacité du système. Il faut en d'autres termes réconcilier des objectifs qui ont trop souvent été perçus comme antagonistes.
2. La deuxième question concerne les indicateurs utilisés pour mesurer les inégalités et la pauvreté ainsi que leur évolution. En effet, les conclusions dérivées de l'utilisation de ces indices sont parfois antagonistes. Il est donc important de rappeler la signification exacte de chacun d'eux et de mettre en évidence leurs limites afin d'avoir la vision la plus complète possible d'un phénomène qui est par essence complexe et multidimensionnel.
3. Dotés de ces indices, il convient ensuite d'examiner, avec les données disponibles, l'évolution des inégalités et de la pauvreté à l'échelle mondiale et au sein des pays que nous avons choisis pour développer notre recherche.
4. Il s'agit ensuite d'examiner le lien, s'il existe, entre la globalisation et les inégalités et la pauvreté. Cela suppose au préalable que l'on ait pu appréhender de manière quantitative et qualitative l'ampleur de la globalisation et son évolution au cours du temps. Ici, comme auparavant, la question est difficile à résoudre car la globalisation présente de multiples facettes qu'il est délicat de résumer en un indice unique.
5. Finalement, et en gardant à l'esprit les remarques formulées au point 1, il convient d'examiner les mesures qui devraient être prises à l'échelle interne et internationale pour lutter contre les inégalités et la pauvreté. Cette question est cruciale à deux niveaux. Tout d'abord parce que, sur le plan interne, il faudrait privilégier systématiquement des mesures qui atteignent leurs objectifs redistributifs de la manière la plus efficace possible. D'autre part, parce que des mesures redistributives sur le plan interne peuvent contribuer à accroître les inégalités au niveau international. A ce propos, on peut mentionner notamment l'exemple des politiques agricoles mises en place par les pays développés pour réduire les inégalités entre les populations agricole et non-agricole. Ces interventions sur les marchés contribuent fréquemment à détériorer les termes

de l'échange des pays en voie de développement, renforçant ainsi les inégalités internationales.

CHAPITRE 1 : LES INEGALITES, SOURCE D'INEQUITE ET D'INEFFICACITE

Dans le champ des travaux empiriques, les opinions sont unanimes : si l'inégalité a une incidence sur la croissance - et les résultats suggèrent fortement l'existence d'une telle incidence -, elle est négative. Or, c'est au niveau théorique que les opinions divergent. Quel est le canal par lequel l'inégalité se répercute sur la croissance ?

La littérature nous fournit au moins cinq réponses différentes. La première approche souligne l'importance du conflit politique et redistributif. Une deuxième met en évidence le rôle joué par les imperfections du marché de crédit, tandis que l'insécurité provoquée par l'instabilité sociopolitique est au centre d'une troisième théorie. Deux explications alternatives attirent l'attention sur l'importance de la fécondité ou sur l'étroitesse de la demande domestique. L'analyse de ces différents modèles théoriques est cruciale pour la simple raison que les implications pratiques qui en découlent vont dans des directions diamétralement opposées. Au-delà de son aspect théorique, cette discussion est en fait importante pour orienter les politiques susceptibles d'être mises en place pour combattre les inégalités.

1.1 Le conflit politique et la redistribution

Selon ces théories, l'inégalité dans la distribution du revenu déploie des effets nuisibles sur la croissance à travers les mécanismes politiques et le niveau de redistribution (Bertola, 1993 ; Persson et Tabellini, 1994 ; Alesina et Rodrik, 1994). Les auteurs identifient le capital physique et le capital humain comme les deux facteurs productifs générateurs de croissance. L'individu est incité à investir s'il peut jouir du fruit de ses efforts. Or, cette capacité dépend de l'intensité du conflit redistributif qui détermine la politique fiscale (Persson et Tabellini, 1994). Les deux variables qui jouent un rôle décisif dans ce processus sont l'électeur médian et son taux d'imposition idéal. Comme la dotation en capital des individus est très hétérogène, chacun d'eux présente un taux d'imposition idéal différent. Plus un individu est pauvre, moins sa charge fiscale est lourde et plus il est confronté à un prix bas des dépenses étatiques en termes d'impôts, ce qui l'incite à opter pour un taux d'imposition élevé. Les auteurs suivent l'idée selon laquelle le taux d'imposition choisi par le gouvernement est celui préféré par l'électeur médian. Plus la distribution dans une économie est égalitaire, plus l'électeur médian est doté en capital. Par conséquent, un niveau d'imposition inférieur – déterminé par l'électeur médian – stimule une accumulation de capital propice à la croissance (Alesina et Rodrik, 1994).

L'inégalité se répercute ainsi sur la dotation en capital de l'électeur médian qui choisit en fonction de cette dernière un taux d'imposition plus ou moins élevé. Les impôts introduisent de nombreuses distorsions, notamment en créant des incitations négatives à l'accumulation de capital, ce qui contribue à ralentir la croissance. L'importance de l'électeur médian s'exprime également dans le choix de la mesure de

l'inégalité : Persson et Tabellini utilisent le troisième quintile (q3) qui traduit la part du revenu perçue par la classe moyenne.

“ Le message de base de notre modèle est qu'il y aura une forte demande de redistribution dans des sociétés où une grande partie de la population n'a pas accès aux ressources productives de l'économie. Un tel conflit sur la redistribution nuira généralement à la croissance ” (Alesina et Rodrik, p.484, 1994). Cette conclusion met en évidence l'inconvénient de ce modèle : l'inégalité est déterminée de façon totalement exogène et bien qu'elle soit nuisible au fonctionnement macro-économique, il n'existe pas de moyen pour la réduire. L'accès insuffisant d'une partie de la population aux ressources productives ne peut pas être résolu par le biais d'une politique de redistribution, puisque que c'est elle-même qui introduit les distorsions inefficaces à l'économie. Dès lors, bien que le lien négatif entre l'inégalité et la croissance suggère que la réduction de l'inégalité à travers des politiques redistributives puisse être bénéfique pour l'économie à moyen et à long terme, la justification théorique implique le contraire : les effets négatifs d'une politique de redistribution qui empêche la pleine appropriation privée des rendements des investissements, dominent les effets positifs liés à une réduction des inégalités. De même, dans ce type d'approche, la distribution inégalitaire du revenu n'est pas mauvaise en soi : elle n'entraîne des conséquences négatives pour la croissance qu'à travers son lien avec la redistribution.

Pour vérifier empiriquement la validité de ce modèle, il faut examiner les trois facettes qui le composent (Perotti, 1996b). La première composante est liée au lien positif supposé exister entre inégalité et redistribution. En effet, le modèle prédit qu'une distribution inégalitaire a une incidence positive sur la demande de redistribution. Dans son article daté de 1996, Bénabou résume les résultats obtenus par bon nombre d'études empiriques consacrées à l'examen de la relation entre l'inégalité de revenu et une variété d'indices censés mesurer l'intensité des politiques de redistribution¹. Les conclusions sont décevantes : l'effet des inégalités de revenu sur les transferts ou les impôts est rarement significatif, et les signes varient d'une étude à l'autre ou même d'une spécification à l'autre. Perotti (1994) constate ainsi que plus la part perçue par le troisième quintile q3 est importante, plus les transferts étatiques augmentent. Ces résultats sont significatifs et montrent une corrélation positive entre l'aisance financière de la classe moyenne (mesurée par le biais de la part du revenu total obtenue par le troisième quintile de la population) et l'ampleur des politiques de redistribution. Dans une régression effectuée sur 19 pays, Lindert (1996) estime l'impact de cinq variables sur les dépenses sociales (qu'il définit comme les transferts sociaux plus les subventions étatiques pour l'éducation). Une des variables explicatives est l'inégalité, mesurée par le troisième quintile (q3). Le résultat ne confirme pas l'hypothèse de Persson et Tabellini. Au contraire, une grande inégalité avant impôt réduit significativement la part des dépenses sociales dans le PIB. Le lien entre l'inégalité et la redistribution semble donc négatif, suggérant une

¹ Ces mesures incluent la part des transferts dans le PIB (soit comme un tout ou décomposée en différentes catégories comme assurance chômage, santé et sécurité sociale), les taux d'imposition moyens et marginaux ou les dépenses d'éducation.

relation « circulaire » entre les deux variables². Ce fait jette un doute sérieux sur les théories qui prédisent qu'un électeur médian plus pauvre provoque une imposition plus massive. Piketty (1994) soutient ainsi qu'elles pèchent par un excès de simplicité: "les forces conduisant à tel ou tel choix de redistribution sont complexes, et il ne semble pas que la mécanique de l'électeur médian décrive correctement les aspects importants de ces forces" (p.795)³.

La deuxième composante de ce modèle postule une relation négative entre la redistribution et la croissance. Ce lien est censé refléter l'effet des distorsions introduites par l'imposition et en particulier l'incitation négative exercée par les impôts sur l'accumulation productive et, par ce biais, sur la croissance économique. De nouveau, la vérification ne pointe pas clairement dans une direction. Introduisant les dépenses sociales dans son analyse, Lindert (1996) ne trouve aucune relation négative significative entre la redistribution et la croissance pour 19 pays entre 1960 et 1981. L'aperçu de la littérature montre que ce résultat n'est pas une exception (Bénabou, 1996). Perotti (1994) constate ainsi un effet positif et significatif des transferts étatiques sur l'investissement en capital physique⁴. Dans une autre régression, il estime l'impact de l'imposition sur la croissance et il découvre également une relation positive entre les deux variables (Perotti, 1996a). Interprétant ce lien surprenant entre redistribution et croissance, l'idée d'une absence pure et simple de conflit "équité - efficacité" doit être rejetée. Une explication plus plausible est sans doute plutôt liée à une causalité inverse à savoir que les pays caractérisés par un taux de croissance élevé peuvent se permettre de pratiquer des politiques redistributrices plus généreuses car la redistribution est un bien de luxe (Perotti, 1996b)⁵.

La troisième composante du modèle qui doit être vérifiée concerne l'hypothèse implicite selon laquelle la politique fiscale redistribue du riche au pauvre. Mesurer la redistribution à travers le système fiscal est une tâche extrêmement difficile. Sur la base des quelques rares études empiriques existantes, Perotti (1996b) déduit qu'une bonne partie des dépenses sociales est régressive. Cela signifie en d'autres termes que ces dépenses bénéficient plutôt à la classe moyenne, voire même aux groupes à revenu élevé. L'éducation tertiaire constitue sans doute un bon exemple à l'appui de cette thèse un brin provocatrice⁶.

² Cette causalité circulaire signifie qu'un faible niveau d'inégalité contribue à augmenter les transferts étatiques qui à leur tour réduisent l'inégalité. Égalité et redistribution se nourrissent donc l'une de l'autre.

³ Lindert (1996) détecte par contre un lien positif entre la variable "affinité sociale" et la redistribution : plus la brèche entre le groupe à revenu moyen et les pauvres est petite et plus l'intervalle entre le groupe moyen et les riches est grande, plus la quantité de redistribution désirée par les électeurs moyens est importante.

⁴ Perotti (1994) mesure les transferts étatiques par la part moyenne des transferts gouvernementaux dans le PIB entre 1970 et 1985.

⁵ Cette interprétation est partagée par Bourguignon (1996). Dans son aperçu de la littérature, il insiste sur le fait que malgré ce lien positif observé entre une distribution égalitaire et la croissance, ni les modèles théoriques ni la vérification empirique suggèrent que la redistribution bénéficie nécessairement à la croissance.

⁶ Les dépenses consacrées à l'éducation publique ne réduisent pas nécessairement les inégalités. Birdsall et al. (1995) mentionnent ainsi deux exemples parlants: en 1985, la Corée n'a alloué que 10%

Si cette première approche ne semble pas vraiment confirmée par les études empiriques, elle a été aussi critiquée sur un plan plus théorique, du point de vue notamment du fameux théorème dit de l'électeur médian. Saint-Paul et Verdier (1996) fournissent trois raisons visant à démasquer les simplifications abusives de ce concept. Premièrement, l'inégalité peut augmenter sans que la position médiane en soit touchée si cette augmentation est limitée à la population la plus démunie. Deuxièmement, il est largement admis en science politique que chaque groupe de la population a un poids politique bien différent : ainsi, il est reconnu que la participation politique est beaucoup plus élevée parmi les riches qu'elle ne l'est parmi les plus pauvres. L'électeur décisif se trouve ainsi à droite de la position médiane, dans une situation financière plus aisée que celle de l'électeur médian. Troisièmement, si l'on remplace dans l'analyse les impôts et les transferts forfaitaires par un équivalent progressif, une augmentation de l'inégalité ne devrait toucher que les revenus élevés (en raison de la progressivité de l'imposition) et les plus bas (du fait des transferts progressifs). La position médiane reste donc exclue de ces politiques de redistribution qui n'affectent en principe que les extrêmes.

1.2. L'imperfection du marché du crédit

Dans cette deuxième approche, la distribution du revenu a des implications macro-économiques en raison des défaillances observées sur le marché du capital. Ces théories remettent en cause l'idée selon laquelle une opération de crédit consiste simplement à placer mécaniquement du capital là où il est rare pour en attendre un rendement suffisant à garantir le remboursement du principal et le paiement du service de la dette. En pratique, cette opération est confrontée à trois obstacles majeurs (Piketty, 1997). Il faut en effet s'assurer que :

1. le projet d'investissement présente une rentabilité et un risque acceptables ;
2. l'emprunteur conserve une incitation suffisante à dégager des profits de son projet malgré la partie importante des gains que le créancier lui prélève et
3. qu'une fois les gains réalisés, l'emprunteur ne disparaisse pas dans la nature.

Ces problèmes d'incitation, appelées " anti-sélection " et " aléa moral ", expliquent pourquoi la quantité de crédit qu'un particulier peut obtenir est d'autant plus grande que l'emprunteur dispose de fonds propres importants⁷. C'est l'idée selon laquelle on ne prête qu'aux riches. Le rationnement du crédit implique ainsi que la distribution du capital productif dans l'économie est en partie déterminée par la distribution de la richesse initiale (Piketty, 1994).

Nombre d'économistes formalisent cet argument en affirmant que c'est à travers l'imperfection du marché du crédit que l'inégalité se répercute sur le taux de

de son budget éducatif à l'éducation tertiaire, pendant que le Venezuela en a consacré 43%. Deux chiffres qui traduisent bien les réalités différentes de la distribution des revenus: relativement égalitaire en Corée, très inégalitaire au Venezuela.

⁷ Une définition alternative dit qu' "il y a rationnement du crédit lorsqu'il existe en équilibre des investissements auxquels la technologie et le taux d'intérêt ambiants confèrent un rendement positif mais qui ne sont pas entrepris faute d'institutions permettant au prêteur de s'approprier une fraction desdits rendements " (Piketty, p.775, 1994).

croissance (Banerjee et Newman, 1991 ; Aghion et Bolton, 1992 ; Galor et Zeira, 1993 ; Perotti, 1993). L'idée de base est simple : la distribution du revenu détermine la capacité d'un individu à investir dans le capital physique ou humain. Une distribution inégalitaire freine donc la croissance de deux manières interdépendantes : la contrainte de crédit empêche les individus pauvres en capital d'effectuer la quantité efficiente d'investissement qu'ils devraient réaliser et ceci bien qu'ils aient de rendements marginaux supérieurs à ceux des individus mieux dotés en capital (Bénabou, 1996). Par ce biais, le fonctionnement du marché du crédit introduit une distorsion dans l'allocation des ressources.

Le deuxième mécanisme s'appuie sur l'idée que la croissance est une fonction du niveau de capital humain. Dans cette hypothèse, l'investissement éducatif d'un groupe génère une externalité de production positive en augmentant également le revenu futur des autres groupes. Ceci rend possible à son tour l'investissement futur en capital humain d'un nombre toujours croissant d'individus (Perotti, 1993). Par contre, en présence d'un marché de crédit imparfait, l'inégalité dans la distribution des revenus exclut une partie de la population de l'accumulation efficiente de capital humain. Au-dessous d'un certain seuil de capital initial, l'emprunt devient à la fois trop difficile et trop coûteux, et les individus choisissent d'effectuer un travail non-qualifié au lieu d'investir dans leur formation. Plus l'inégalité initiale est importante, moins il y aura d'investissements dans le capital humain ce qui réduira du même coup les externalités de production et la croissance économique.

Un modèle légèrement différent, qui souligne également le rôle crucial du capital humain, est celui de Saint-Paul et Verdier (1993). L'inégalité et la croissance sont deux variables endogènes interdépendantes. Une troisième variable cruciale est liée à l'éducation publique qui présente deux caractéristiques principales. Celles :

1. d'être l'outil principal de la redistribution intra-générationnelle et
2. de promouvoir la croissance à long terme en créant du capital humain.

Par le biais du processus politique, la quantité d'éducation publique produite est déterminée par la distribution du revenu : plus l'électeur médian est pauvre et plus il souhaite obtenir d'éducation publique. De l'autre côté, la variable relative à l'inégalité dépend de l'effet égalisateur de la redistribution induite par le système d'éducation publique. L'accès subventionné au capital humain réduit en effet les écarts entre les revenus ce qui provoque une hausse du revenu de l'électeur médian qui demande dès lors moins de « redistribution »⁸. C'est à cause de ce mécanisme que Saint-Paul et Verdier soutiennent, contrairement à la conclusion des autres études, la thèse qu'une distribution initiale plus inégalitaire peut engendrer des taux de croissance plus élevés. A long terme, la population qui bénéficie d'une distribution des revenus plus égalitaire choisit de diminuer le montant des dépenses consacrées à l'éducation publique et, en conséquence, la croissance économique ralentit (Saint-Paul et Verdier, 1993)⁹.

⁸ Les résultats des régressions estimées par Bourguignon (1994) suggèrent effectivement qu'une augmentation du capital humain a un effet égalisateur sur la distribution du revenu.

⁹ Le mécanisme opposé est également plausible: si la répartition des revenus est plus égalitaire, l'incidence des impôts pour financer l'éducation publique est moins concentrée, et il est donc probable que la résistance des groupes à revenu élevé soit moins forte. Dans cette perspective, la distribution

Quelles sont les implications de ces modèles pour une politique favorable à la croissance ? A l'opposé des théories qui mettent l'accent sur le conflit redistributif et qui insistent sur les distorsions introduites par les impôts (voir 1.1), cette approche débouche sur un jugement plus favorable aux effets d'une politique de redistribution. Les transferts peuvent être efficaces lorsqu'ils allègent la contrainte de crédit à laquelle sont soumises les personnes les plus pauvres. Ils permettent ainsi d'accroître l'investissement en capital humain de cette catégorie de la population mais leur financement est susceptible d'avoir des effets négatifs sur les incitations économiques (OCDE, 1996). Autrement dit, un certain degré de redistribution est bénéfique dès qu'elle profite aux individus qui retirent de leurs investissements un rendement supérieur à celui obtenu par l'investisseur moyen.

Galor et Zeira (1993) argumentent en faveur d'une subvention publique attribuée à l'éducation parce qu'elle réduit le coût de l'investissement en capital humain, ce qui augmente la production à moyen et à long terme. Bénabou (1996) défend également l'idée selon laquelle une allocation plus efficace des ressources peut être atteinte par des transferts nets vers les pauvres en s'appuyant sur l'argument suivant: même si l'Etat relâche la contrainte pesant sur le crédit, il n'est pas dans une meilleure position que les intermédiaires financiers pour contrôler les emprunteurs et assurer qu'ils rembourseront leurs crédits. Tandis qu'un certain niveau de redistribution stimule la croissance à travers les canaux mentionnés ci-dessus, Perotti (1996b) prétend que trop de redistribution peut avoir des conséquences négatives. L'imposition trop lourde déprime l'incitation à épargner et freine l'accumulation productive. La relation entre inégalité, redistribution et croissance doit ainsi être analysée d'une façon plus différenciée et n'est plus univoque comme dans les modèles qui soulignent l'importance de l'électeur médian dans le conflit distributif. Dépendant de l'étendue des inégalités et de la quantité de la redistribution, l'effet positif d'une politique de redistribution peut excéder l'effet négatif lié aux distorsions introduites par le système fiscal.

La confrontation de ces modèles à la réalité fait d'abord ressortir une première observation évidente qui sous-tend tout ce domaine de la littérature à savoir qu'il est particulièrement difficile de confronter ce modèle extrêmement sophistiqué aux données empiriques. Ainsi, il n'existe quasiment pas d'estimations fiables du taux d'imperfection des différents marchés de crédit. Perotti (1994) a néanmoins essayé de construire un indicateur censé capter la facilité d'accès au crédit¹⁰. Il trouve en l'occurrence que cet indice est corrélé positivement avec l'investissement¹¹. Dans la même estimation, Perotti constate qu'une distribution plus égalitaire (mesurée au niveau des deux premiers quintiles de la distribution des revenus, q1 et q2) a un impact positif sur l'investissement. Par contre, si l'imperfection du marché du capital est faible, cette incidence positive de la distribution égalitaire sur l'investissement se

égalitaire stimule l'investissement en éducation publique, une relation qui paraît mieux soutenue par les résultats empiriques (Birdsall et al., 1995).

¹⁰ Il la mesure par le rapport entre les fonds étrangers et la valeur totale des hypothèques attribuées. Plus les fonds étrangers (les fonds empruntés) sont importants par rapport à la valeur totale de l'investissement, plus l'accès au crédit est facile.

¹¹ Cependant, l'échantillon ne comprend que 20 pays à revenu élevé. Dans une estimation de l'influence du rationnement du crédit sur la croissance, Perotti (1996a) n'obtient plus de résultats significatifs.

rapproche de 0. Ce résultat suggère que l'effet bénéfique d'une faible inégalité sur la performance macro-économique passe à travers le rationnement du crédit.

Une manière indirecte de tester la pertinence empirique de ce modèle consiste à explorer le lien entre l'inégalité et l'investissement en capital humain. Or, la plupart des études qui ont été réalisées sur ce thème démontrent que les taux de scolarisation primaire et secondaire sont fortement corrélés avec l'égalité dans la distribution des revenus. Cette relation est plus significative pour le taux de scolarisation secondaire qui implique des coûts directs et d'opportunité plus élevés. Cette conclusion semble donc indiquer que l'imperfection du marché du crédit constitue une explication non négligeable des inégalités de revenu observées (Perotti, 1996b).

Bénabou (1996) avance un troisième argument, pourtant indirect : si la contrainte de crédit empêche les groupes à revenu modeste d'effectuer les investissements efficaces dont ils auraient besoin, tout transfert progressif devrait permettre de relâcher cette contrainte. D'un autre côté, les impôts perçus pour financer la consommation de l'Etat entraînent des incitations négatives. Les résultats empiriques soutiennent cette hypothèse différenciée : les transferts sociaux semblent être ainsi corrélés positivement avec la croissance économique (Barro, 1991; Lindert, 1996). En revanche, les dépenses de consommation de l'Etat ont une incidence négative et significative sur les taux de croissance (Barro, 1991).

1.3. L'instabilité sociopolitique

Un troisième canal plausible susceptible d'établir un lien entre les inégalités et la performance macro-économique est lié à l'instabilité sociopolitique. L'idée de base est la suivante : l'inégalité dans la distribution du revenu provoque le mécontentement et l'agitation sociale. Ces derniers font augmenter la probabilité de coups d'état, de la violence des masses, de grèves ou de manifestations, nourrissant ainsi un sentiment d'incertitude et mettant en cause les droits de propriété. L'investissement se voit par conséquent déprimé, entraînant une réduction de la croissance (Venieris et Gupta, 1986 ; Alesina et Perotti, 1996 ; Benhabib et Rustichini, 1996).

Deux indices mesurant l'instabilité peuvent être distingués (Bénabou, 1996) : le premier met l'accent sur les facteurs proprement sociopolitiques comme les manifestations, les grèves, le taux de rotation des gouvernements, la violence politique ou les révolutions. Le deuxième indice est plus directement lié à la notion des droits de propriété et ressemble aux indicateurs proposés par de firmes spécialisées aux investisseurs internationaux pour évaluer le risque potentiel d'un pays. Il inclut entre autres l'application du droit, la mise en vigueur des contrats, le risque d'expropriation ou de nationalisation, la qualité de la bureaucratie et la corruption.

Le lien entre une distribution du revenu inégalitaire et un environnement sociopolitique instable peut être compris de façon intuitive : il est probable qu'un grand groupe d'individus appauvris confronté à un petit nombre d'individus très riches devienne mécontent de la situation socio-économique en vigueur et demande un changement radical, menaçant la stabilité politique et mettant en cause le droit de propriété (Alesina et Perotti, 1996). Par conséquent, dans un système inégalitaire, des

taux d'accumulation élevés ne peuvent être maintenus parce que les groupes désavantagés seront amenés à s'appropriier directement ou indirectement les surplus produits¹².

Un climat sociopolitique instable se répercute donc sur l'investissement à travers trois canaux (Alesina et Perotti, 1996). Premièrement, il raccourcit l'horizon des politiciens. Plus la période au pouvoir est de courte durée, plus le gouvernement est incliné à augmenter l'imposition des facteurs accumulés. Deuxièmement, les troubles sociaux ont tendance à perturber l'activité économique et à baisser ainsi la productivité du travail et du capital. Enfin, l'instabilité entraîne l'incertitude qui à son tour incite les investisseurs à reporter leurs investissements, à les effectuer à l'étranger ou simplement à augmenter leur consommation, cette dernière étant moins vulnérable à l'expropriation que l'investissement.

Si l'inégalité influence la croissance par le biais du climat sociopolitique, quelles en sont les implications pour la politique économique ? Alesina et Perotti (1996) en déduisent que la redistribution peut s'avérer efficiente pour l'économie dans son ensemble, bien qu'elle réduise la propension à investir: dès le moment où les transferts étatiques aident à diminuer les tensions sociales, il s'ensuit un climat sociopolitique favorisant davantage l'activité productive. L'effet négatif de la redistribution sur l'investissement à court terme est contrecarré par l'effet positif de la croissance à moyen et long terme.

Saint-Paul et Verdier (1996) argumentent que les transferts sociaux dissuadent les individus pauvres à se lancer dans des activités socialement nuisibles comme le crime: partant de l'hypothèse que les inégalités, et plus particulièrement la pauvreté, se traduisent par des taux de criminalité plus élevés, nuisibles à la croissance, la redistribution réduit les gains relatifs des activités criminelles et stimule donc la croissance. Dans la même perspective, l'existence d'une protection sociale garantie peut rendre plus acceptable, pour la partie la plus exposée de la population, les risques liés à un changement structurel susceptible d'améliorer la croissance (prenant par exemple la forme d'une déréglementation du marché du travail), par le fait qu'un tel cadre atténue l'opposition politique (OCDE, 1996). Les coûts d'une imposition génératrice de distorsion doivent ainsi être contrebalancés par les bénéfices d'une atmosphère sociopolitique plus stable propice à la croissance.

Pour vérifier la pertinence empirique de ces modèles, deux liens empiriques doivent être vérifiés, à savoir que :

1. l'instabilité sociopolitique dépend positivement de l'inégalité
2. la croissance est une fonction négative de l'instabilité sociopolitique.

Venieris et Gupta (1986) comme Alesina et Perotti (1996) trouvent dans leurs études une confirmation du premier lien : il semble en effet que la distribution inégalitaire du revenu est corrélée positivement avec un climat social instable. L'évidence empirique collectée sur la deuxième relation est en revanche mitigée. Venieris et Gupta

¹² Grossman et Kim (1996) soutiennent une relation théorique opposée : " Contrairement au sens commun, une plus grande sécurité de la propriété peut être associée à une accumulation de capital plus lente " (p.334). Ils justifient leur résultat avec les coûts très importants de la dissuasion : le capital alloué pour garantir la sécurité est détourné des investissements productifs.

défectent un lien négatif et significatif entre leur indice d'instabilité et l'épargne. Les estimations effectuées dans le cadre de deux autres études montrent le même résultat robuste pour l'effet de l'instabilité sociopolitique sur l'investissement (Levine et Renelt, 1992 ; Alesina et Perotti, 1996). Tandis que Barro (1991) obtient aussi une corrélation négative entre le climat social instable et la croissance, deux études indépendantes n'observent aucune influence significative de la variable sociopolitique sur la croissance (Levine et Renelt, 1992 ; Benhabib et Spiegel, 1994). Barro admet ainsi le danger d'une causalité inverse : il est en effet probable qu'une croissance soutenue, génératrice d'une certaine prospérité, calme le mécontentement social.

Quelle est donc la conclusion de ces résultats en partie contradictoires ? Les études réalisées suggèrent que le modèle général est empiriquement valide. Mais elles soulignent également que si le lien entre instabilité et investissement paraît robuste, celui entre instabilité et croissance reste fragile et dépend à la fois des indicateurs utilisés pour mesurer l'instabilité des pays inclus dans l'échantillon¹³ et des spécifications des différentes estimations.

1.4. Explications alternatives

i. La demande globale

L'analyse de Murphy, Shleifer et Vishny (1989) se situe dans la perspective d'un pays pauvre faiblement industrialisé. Une distribution inégalitaire des ressources freine la croissance (et l'industrialisation) parce qu'elle empêche la constitution d'une classe moyenne, qui - étant une source de pouvoir d'achat importante - stimulerait la production domestique. Sous l'hypothèse que les biens sont produits avec une technologie à rendements croissants, sans demande intérieure suffisante, les producteurs n'arrivent pas à écouler leurs biens et à couvrir leurs coûts fixes. Les auteurs sont conscients que si le commerce international était gratuit, la taille du marché domestique ne revêtirait aucune importance. Mais ils soutiennent que les coûts de transport, les difficultés à pénétrer les marchés étrangers et les barrières tarifaires rendent la demande domestique particulièrement importante pour stimuler la croissance domestique¹⁴.

Le modèle implique qu'une redistribution du revenu qui diminue l'inégalité et augmente le pouvoir d'achat de larges couches de la population peut être efficiente parce qu'elle stimule la production domestique, donc la croissance et l'industrialisation. Les auteurs limitent la vérification empirique à un petit nombre d'exemples historiques¹⁵.

¹³ Le choix de l'échantillon et d'un indice d'instabilité sociopolitique adapté à celui-ci est crucial : il n'est ainsi guère étonnant de constater que le nombre de coups d'états et d'assassinats politiques n'explique que fort mal la variation des taux de croissance des pays de l'OCDE.

¹⁴ Même dans une économie ouverte, l'effet multiplicateur de la demande externe peut être moins importante que l'effet de la demande locale. Surtout si l'on admet l'importance du marché local dans la genèse d'un savoir-faire et d'une expertise cruciale pour le développement de nouveaux produits, destinés au marché externe (Birdsall et al. 1995).

¹⁵ Piketty (1994) explique ainsi le ralentissement de la croissance économique observé depuis le début des années 1970, évolution qui conforte selon lui l'argumentation développée par Murphy, Shleifer et

ii. La fécondité

Perotti (1996a, 1996b) propose une explication démographique au lien entre l'inégalité et la croissance. Le modèle de base est simple : plus un individu détient de ressources, plus il est incité à investir en capital humain et plus sa fécondité est basse. En effet, plus le rendement de l'investissement éducatif est élevé et plus le coût d'opportunité d'un enfant devient important. Autrement dit, l'investissement en capital humain augmente à la même cadence que la fécondité décroît. La relation positive entre la distribution égalitaire et la diminution de la fécondité se renforce ainsi mutuellement à travers l'investissement en capital humain.

L'influence de la diminution de la fécondité sur la croissance est intuitive : la production étant une fonction du capital humain, l'investissement accru en capital humain par personne provoqué par une fécondité décroissante se répercute positivement sur les taux de croissance, également mesurés par habitant.

Quelles sont les implications de ce modèle démographique ? La redistribution de capital humain paraît comme un outil macro-économique efficient parce qu'en diminuant l'inégalité, elle peut à la fois réduire la fécondité et accélérer la croissance. La vérification économétrique soutient fortement la thèse que l'inégalité se répercute sur la croissance à travers le facteur démographique : des estimations empiriques effectuées émergent deux relations significatives à savoir un lien positif entre inégalité et fécondité et un lien fortement négatif entre fécondité et croissance (Perotti, 1996a).

iii. Les bas salaires

L'existence de bas salaires est susceptible d'affaiblir, dans certaines circonstances, la demande intérieure, freinant ainsi la croissance de l'économie. De surcroît, les branches à bas salaires sont caractérisées généralement par des taux de rotation élevés de la main-d'œuvre et par un faible niveau d'investissement en capital humain. Cette situation se traduit par une productivité inférieure à la moyenne. Dès lors, une hausse des rémunérations peut contribuer à réduire la rotation du personnel et inciter les entreprises et leurs employés à entrer dans une relation de travail à long terme. Du côté de la main-d'œuvre, cela constitue un encouragement à investir dans le capital humain. Pour les employeurs, c'est une incitation à renforcer leur politique de formation continue afin d'accroître la productivité du personnel.

D'autre part, des salaires insuffisants, trop proches en particulier des prestations sociales offertes par les systèmes d'assistance, contribuent à réduire l'efficacité des mesures de réinsertion professionnelle des chômeurs ou des personnes en fins de droit. Cela contribue également à accroître le chômage frictionnel que l'on rencontre fréquemment dans les activités à bas salaires, compte tenu des conditions de travail et des rémunérations peu attractives qui y existent.

De surcroît, les secteurs caractérisés par des bas salaires ont tendance à reporter sur l'ensemble de la collectivité les coûts liés à leur politique d'emploi. Celle-ci se manifeste par une absence de formation continue et une fréquence de chômage largement au-dessus de la moyenne.

Vishny : l'inégalité croissante des revenus a contribué à affaiblir la demande globale et à ralentir ainsi le rythme d'introduction de nouvelles formes de consommation de masse.

S'il existe des divergences sur les facteurs susceptibles d'expliquer les liens unissant les inégalités et la croissance économique, il n'en reste pas moins que la plupart des auteurs reconnaissent le fait que les inégalités, et la pauvreté qui les accompagne très souvent, constituent une source d'inefficacité. Dès lors, des politiques devraient être mises en place pour les combattre. Elles sont à la fois nécessaires pour rendre le système plus équitable mais aussi pour permettre de stimuler la croissance économique. Nous y reviendrons à la fin de ce document mais on comprend d'ores et déjà que, compte tenu des divergences qui opposent les auteurs sur les facteurs explicatifs des liens entre inégalités et croissance, il n'existe pas de consensus, loin de là, sur les moyens les plus efficaces pour réduire les inégalités et la pauvreté.

Quoi qu'il en soit, avant d'aborder ces questions, il est indispensable de se pencher brièvement sur le problème de la mesure des inégalités et de la pauvreté. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, cette question n'est pas purement théorique ou méthodologique. Elle revêt au contraire une importance cruciale pour mesurer en particulier les effets des politiques de redistribution mises en place pour lutter contre les inégalités et la pauvreté et en apprécier l'efficacité. Elle est aussi incontournable dans le cadre d'un projet de recherche qui avait notamment pour objectif d'examiner les liens unissant la globalisation et les inégalités. Pour y parvenir, il faut évidemment se doter au préalable d'un bon indicateur susceptible de mesurer les inégalités et d'en appréhender également le caractère multidimensionnel.

CHAPITRE 2 : LA MESURE DES INEGALITES ET DE LA PAUVRETE

L'intérêt et la nécessité d'une définition précise du concept d'inégalité résident dans le fait qu'il entretient des liens très étroits avec un grand nombre de problèmes socio-économiques cruciaux. Par sa nature multidimensionnelle, l'inégalité se réfère aussi bien à la notion de pauvreté relative¹⁶ qu'aux questions de la distribution et de la cohésion sociale. Si l'on considère, à titre d'exemple, un ménage comme pauvre lorsqu'il n'a pas suffisamment de ressources pour participer aux différentes activités jugées normales ni pour disposer de conditions de vie largement approuvées par la société, on se réfère directement à un concept d'inégalité sociale (Miceli, 1997). De ce point de vue, l'inégalité, en termes relatifs, peut être comprise comme l'écart par rapport à une notion de distribution appropriée (Sen, 1973). Dans le prolongement de cette idée, Sen précise que deux notions d'une distribution juste s'opposent, l'une basée sur les besoins, l'autre sur le mérite.

Considérée en dehors de toute référence normative, une définition sociologique appréhende l'inégalité comme l'accès biaisé des membres d'une même société à des biens sociaux d'ordre matériel ou symbolique (Levy et al., 1997). Cette définition se réfère implicitement à un concept d'inégalité d'opportunités qui peut être la conséquence de trois sources différentes, liées d'une part à l'origine familiale, associées d'autre part aux discriminations de nature raciale, sexuelle ou autres ou dues finalement à la dotation initiale en capital financier ou physique des individus. A cette

¹⁶ A l'opposé de l'approche absolue qui considère la pauvreté strictement en termes de subsistance et de satisfaction des besoins physiologiques, l'approche relative prend comme référence le niveau de vie d'un pays donné à un moment donné (Miceli, 1997).

inégalité d'opportunités vient s'ajouter encore une inégalité des rémunérations susceptible d'être observée même si les opportunités offertes aux différents individus sont identiques. Cette deuxième forme d'inégalité provient notamment des différences individuelles d'investissement en capital humain mais elle est suscitée également par le fonctionnement imparfait des marchés voire par les discriminations salariales pratiquées par les employeurs à l'encontre de personnes dotées pourtant du même capital humain.

Si l'on dresse un tableau global des inégalités sans entrer davantage dans cette distinction, un vaste répertoire s'ouvre, allant des trois dimensions classiques - formation scolaire, position professionnelle, revenu - aux inégalités géographiques et politiques, en passant par les inégalités devant la justice et l'inégalité d'accès aux prestations publiques (Fitoussi et Rosanvallon, 1996). Cependant, si nous nous concentrons exclusivement sur les inégalités de nature économique, une définition englobant la totalité du phénomène ne présente qu'un intérêt moindre. C'est la raison pour laquelle nous nous limitons à mentionner quatre formes distinctes, propres au système économique, à savoir l'inégalité des revenus, du patrimoine, de l'accès au système financier et l'inégalité face à l'emploi¹⁷.

Empiriquement, le concept d'inégalité économique peut être mesuré de différentes manières. Cependant, la plupart des études réalisées sur ce thème cherchent à l'appréhender par le biais de la distribution des revenus ce qui est en soi critiquable¹⁸ et nécessite de surcroît deux clarifications préliminaires. Elles portent en premier lieu sur la définition du concept du revenu utilisé et, d'autre part, sur la définition de l'unité d'observation. Le revenu doit englober les salaires, les revenus des travailleurs indépendants, les retraites et autres revenus de transfert (allocations familiales, allocations chômage, etc.), ainsi que les revenus du patrimoine (dividendes, intérêts, etc.). L'unité d'observation doit, à son tour, être définie comme l'unité de consommation économique au sein de laquelle les revenus sont mis en commun et les décisions de consommation prises conjointement (Sawyer, 1976). Comme le ménage représente l'unité de mesure privilégiée, le revenu doit être ajusté proportionnellement, suivant une échelle d'équivalence, au nombre d'individus vivant dans ce dernier, pour que les résultats soient comparables entre eux¹⁹.

Une grande variété de mesures différentes respectant ces deux conditions, peut être utilisée pour rendre compte de la distribution du revenu. On peut ainsi recourir aux mesures statistiques de la dispersion comme la variance ou l'écart-type, exprimer

¹⁷ Piketty (1997) argumente que l'inégalité du revenu et l'inégalité face à l'emploi ne représentent que deux faces différentes d'un même phénomène: tandis que dans les pays anglo-saxons, l'inégalité prend la forme de l'inégalité face au salaire, dans les pays d'Europe continentale, elle prend la forme de l'inégalité face à l'emploi.

¹⁸ En proposant l'invention d'une nouvelle culture statistique, Fitoussi et Rosanvallon (1996) insistent sur le fait que l'espace des inégalités est multidimensionnel, ce qui peut impliquer que certaines d'entre elles sont restées stables alors que d'autres, que l'on appréhende mal statistiquement, se sont développées. D'après ces auteurs, la distribution du revenu est ainsi loin d'exprimer toute la portée du phénomène.

¹⁹ Cet ajustement est basé sur l'hypothèse qu'un ménage composé, par exemple, de cinq personnes n'a pas besoin, grâce aux économies d'échelle, de multiplier par cinq ses ressources pour atteindre le même niveau de vie qu'un ménage formé d'une seule personne (cf.: Buhmann, 1991; Miceli, 1997).

l'inégalité à l'aide de centiles, déciles ou quintiles, choisir des mesures synthétiques comme le coefficient de Gini ou l'indice d'Atkinson, comparer l'étendue de la population se trouvant au-dessous du seuil de pauvreté avec la population totale, ou présenter la distribution graphiquement à l'aide de la courbe de Lorenz, pour ne mentionner que les indicateurs les plus usuels.

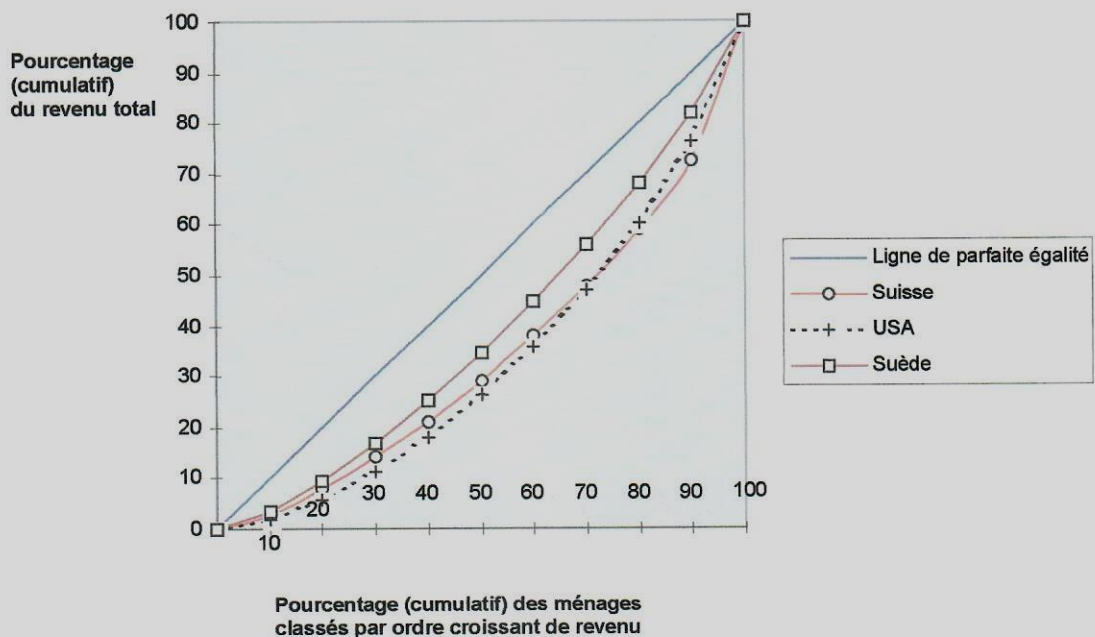
Pour ne pas surcharger la lecture de ce document de synthèse, nous nous limiterons à une présentation succincte des deux mesures utilisées dans la grande majorité des études empiriques résumées au point 2.1, à savoir le coefficient de Gini d'un côté et la représentation par centiles, déciles ou quintiles de l'autre. Mais avant d'y arriver, il nous faut brièvement présenter la courbe de Lorenz qui permet de visualiser les informations statistiques indispensables à l'estimation empirique des inégalités.

2.1. La courbe de Lorenz

La courbe de Lorenz est une représentation graphique mettant en relation la distribution cumulée du revenu (en ordonnée) avec la distribution cumulée des individus (en abscisse) en prenant le soin au préalable de ranger les personnes qui composent l'échantillon analysé par ordre croissant de revenu. Ainsi, on parvient à connaître la part du revenu total obtenue par un certain groupe de la population. Dans une société hypothétique très égalitaire, où tous les individus gagnent le même montant, les 10% les "plus pauvres" de la population (si une telle terminologie a encore un sens) gagnent également 10% du revenu total. A l'opposé, dans un pays inégalitaire, les 10% les plus pauvres gagnent moins que 10% du revenu total alors que les 10% les plus riches (positionnés sur le graphique entre 90% et 100% de la population cumulée) obtiennent une part qui dépasse les 10% du revenu total.

Sur cette base, on peut tracer une courbe de Lorenz en reliant tous les points qui mettent en relation le pourcentage d'un groupe donné de la population avec sa part du revenu global. Il en résulte une courbe allant du premier coin du carré unitaire au coin diamétralement opposé de ce même carré. Le degré d'inégalité est illustré par la position de la courbe par rapport à la ligne de parfaite égalité : plus elle en est éloignée, plus la distribution est inégalitaire. En utilisant ce principe et en l'appliquant aux données existantes à deux pays fréquemment choisis pour illustrer des politiques redistributives diamétralement opposées, nous constatons que la distribution des revenus en Suède est plus égalitaire qu'en Suisse ou aux Etats-Unis.

Figure 1 : Courbe de Lorenz tracée pour les Etats-Unis, la Suède et la Suisse



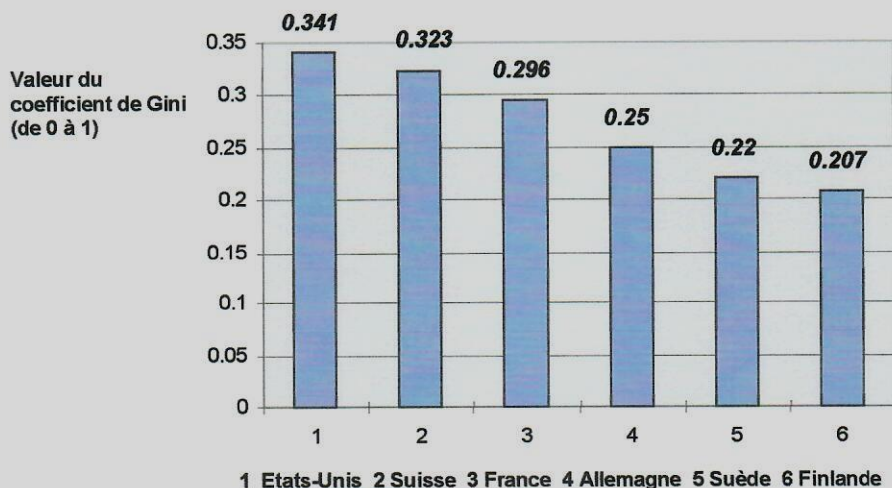
Source: Atkinson et al. (1995)

En revanche, ce graphique permet également d'observer que la courbe de Lorenz tracée pour la Suisse ne domine pas sans ambiguïté celle des Etats-Unis puisque les deux courbes se croisent. Cette intersection met en évidence l'existence d'une inégalité plus marquée au niveau des tous bas revenus aux Etats-Unis mais elle indique également que la population la plus aisée accapare un pourcentage de revenu particulièrement élevé en Suisse en comparaison des deux autres pays considérés dans notre illustration. Ce problème particulier mis en exergue par la figure 1 permet d'expliquer pourquoi l'indice de Gini présenté dans les paragraphes suivants ne permet pas d'appréhender toutes les facettes du phénomène que nous cherchons étudier. Il doit être complété par d'autres indices susceptibles d'éclairer d'autres aspects du problème.

2.2. Le coefficient de Gini

Le coefficient de Gini constitue la mesure de concentration la plus connue. Son calcul, basé sur la courbe de Lorenz, est simple: le coefficient de Gini est égal à deux fois l'aire comprise entre la courbe de Lorenz et la diagonale. Les valeurs possibles oscillent entre 0 et 1. Plus l'aire mesurée est petite, plus la valeur s'approche de 0 et plus la distribution est égalitaire. A l'opposé, une valeur hypothétique de 1 signifie qu'une seule personne détient la totalité des revenus. Cet indice est donc fort utile pour donner une indication synthétique de l'ampleur de l'inégalité et de son évolution au cours du temps. Toutefois, il faut l'utiliser avec une certaine prudence lorsque l'on souhaite établir des comparaisons dans le temps ou dans l'espace ainsi que nous avons pu le constater grâce à la figure 1. En effet, lorsque deux courbes de Lorenz, tracées pour différentes contrées géographiques ou différentes années observées dans un seul et même pays, se croisent tout en donnant le même coefficient de Gini, l'interprétation de l'indice devient ambiguë. Il présente certes l'avantage lié à son caractère très synthétique mais il ne permet pas en revanche de rendre compte de la structure interne de l'inégalité. Si l'on reprend l'exemple illustré par la figure 1, le coefficient de Gini (représenté dans le graphique 2) met en exergue que la distribution des revenus semble être plus égalitaire en Suisse qu'aux Etats-Unis. Pourtant ce jugement péremptoire est problématique car l'intersection des courbes de Lorenz ne permet pas de conclure que la distribution helvétique des revenus domine sans ambiguïté celle observée aux Etats-Unis du point de vue de l'inégalité. La part du revenu total perçue par les plus pauvres en Suisse est supérieure à celle obtenue par la population défavorisée aux Etats-Unis. Dans le même temps, on constate que le pourcentage du revenu encaissé par les Suisses les plus riches dépasse également celui des Américains les plus aisés.

Figure 2 : L'inégalité mesurée par le coefficient de Gini



Source: Atkinson et al (1995)

2.3. Les parts perçues par centile, décile ou quintile

La représentation à l'aide de centiles, déciles ou quintiles est une mesure populaire rendant compte de la structure interne de la concentration. De ce point de vue, on peut affirmer que cette seconde information permet de compléter celle livrée par l'indice de Gini. Le premier décile (d1) d'une répartition regroupe les 10% des individus qui ont le revenu le plus bas, le deuxième décile représente les 10% suivants et ainsi de suite jusqu'au dixième décile, qui inclut les 10% les plus riches. On peut varier la description en ayant recours à la notion de centile (le premier centile c1 regroupe le 1% des personnes les plus démunies de la population) ou de quintile (le premier quintile q1 inclut les 20% les plus pauvres). La combinaison de différentes fractions permet de rendre compte de spécificités liées à une partie de la distribution du revenu : tandis que le troisième quintile ou, plus précisément, l'addition des cinquièmes et sixièmes déciles (la population comprise entre 40% et 60%) captent l'assise financière de la classe moyenne, les rapport entre le premier et le dixième décile (d1/d10, le rapport entre les 10% les plus pauvres et les 10% les plus riches) ou entre le premier et le cinquième quintile (q1/q5) mettent en évidence l'écart entre les deux extrêmes de la distribution. Le tableau 3 présente la part du revenu total perçue par les différents déciles de la population en Suisse, aux Etats-Unis et en Suède et expose ainsi la structure interne de la distribution des revenus dans ces trois pays.

Tableau 3 : L'inégalité de la distribution du revenu mesurée par les parts cumulées des déciles de la population (0 à 100%)

	<i>D10</i>	<i>D20</i>	<i>D30</i>	<i>D40</i>	<i>D50</i>	<i>D60</i>	<i>D70</i>	<i>D80</i>	<i>D90</i>	<i>D100</i>
<i>Revenu disponible (en % du revenu total)</i>										
Suisse	2.8	8.0	14.1	21.0	29.0	37.8	47.7	58.9	72.5	100
USA	1.9	5.7	11.2	18.0	26.2	35.7	46.9	60.2	76.3	100
Suède	3.3	9.5	16.9	25.3	34.6	44.8	55.9	68.2	81.9	100

Source: Atkinson et al. (1995)

Compte tenu de ces différentes remarques, on peut se demander lequel de ces indicateurs mesure le mieux l'inégalité dans la distribution du revenu ? Atkinson et al. (1995) argumentent qu'une présentation des résultats obtenus grâce à ces différentes approches donne une meilleure vue d'ensemble et permet de porter un jugement individuel plus circonstancié. A ce sujet, il convient de souligner qu'une étude empirique menée par Clarke (1995), sur la base de quatre mesures différentes des inégalités, met en évidence qu'il existe une très forte corrélation (comprise entre 0,87 et 0,99) entre les différents indicateurs utilisés (le coefficient de Gini, le coefficient de la variance, l'indice de Theil et le rapport entre la part perçue par les 40% les plus pauvres et celle empochée par les 20% les plus riches, $(q1+q2)/q5$). Clarke insiste néanmoins sur le fait que les trois premières mesures, notamment le coefficient de Gini, sont plus complètes que celle mesurant le rapport entre les deux extrêmes, parce qu'elles ont recours à plus d'informations sur les populations analysées.

2.4. Mesures de la pauvreté

Suite aux travaux menés par Sen (1973), de nombreuses études se sont attachées à définir des indices de pauvreté. Ces recherches ont en général distingué deux étapes dans la définition d'un indice de pauvreté. Dans un premier temps, il est nécessaire de fixer un seuil de pauvreté tel que les personnes dont le revenu est inférieur à ce seuil sont considérées comme pauvres. La détermination d'un tel seuil peut être basée sur une approche dite « absolue », auquel cas on fixe généralement un panier de consommation minimale, souvent lié à des considérations alimentaires, tel que les individus qui n'ont pas la possibilité d'obtenir ce panier sont considérés comme pauvres. De nombreuses critiques ont été adressées à cette approche absolue de la pauvreté notamment parce qu'une telle ligne ne fournit aucune information sur la distribution de la pauvreté et sur sa gravité. Dès lors, cette mesure se prête facilement à des manipulations politiques, puisque le nombre total de pauvres peut être diminué en aidant les couches situées juste en dessous du seuil à le dépasser. De surcroît, l'image de la pauvreté qui en découle est celle d'une carence de moyens matériels, souvent définis par rapport à un panier de biens essentiels.

C'est la raison pour laquelle d'autres approches ont été développées qui reposent notamment sur une analyse dite « relative » où le seuil de pauvreté est défini comme étant égal à un certain pourcentage du revenu ou de la consommation moyenne ou médiane des individus. En effet, la perception de la pauvreté et de son extension naît de la confrontation avec les conditions de vie des autres individus généralement proches sur le plan spatial. Le terme « relatif » indique donc que, selon cette approche, on peut être pauvre même si on a suffisamment à manger car on est toujours démuné par rapport à quelqu'un.

A ce stade, il convient de souligner que, quel que soit le seuil choisi, qu'il soit absolu ou relatif, se pose une question supplémentaire qui surgit, il faut le souligner, seulement lorsque l'on travaille avec des données relatives au revenu ou à la consommation des ménages. Il s'agit en l'occurrence de déterminer comment l'on peut comparer des ménages de taille différente. Pour y parvenir, on utilise généralement ce que l'on appelle des « échelles d'équivalences » qui permettent de comparer des ménages de taille différente et, par conséquent, des individus appartenant à des ménages qui ne comprennent pas le même nombre de personnes. Il est clair que ce problème ne se pose pas lorsque l'on choisit de travailler avec des données individuelles mais ce type d'approche se heurte évidemment à nombre de critiques liées au fait qu'un individu pris isolément peut être considéré comme pauvre alors qu'à l'échelle de sa famille, il échappe à la pauvreté grâce aux ressources des autres membres de son ménage.

La seconde étape du calcul d'un indice de pauvreté est ce que l'on appelle communément le stade de l'agrégation. Il s'agit ici, une fois que l'on a établi la distinction entre les individus considérés comme « pauvres » et ceux qui ne le sont pas, de dériver un indice synthétique qui donnera une indication sur l'importance du phénomène de pauvreté. La solution la plus simple est évidemment de compter le nombre d'individus « pauvres » et de comparer ce nombre avec la population totale

de façon à estimer la proportion de pauvres dans la population. Un tel indicateur est plus communément connu sous le nom de « *headcount ratio* »²⁰.

Le choix d'une échelle d'équivalence est également crucial dans cette deuxième étape, comme il l'était déjà dans la première où il s'agissait de comparer des ménages de taille différente. Dans ce cadre, l'échelle d'équivalence va permettre de définir le poids qu'il conviendrait d'accorder aux différents ménages dans la construction de l'indice de pauvreté. La première méthode que l'on peut envisager consiste à pondérer chaque ménage avec un poids unitaire, et ceci quelle qu'en soit la taille, ce qui n'est évidemment pas assez rigoureux et conduit simplement à calculer le pourcentage de ménages situés au-dessous du seuil de pauvreté. A l'autre extrême, on peut donner au ménage une pondération correspondant au nombre d'individus qu'il comporte. Cependant, pareille méthode fait abstraction des possibles économies d'échelles au sein d'un ménage de plusieurs membres. Dès lors, il faut avoir recours à des échelles d'équivalence plus complexes. Pour ce faire, on utilise fréquemment l'échelle établie par l'OCDE qui peut s'écrire à l'aide de la formule suivante :

$$EQ_{OCDE}=1 + (1-nbr_adulte)*0,5 + nbr_enfant*0,3$$

où "nbr_adulte" est le nombre d'adultes et "nbr_enfant" est le nombre d'enfants vivant dans le ménage. Dans ce cas particulier un adulte est défini comme une personne âgée de plus de 14 ans²¹.

Sans entrer dans les détails, il faut souligner que les analyses traditionnelles de la pauvreté ont fait l'objet de nombreuses critiques. En particulier, en fixant le phénomène dans une perspective statique, les indicateurs de pauvreté ne fournissent généralement pas d'informations sur les mécanismes et les processus qui les ont engendrés. C'est la raison pour laquelle, il est indispensable de compléter les analyses statiques par des études mettant l'accent sur les transitions entre l'état de pauvreté et de non-pauvreté pour en examiner les causes et les déterminants.

De surcroît, des études de terrain, conduites dans différentes régions en Asie par une équipe d'économistes, de sociologues et d'anthropologues ont permis de dévoiler que la perception que les « pauvres » ont de la pauvreté, même dans une acception strictement 'matérielle', est plus complexe et étendue que le simple accès aux ressources essentielles pour la survie. De plus, la pauvreté, loin de représenter une condition strictement individuelle, présente une forte dimension collective. Preuve en est l'impact que la réalisation d'infrastructures ou la fourniture de services à la

²⁰ Il existe également des indicateurs plus complexes où le niveau de pauvreté est agrégé sous la forme d'indice prenant en compte, entre autres choses, l'écart entre le revenu observé et le seuil de pauvreté. Sen (1983) a proposé un tel indice mais de nombreuses autres suggestions ont été faites dans ce sens et l'indice qui est aujourd'hui probablement le plus populaire est l'indice dit « FGT » suggéré à l'origine par Foster, Greer et Thorbecke (1984).

²¹ Le choix d'une échelle d'équivalence est complexe vu la multiplicité des choix qui s'offrent aux chercheurs. Une solution alternative consiste à estimer, par nos propres moyens et pour chaque pays considéré, une échelle d'équivalence à l'aide des données existantes. Pour ce faire, il faudrait idéalement disposer de données ménagères extraites d'enquêtes effectuées sur les revenus et la consommation des ménages. Malheureusement tous les pays ne possèdent pas ce type d'enquêtes et chaque approche susceptible d'être utilisée contient des jugements de valeur, ce qui implique qu'aucune méthode n'est clairement préférable. Cela explique sans doute pourquoi les chercheurs utilisent par défaut l'échelle proposée par l'OCDE.

collectivité de la part de l'Etat peut avoir sur les conditions de vie de la population. Ainsi, la construction d'écoles ou d'établissements sanitaires contribue fortement à améliorer le niveau de vie sans qu'aucune véritable modification des revenus ne se soit vérifiée. Enfin, et surtout, les représentations de la pauvreté changent considérablement d'une société à une autre. Dans certains contextes, elle est tolérée ou supportée et parfois même perçue comme un phénomène inscrit dans le fonctionnement normal de la société, voire comme une manifestation de probité morale.

L'ensemble de ces facteurs montre qu'il n'y a pas de relations univoques entre la disponibilité de moyens matériels et la qualité de la vie. On peut en conclure qu'une augmentation des revenus à disposition des « pauvres » (pour un niveau donné de pouvoir d'achat) n'implique pas nécessairement une amélioration effective de leurs conditions ou une différente perception de leur statut. Cela est d'autant plus vrai que des analyses multidisciplinaires ont révélé les différents déterminants de la pauvreté: le statut socioprofessionnel, l'extension des réseaux sociaux, les ressources matérielles, l'habitat, le niveau éducatif, l'état de santé physique et psychique.

Les travaux pionniers de Sen ont contribué à véhiculer une notion multidimensionnelle de la pauvreté, cette dernière étant interprétée comme un manque de « capacité » dû à des moyens économiques inadéquats. Le concept de pauvreté dans ce cadre est interprété en termes d'opportunités, de possibilités de choix et de libertés. C'est de ces remarquables efforts épistémologiques qu'est né l'Indicateur de Pauvreté Humaine (IPH) ou encore l'Indicateur de Développement Humain (IDH), devenu une sorte d'alternative critique au plus traditionnel Produit National et qui combine des informations concernant le pouvoir d'achat par habitant à celles relatives à l'espérance de vie et au taux de scolarité. Toutefois, les recherches menées pour relier la pauvreté à ses manifestations propres, comme la faim, la malnutrition et l'analphabétisme ne se sont pas révélées très concluantes (Ravaillon, 2000), ce qui explique sans doute pourquoi bon nombre d'études internationales se base encore et toujours sur les concepts traditionnels de pauvreté que nous avons nous-mêmes employés pour comparer les différents pays retenus dans notre recherche.

CHAPITRE 3 : EVOLUTION DES INEGALITES ET DE LA PAUVRETE

A la lumière des indices présentés au chapitre 2, on peut examiner maintenant l'évolution des inégalités et de la pauvreté qui a été observée dans le monde et dans les pays retenus pour la recherche menée dans le cadre du RUIG.

Le tableau 4 présente des informations relatives aux données pour le monde pris dans son ensemble, en faisant abstraction des disparités entre les pays. On peut y lire notamment que les 20% les plus pauvres de la population mondiale ont vu leur part du revenu global diminuer de 4,7% en 1820 à 2,2% en 1992. A l'inverse, les 10% les plus riches ont vu leur part s'accroître de 42,8% à 53,4% durant le même laps de temps, évolution confirmée, même si ce n'est que de façon moins spectaculaire par le pourcentage du revenu mondial obtenu par les 5% les plus riches (passage de 31,8% à 36,0%).

Tableau 4 : Evolution de l'inégalité des revenus à l'échelle mondiale de 1820 à 1992

Part du revenu total obtenue par les :	1820	1910	1950	1970	1992
20% les plus pauvres	4,7%	3,0%	2,4%	2,2%	2,2%
40% les plus pauvres	13,5%	8,8%	6,8%	6,1%	6,4%
60% les plus pauvres	25,7%	17,6%	14,2%	12,8%	13,5%
80% les plus pauvres	43,7%	33,0%	31,1%	30,4%	28,2%
10% les plus riches	42,8%	50,9%	51,3%	50,8%	53,4%
5% les plus riches	31,8%	36,7%	35,5%	34,2%	36,0%
Rapport entre les :	1820	1910	1950	1970	1992
10% les plus riches et les 20% les plus pauvres	18,2	33,6	42,4	46,8	47,7
5% les plus riches et les 20% les plus pauvres	27,0	48,4	58,7	63,0	64,3

Cette analyse limitée aux inégalités doit être complétée par des données relatives à la pauvreté, mesurée en termes absolus et en utilisant la parité des pouvoirs d'achat afin d'être en mesure d'établir des comparaisons à l'échelle internationale. L'indicateur utilisé pour effectuer cette analyse est le « headcount » qui revient en l'occurrence à comptabiliser le nombre de personnes qui se trouvent à un moment donné au-dessous du seuil de pauvreté choisi, et ceci quelle que soit la distance qui les sépare de cette limite. Cet indice peut être mesuré soit en terme de ratio, par rapport à l'ensemble de la population mondiale, soit en nombre d'individus. En l'occurrence, le tableau 5 nous donne les deux informations qui mettent en évidence une évolution contrastée. En effet, du point de vue du « headcount ratio », la part de personnes vivant au-dessous du seuil de pauvreté ou dans la pauvreté extrême (moins de 1 dollar par jour) a diminué au cours du temps. En revanche, la population vivant dans la pauvreté s'est accrue de 998 millions à plus de 2'800 millions. De même, si en 1820, 886,8 millions de personnes vivaient dans le dénuement total, ce nombre a augmenté à 1'294 millions en 1992.

Tableau 5 : Evolution de la pauvreté dans le monde de 1820 à 1992 selon une approche absolue

	1820	1910	1950	1970	1992
Revenu mondial moyen (PPP \$ 1990)	658,7	1'459,9	2'145,5	3'773,8	4'962,0
Population mondiale (millions)	1'057,0	1'719,0	2'511,3	3'664,5	5'459,1
<i>Headcount (en %)</i>					
Pauvreté (2\$ par jour)	94,4%	82,4%	71,9%	60,1%	51,3%
Extrême pauvreté (1\$ par jour)	83,9%	65,6%	54,8%	35,6%	23,7%
<i>Headcount (millions)</i>					
Pauvreté (2\$ par jour)	997,8	1'416,5	1'805,6	2'200,7	2'800,5
Extrême pauvreté (1\$ par jour)	886,8	1'127,7	1'376,2	1'304,7	1'293,8

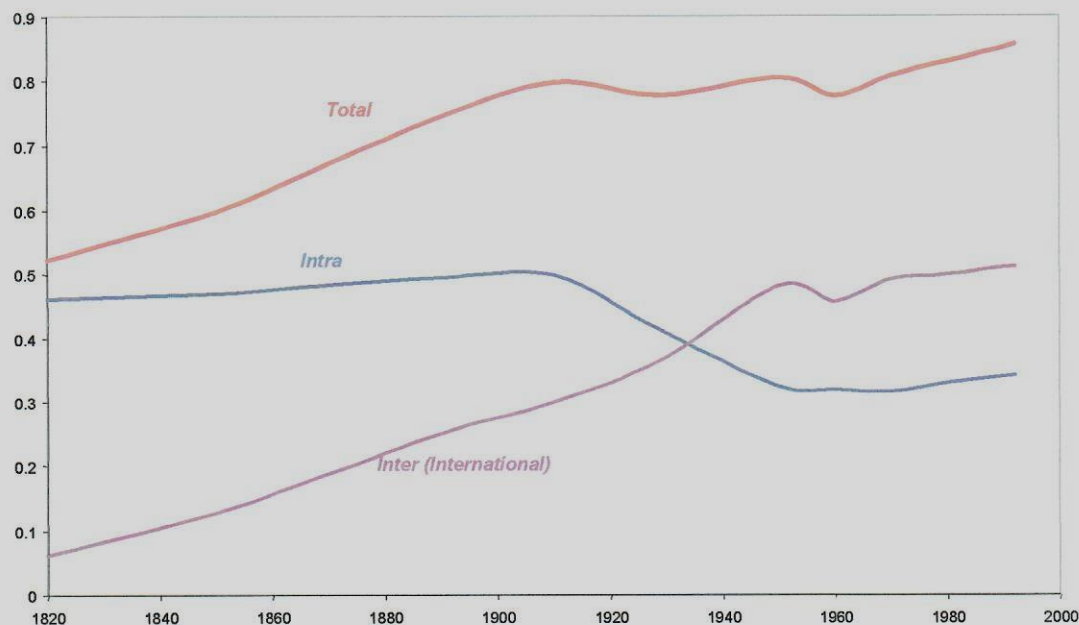
Cette analyse doit être maintenant décomposée pour tenter de comprendre d'où proviennent les inégalités observées. En d'autres termes, il s'agit de savoir si elles résultent principalement des inégalités entre les pays, développés et en voie de développement notamment, ou si elles s'expliquent principalement par les inégalités qui existent à l'intérieur des différents espaces nationaux qui composent le monde.

De ce point de vue, la figure 6 ne laisse planer aucun doute sur l'évolution observée au cours du temps : si les inégalités à l'échelle mondiale se sont accrues, elles le doivent uniquement aux inégalités entre les pays alors que les inégalités internes aux pays ont eu plutôt tendance à se réduire de manière globale. Cette observation est cruciale car elle semble indiquer que si les politiques redistributives ont eu un impact, celui-ci s'est limité aux seules disparités internes. Pire encore, il est possible que leurs effets aient été négatifs sur le plan des inégalités internationales, ce que l'analyse de la politique agricole menée par les pays développés au cours des 30 dernières années tendrait à confirmer. Cette politique a eu en effet pour conséquence de contribuer à détériorer les termes de l'échange des pays pauvres exportateurs de denrées alimentaires. Parmi les pays examinés dans le cadre du projet du RUIG, le Mali constitue sans doute l'exemple le plus frappant des conséquences néfastes exercées par les subventions accordées par des pays tels que les Etats-Unis notamment à leurs producteurs de coton. Ces aides ont en effet créé des excédents d'offre sur le marché mondial lesquels se sont traduits par des baisses drastiques du prix du coton et une chute des recettes d'exportation du Mali qui dépendent à près de 80% de cette matière première.

Les données reportées dans la figure 6 démontre également que l'accent des politiques redistributives devrait être porté aujourd'hui principalement sur les disparités entre les pays, développés et en voie de développement notamment. Or, un tel objectif ne peut être réalisé sans doute qu'à l'échelle des organisations internationales.

Cette conclusion est confirmée par l'analyse du rapport entre la moyenne arithmétique du revenu des 10 pays les plus riches par rapport à celle des 10 pays les plus pauvres. Entre 1970 et 1999, ce rapport s'est accru de 23,4 à 37,5 !

Figure 6 : Composantes « inter » et « intra-pays » de l'inégalité mondiale

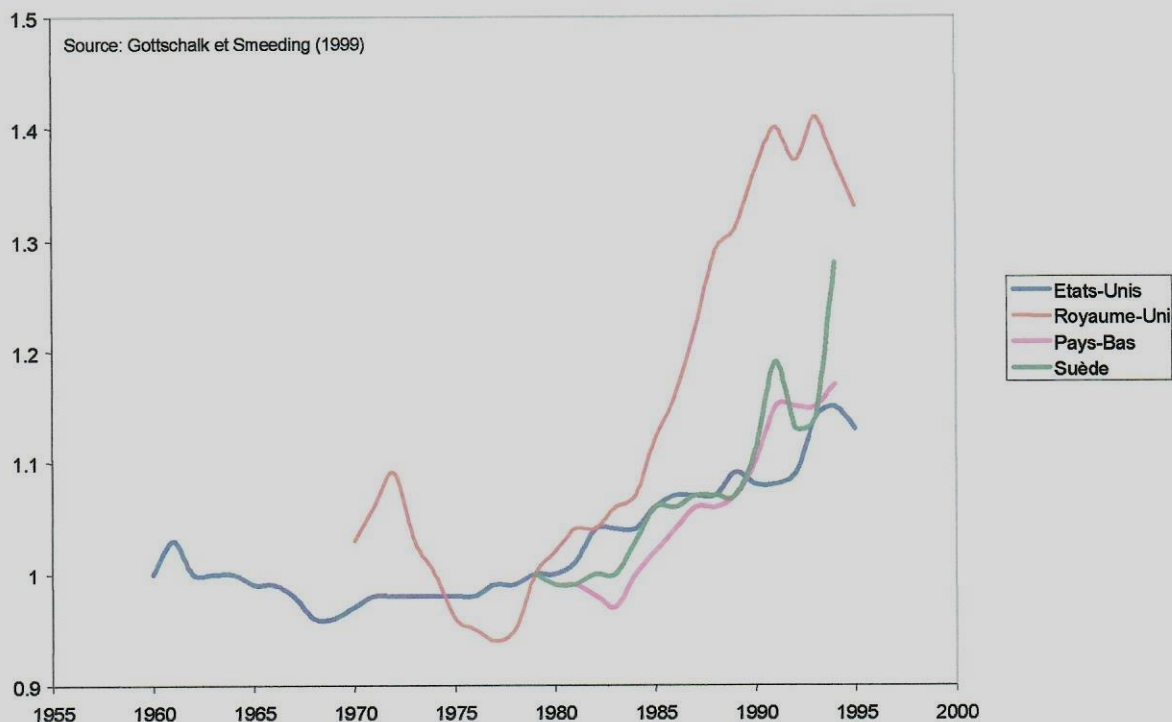


L'analyse qu'il s'agit dès lors d'effectuer est celle qui consiste peut-être à opposer les inégalités Nord-Sud contre les inégalités régionales, sachant que les deuxièmes peuvent avoir des effets néfastes sur les premières, tout en atteignant leur objectif interne de redistribution. C'est notamment dans cette optique qu'il faudrait examiner les politiques migratoires mises en place par les pays développés mais aussi toutes les barrières au commerce que ces pays s'efforcent d'ériger parfois pour protéger certains groupes de la population. Il conviendrait dans cette optique de déterminer si d'autres politiques redistributrices internes ne pourraient pas être adoptées pour éviter ces effets pervers sur le plan international.

Le constat qui vient d'être fait sur la base de la figure 6 ne signifie pas que tous les pays soient parvenus à réduire les inégalités internes. Loin de là. Preuve en est la figure 7 qui met en évidence que dans toute une série de pays développés, les inégalités internes se sont accrues.

Il est donc important de pouvoir analyser et comparer des pays qui ont connu des évolutions différenciées de leurs inégalités internes pour en comprendre les raisons et examiner les politiques qui ont été suivies dans ces cas particuliers. Cela justifie l'accent qui a été mis dans la recherche du RUIG sur des analyses nationales.

**Figure 7 : Evolution récente des inégalités dans quelques pays développés
(coefficient de Gini normalisé à 1 en 1979)**



Si l'on en vient maintenant aux pays examinés dans le cadre du projet du RUIG, nous pouvons brièvement synthétiser les résultats obtenus pour chacun d'eux. Les lecteurs intéressés par les détails de ces analyses nationales peuvent consulter les monographies par pays jointes à ce rapport de synthèse.

3.1. Le cas de la Bulgarie

La Bulgarie constitue un cas de figure intéressant illustrant l'exemple des pays ayant transité d'un système d'économie planifiée à une économie de marché. Cette transition a eu pour conséquence une polarisation sociale et un accroissement de la pauvreté décrits en détail dans la monographie nationale jointe à cette synthèse. Une des raisons principales de cette évolution est liée à l'incapacité des politiques redistributives internes à combler les effets liés au passage à un système de marché.

Mieux que tout autre commentaire, le tableau 8 illustre bien l'évolution des inégalités de revenus observée en Bulgarie au cours de la dernière décennie. On peut y lire notamment que le coefficient de Gini a augmenté tendanciellement jusqu'en 1995 pour diminuer ensuite très faiblement pour atteindre finalement 0.32 en 2001. Ce chiffre place aujourd'hui la Bulgarie à la hauteur d'un pays comme la Suisse alors qu'elle était parmi les pays les plus égalitaires au début des années 90. Le coefficient de Gini a augmenté en l'occurrence de 57 % durant la première moitié des années 90 alors que la diminution n'a été ensuite que de l'ordre de 4 à 5 pourcent.

Tableau 8 : Indicateurs des inégalités de revenus des ménages en Bulgarie, 1990 à 2001

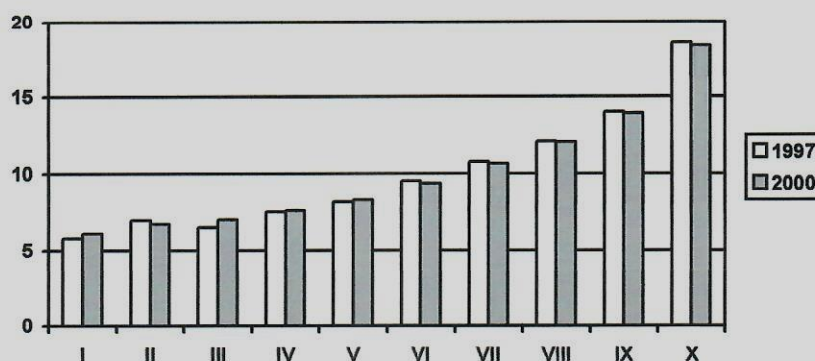
Indicateurs	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Coefficient de Gini	0,23	0,24	0,31	0,33	0,35	0,36	0,34	0,34	0,32	0,31	0,31	0,32
Ratio entre les 10% les plus pauvres et les plus riches	-	-	7,7	8,6	10,7	11,9	10,4	10,2	9,3	8,9	9,2	9,3
Part du revenu total des (en %) :												
- 20% les plus pauvres			8,3	7,9	7,2	6,8	7,3	7,2	7,5	7,6	7,4	7,4
- 20% les plus riches			40,0	40,6	44,6	43,2	42,1	42,6	40,9	39,8	39,8	40,0

Source: Household Budgets in the Republic of Bulgaria.

La polarisation de la société bulgare est également confirmée par le rapport entre les positions extrêmes de la distribution des revenus. Si, en 1992, la part du revenu total accaparé par les 10% les plus riches n'était que 7,7 fois plus élevée que celle obtenue par les 10% les plus pauvres, ce rapport s'est accru brutalement dès les premières années de la libéralisation des marchés pour atteindre en 1995 11,1. Depuis lors, l'inégalité entre les 10% les plus riches et les plus pauvres s'est certes réduite mais il n'en reste pas moins qu'en 2001, l'écart entre les plus riches et les plus pauvres (9,3) est toujours supérieur à ce qu'il était au début des années 90. En comparaison des autres pays de l'OCDE, ce ratio entre les deux extrêmes de la distribution des revenus place aujourd'hui la Bulgarie parmi les pays les plus inégalitaires, alors qu'il se situait plutôt à l'autre extrême avant le processus de libéralisation.

A ce propos, il est intéressant de noter qu'en terme de consommation, les inégalités entre les différents déciles de la population bulgare semblent moins prononcées qu'elles ne le sont en terme de revenus ainsi que la figure 9 permet de le constater. Elle indique le pourcentage de la consommation totale associé à chacun des déciles de la distribution des dépenses de consommation en Bulgarie.

Figure 9 : Part de la consommation totale accaparée par les différents déciles de la population bulgare, 1997-2000



Cette figure permet de constater que le rapport entre les 10% les plus riches et les plus pauvres n'est que de 4,0 à peine lorsque l'on utilise la consommation comme indicateur des ressources des ménages.

En ce qui concerne la pauvreté et son évolution en Bulgarie, il n'existe malheureusement pas de données officielles mais de nombreuses estimations sont disponibles qui permettent de se faire une idée du développement de la pauvreté qui a accompagné le processus de libéralisation²². Même si les résultats ne sont pas directement comparables en raison des différences d'approche adoptée, il n'en reste pas moins que toutes ces études montrent le même trend, celui d'une augmentation de la pauvreté depuis la fin du système d'économie planifiée.

D'après l'étude menée par l'ILO et l'UNDP en 1997, la pauvreté en Bulgarie n'a cessé de croître dans la première moitié des années 90. Les résultats obtenus dans le cadre de cette analyse en utilisant différentes approches de la pauvreté, définie en terme absolu, relatif ou même subjectif, sont résumés dans le tableau 10.

Tableau 10 : Pauvreté en Bulgarie, selon différentes approches du seuil de pauvreté et de l'indicateur de bien-être, 1992-1996 (en %)

Définitions	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Ligne de pauvreté absolue</i>					
Panier de consommation	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	52,9
Dépenses alimentaires	40,3	38,4	44,9	44,1	59,5
<i>Relative poverty line</i>					
Moitié du revenu médian	7,9	9,1	11,4	15,0	12,2
<i>Ligne de pauvreté subjective</i>	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	58,8

Source: "Poverty in transition: Strengthening the national policies and strategies for poverty reduction in Bulgaria", ILO, UNDP, 1998, p. 14, 15, 18.

Comme on peut s'en rendre compte à la lecture du tableau 10, l'utilisation d'une définition absolue conduit à des taux de pauvreté très élevés qui dépassent les 40% et qui sont en continuelle augmentation depuis 1993. En revanche, en adoptant comme point de référence le revenu médian, on constate que le taux de pauvreté diminue substantiellement pour atteindre des chiffres plus proches des 10% mais la tendance semble rester la même.

²² Les études les plus approfondies ont été réalisées respectivement par l'ILO et l'UNDP en 1998, publiée sous le titre "Poverty in transition: Assistance in the formulation and implementation of anti-poverty policies and strategies" et par la Banque mondiale en 1995, 1997 et 2001.

Les analyses effectuées par la Banque mondiale en 1995, 1997 et 2001 montrent que depuis 1997, la pauvreté a diminué de manière assez nette²³ depuis 1997 comme le montre le tableau 11.

Tableau 11 : Taux de pauvreté en Bulgarie, selon une définition absolue, 1995-2001 (en %)

1995		1997		2001	
Haut	Bas	Haut	Bas	Haut	Bas
5,5	2,9	36,0	20,2	11,7	6,0

Source: Carletto, G. et T. Fujii, "An Update on Poverty in Bulgaria: a Background paper for the Bulgaria Poverty Assessment", Paper presented at Sofia, March 2002, p. 7.

Note: La ligne de pauvreté absolue a été appréhendée dans une version élevée (soit 61.50 BGL ou 28 USD) et basse (soit 46.10 BGL ou- 21 USD).

Ce tableau démontre une nouvelle fois la même tendance de réduction de la pauvreté observée en Bulgarie depuis 1997, confirmant les conclusions déjà évoquées au niveau des inégalités.

Finalement, il est intéressant de noter que les études effectuées en Bulgarie mettent en évidence que les groupes suivants de la population ont une probabilité plus élevée que la moyenne de se retrouver dans une situation de pauvreté :

- Les chômeurs et la population inactive ;
- Les familles nombreuses ;
- Les personnes peu qualifiées ;
- La population rurale;
- Les minorités ethniques.

De ce point de vue, la situation vécue par la Bulgarie ne diffère guère de celle observée en Suisse notamment. Nous y reviendrons, mais avant il nous faut brièvement considérer le cas du Mali.

3.2. Le cas du Mali

Avant d'analyser les données relatives aux inégalités et à la pauvreté au Mali, il est nécessaire de commencer par décrire le contexte dans lequel il évolue. Le Mali est le plus vaste des pays de l'Afrique de l'Ouest (1.204 millions de km² dont la moitié se situe en zone sahélienne), mais également l'un des plus pauvres, selon la classification de l'ONU. Ses conditions climatiques et géographiques sont difficiles. Le pays souffre de sécheresse, lié à une pluviométrie faible sur la plus grande partie de son territoire.

²³ Les analyses effectuées par la Banque mondiale sont compatibles avec les études faites par l'ILO et l'UNDP quant à la méthodologie et aux échantillons statistiques utilisés. L'approche relative a été mise en application en utilisant deux seuils distincts : 50% et 2/3 du revenu médian.

Cependant, le Sud du pays est mieux loti. Il est principalement irrigué par le fleuve Niger et la pluviométrie y est plus élevée, ce qui permet une bonne production agricole. Les principales sources de revenus du pays proviennent de l'exploitation de l'or, du coton, de l'agriculture (maïs, mil, sorgho, riz et pommes de terre) ainsi que de l'élevage.

Une première vue d'ensemble de l'économie nous permet de montrer que l'agriculture est l'activité à la base du revenu pour environ 80% de la population (mil, sorgho, maïs, riz et fonio). Le mil, le sorgho et fonio constituent 75% de la production vivrière. Les autres cultures dépendent plus de la pluviométrie et de la fluctuation des prix. Le coton est l'activité agricole la plus créatrice de revenus pour les familles paysannes mais c'est aussi celle qui est la plus dépendante des marchés mondiaux et la plus sensible à l'évolution des termes de l'échange et aux politiques mises en place dans les pays développés en faveur de leurs agriculteurs.

L'économie malienne a connu un fort taux de croissance économique depuis ces quelques dernières années (en moyenne 5.7 % mais avec de très fortes fluctuations, selon les chiffres officiels du gouvernement) qui reste dominé par le PIB agricole fortement dépendant de la pluviométrie comme souligné plus haut et par le cours de matières premières sur le marché mondial. Le taux de croissance s'explique en grande partie par les conditions météorologiques et internationales favorables (la dévaluation a permis une forte augmentation des exportations), mais surtout par l'accroissement de la production d'or devenue depuis l'an 2000 supérieure à celle du coton. Le reste de la croissance économique provient essentiellement de la production d'électricité, de l'eau et des transports et communication.

Le Mali est donc un pays essentiellement agricole. Très peu d'industries ont été mises en place, malgré les nombreuses et différentes planifications industrielles qui se sont succédées. Une grande partie de la production n'est pas comptabilisée et appartient à la catégorie de l'informel. L'artisanat et le petit commerce commencent seulement à être comptabilisés et l'impression générale nous donne à penser qu'une grande partie de la population urbaine est liée à ces pratiques qui prendraient ainsi de plus en plus d'ampleur. Le peu de statistiques récoltées sur le Mali, couplé à l'incertitude liée aux chiffres (marché informel et fiabilité de la méthode de récolte de données), nous donne un tableau économique relativement flou.

Si nous nous prenons comme cadre de référence la pauvreté telle que décrite par la PNUD et reprise dans le CSLP (cadre stratégique de lutte contre la pauvreté), document cadre de développement du Mali, 63,8% de la population malienne serait confrontée à une situation de pauvreté ou d'extrême pauvreté, définie en termes monétaires. Elle se caractérise par une insuffisance de ressources qui entraîne une consommation insuffisante. Elle se traduit aussi par une pauvreté de potentialité liée au manque de capital nécessaire pour financer l'accession à la propriété de la terre, à l'achat d'équipements, etc. Néanmoins, cette approche monétaire ne permet pas de saisir des informations pourtant tout aussi importantes sur la pauvreté dans un pays tel que le Mali et qui se réfèrent à la pauvreté de conditions de vie dans des domaines tels que l'alimentation, la santé, l'éducation, l'accès à l'eau potable, à l'électricité et le logement.

Tableau 12 : Taux de pauvreté selon une approche monétaire basée sur une définition absolue du seuil de pauvreté et d'extrême pauvreté

Régions	Headcount ratio (en %)		
	Très pauvre	Pauvre	Total
Mali	21,0	42,8	63,8
Urbain	1,6	28,5	30,1
Rural	27,9	48,0	75,9
Kayes	24,7	37,7	62,4
Koulikoro	18,5	41,0	59,5
Sikasso	13,9	51,9	65,8
Ségou	25,9	42,3	68,2
Mopti	38,1	38,1	76,2
Tombouctou	26,4	50,4	76,8
Gao	11,1	67,6	78,7
Kidal	3,6	89,2	92,8
District de Bamako	0,2	28,4	28,6

Source : DNSI

En ce qui concerne les inégalités, les données fournies par le PNUD nous permettent de décrire la situation du Mali en distinguant les inégalités en termes de revenus de celles qui sont associées aux conditions de vie sans oublier la dimension relative à l'inégalité des chances (provenant par exemple de la non appartenance à des réseaux de capital social).

Les différentes manières de mesurer l'inégalité ont été mises en exergue dans le tableau 13. Ainsi, il apparaît que le coefficient de Gini pour le Mali s'élève à 0,505 ce qui dénote une très forte inégalité. Ainsi, il apparaît Cependant, il faut rappeler ici que le Mali ne possède pas de statistiques fiables et d'après ce que nous avons pu voir sur place, il est particulièrement difficile d'obtenir des chiffres récents ou fiables. Les enquêtes ne sont pas très nombreuses et beaucoup de données manquent d'où les difficultés encore plus importantes que dans d'autres pays à comprendre les mécanismes d'aggravation ou d'amélioration des inégalités dues à la globalisation.

Néanmoins, les données regroupées dans le tableau 13 sont suffisantes pour illustrer les inégalités et les situations de pauvreté qui caractérisent le Mali et en particulier les zones rurales qui souffrent non seulement de problèmes structurels liés à l'accès à la propriété de la terre qui exclut de facto une large frange de la population malienne mais qui subit de surcroît les fortes fluctuations des cours du coton sur le marché mondial et les incertitudes liées à la pluviométrie.

Tableau 13 : Données relatives aux inégalités de revenu, de condition de vie et de chance au Mali en 2000

	Total	Hommes	Femmes			
Espérance de vie (en années)	51,5	50,4	52,4			
Taux d'alphabétisation en %	41,5	48,9	34,4			
Taux bruts de scolarisation en %	28	--	--			
PIB par habitant en PPA en \$	797	992	606			
IDH	0,386	--	--			
ISDH	0,378	--	--			
Indice de Gini en 1994	0,505	--	--			
IPH	0,473	--	--			
Taux de décès avant 40 ans (%)	38,5	--	--			
Taux d'analphabétisme	58,5	--	--			
Taux de personnes n'ayant pas accès à l'eau	35	--	--			
Insuffisance pondérale avant 5 ans (%)	43,0	--	--			
Revenu inférieur à 1 \$/jour (%)	72,8	--	--			
Revenu inférieur à 2\$/ jour (%)	90,6	--	--			
	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Evolution IDH	0,252	0,279	0,292	0,312	0,346	0,386

3.3. Le cas du Vietnam

Le Vietnam a une histoire très particulière. Colonisé par la France, qui a modifié ses frontières, puis pris dans l'extension du conflit lié à la guerre froide, ce pays est resté en guerre durant de nombreuses années, contre la France tout d'abord, puis contre les Américains et finalement entre le Nord (communiste) et le Sud. La fin de l'économie de guerre (1976) est synonyme de la mise en place d'un régime communiste. La reconstruction du pays sous ce régime, en a fait un pays particulièrement égalitaire, mais l'économie de guerre n'a certainement pas permis un développement économique stable, ajoutant à cela les faiblesses structurelles liées au régime communiste. Avec la fin de la guerre froide et le démantèlement du COMECON, le pays a perdu ses partenaires commerciaux traditionnels et a dû se restructurer. En 1986, un grand bouleversement politique prend naissance au Vietnam, le Doi Moi ou renouveau de l'économie. Le Doi Moi est un projet de conciliation entre les valeurs du socialisme et les forces du marché. Notre étude porte donc sur une période qui suit de cinq au moins ces années de réforme intense.

A la fin de la guerre, le Vietnam avait une économie scindée en deux parties. Le Nord était surtout géré par une économie de guerre et avait mis en avant l'industrialisation lourde alors que le Sud avait axé son économie sur les services. La majorité du pays était tout de même largement agricole. Le Doi Moi permet entre autres l'installation de nouvelles industries, plus légères et surtout une diversification de la structure économique. Ce qui induit une diversification dans la structure de l'emploi également et dans la répartition des salaires.

Les investissements directs étrangers permettent la construction de nombreuses nouvelles industries étrangères (en joint venture, pour la plupart se situant toutes dans les différentes ZES, zones économiques spéciales, situées dans le sud du Vietnam) permettant ainsi une amélioration de la maîtrise des nouvelles technologies, des règles de gestion ainsi que de la qualification des ouvriers. Le niveau de vie (selon les sources officielles) passe de 118\$ par tête à 404\$. Nous devons rappeler, que malgré les progrès fulgurants du Vietnam depuis quelques années (un peu plus d'une décennie), le pays est pauvre et en plein essor économique, n'ayant pas achevé sa transition démographique, ni sa transition d'une économie rurale à une économie industrielle, ce qui explique la faiblesse des revenus sur l'ensemble du pays. L'agriculture reste l'activité majeure pour 85% de la population. L'industrialisation et la modernisation ne touche que 15% de la population.

Cependant, les produits de la croissance sont mal redistribués. Tout le monde ne profite pas de ces progrès. Le tableau 14 souligne les inégalités régionales qui caractérisent le Vietnam depuis le Doi Moi. Nous pouvons apercevoir facilement que si la hausse du pouvoir d'achat a été bénéfique pour l'ensemble des régions, certaines en ont plus profité que d'autres. Il s'agit évidemment des ZES du sud-est du Vietnam, la région d'Ho Chi Minh en particulier.

Tableau 14 : Dépenses par habitant et par région en 1993 et 1998
(aux prix de 1998, milliers de VND)

	<i>Part de la population totale en 1993 (%)</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>Taux de croissance de 1993 à 1998</i>
Vietnam	100,0	1'936	2'764	42,8
Northern Uplands	17,0	1'442	1'920	33,1
Red River Delta	20,2	1'866	2'938	57,4
North Central	12,8	1'486	2'197	47,8
Central Coast	11,9	2'026	2'641	30,4
Central Highlands	3,2	1'537	1'942	26,4
Southeast	12,6	2'801	5'019	79,2
Mekong River Delta	22,4	2'129	2'536	19,1

Source: GSO (2000).

Le tableau 15 démontre une fois encore les inégalités liées à la région dans laquelle chaque famille se situe. Mais il souligne également qu'au sein de chaque région, il existe une différence flagrante entre ville et campagne. Néanmoins, il apparaît que les familles des régions riches, même agricoles, profitent mieux de la richesse générale de la région.

Tableau 15 : Taux de croissance (en %) des dépenses réelles par habitant dans les zones rurales et urbaines des différentes régions au Vietnam, 1993-1998

Régions	Zone urbaine	Zone rurale	Différence de taux de croissance urbain-rural
Vietnam	60,5	30,4	30,1
Northern Uplands	65,8	26,9	38,9
Red River Delta	47,2	51,4	-4,2
North Central	86,4	37,2	49,2
Central Coast	39,1	25,5	13,6
Central Highlands	Na	24,8	Na
Southeast	78,1	59,1	19,0
Mekong River Delta	35,7	10,6	25,1

Source: Poverty Working Group (1999).

Si l'on considère maintenant les données relatives aux inégalités, les tableaux 16 et 17 nous permettent de constater qu'il existe d'importantes différences régionales mais aussi des disparités intra-régionales non négligeables. Ils démontrent en particulier que globalement les inégalités ont augmenté. Cette conclusion est moins frappante si l'on considère le seul indice de Gini. Elle en revanche nettement plus apparente si l'on se réfère au tableau 17 qui se réfère au ratio entre la part de revenu obtenue par le 5^{ème} quintile et le 1^{er} quintile. Ce ratio s'est accru globalement de 6,5 à 8,9. Les inégalités semblent également avoir le plus augmenté dans les régions à haute densité de développement industriel ainsi qu'en ville et dans les campagnes les plus pauvres.

Tableau 16 : Inégalité de revenu et taux de croissance du PIB vietnamien, 1992-1993 et 1997-98

	1993				1998			
	Total	Gini Urban	Gini Rural	GDP growth (%)	Total	Gini Urban	Gini Rural	GDP growth (%)
Total	0,330	0,340	0,278	8,08	0,354	0,348	0,275	5,76
Northern Uplands	0,244	0,237	0,224	3,08	0,274	0,202	0,249	2,11
Red River Delta	0,310	0,304	0,235	4,60	0,321	0,373	0,253	6,09
North Central	0,244	0,294	0,231	2,50	0,289	0,335	0,255	2,23
Central Coast	0,336	0,340	0,293	6,28	0,335	0,336	0,294	4,83
Central Highlands	0,311	-	0,311	11,34	0,309	-	0,309	10,52
Southeast	0,357	0,331	0,312	15,23	0,340	0,312	0,280	6,40
Mekong River Delta	0,314	0,336	0,285	7,73	0,298	0,350	0,234	6,81

Sources: GSO (1999), Poverty Working Group (1999).

Tableau 17 : Rapport entre la part du revenu total obtenue par le 5^{ème} quintile et le 1^{er} quintile de la distribution des revenus, 1994 à 1999

	1994	1995	1996	1999
Vietnam	6,5	7,0	7,3	8,9
<i>Urbain vs rural</i>				
Urbain	6,9	7,7	8,0	9,8
Rural	5,4	5,8	6,1	6,3
<i>Par région</i>				
Red River Delta	5,5	6,1	6,6	7,0
Northern Upland	5,2	5,7	6,1	6,8
North Central Coast	5,2	5,7	5,9	6,9
South Central Coast	4,9	5,5	5,7	6,3
Central Highlands	10,1	12,7	12,8	12,9
Southeast	7,4	7,6	7,9	10,3
Mekong River Delta	6,1	6,4	6,4	7,9

Source: GSO (2000).

Si l'on cherche à comprendre les raisons de l'augmentation des inégalités, il semble évident que la nouvelle politique gouvernementale, moins redistributive, est pour beaucoup dans cette évolution mise en évidence par les chiffres. Cependant, un pays qui change et transforme ses structures économiques et sociales ne peut parvenir à une plus grande modernité et une hausse de la richesse de manière égale. Il y a ceux qui trouvent un emploi dans les nouveaux secteurs, ceux qui bénéficient de la nouvelle tendance économique, et ceux qui restent en marge. Mais il faut également noter que l'Etat est moins riche qu'auparavant. Les entreprises d'Etat ont laissé la place aux entreprises non étatiques, ce qui amène à une réduction des recettes étatiques et donc moins de possibilités de répondre aux besoins de la société. Dans le même temps, la libéralisation des prix et les nouvelles politiques sectorielles ont créé des nouvelles formes d'inégalités (de classe, selon les secteurs de l'économie, le type de qualification et les régions). De plus, avec la réforme du rôle de l'Etat, la conception de la l'encadrement étatique des citoyens changent (suppression des subventions par exemple), c'est la période de l'individualisme par rapport à la propriété, le travail, l'éducation, les groupes sociaux.

Le troisième facteur de changement est celui des transformations du pouvoir central et la mise en place d'une sorte de décentralisation (pouvoir local). Les taxes et impôts sont collectés localement (selon un quota défini par l'Etat) et si le montant total dépasse le quota, le surplus peut être utilisé par les pouvoirs locaux sur présentation de projets de développement social. Cela augmente les inégalités entre les régions. Les régions les plus riches gardent leur profit pour "leurs pauvres" et les régions les moins riches n'ont pas les moyens de mettre en place ces programmes coûteux et dépendent ainsi de l'aide de l'Etat ou des organismes d'aide.

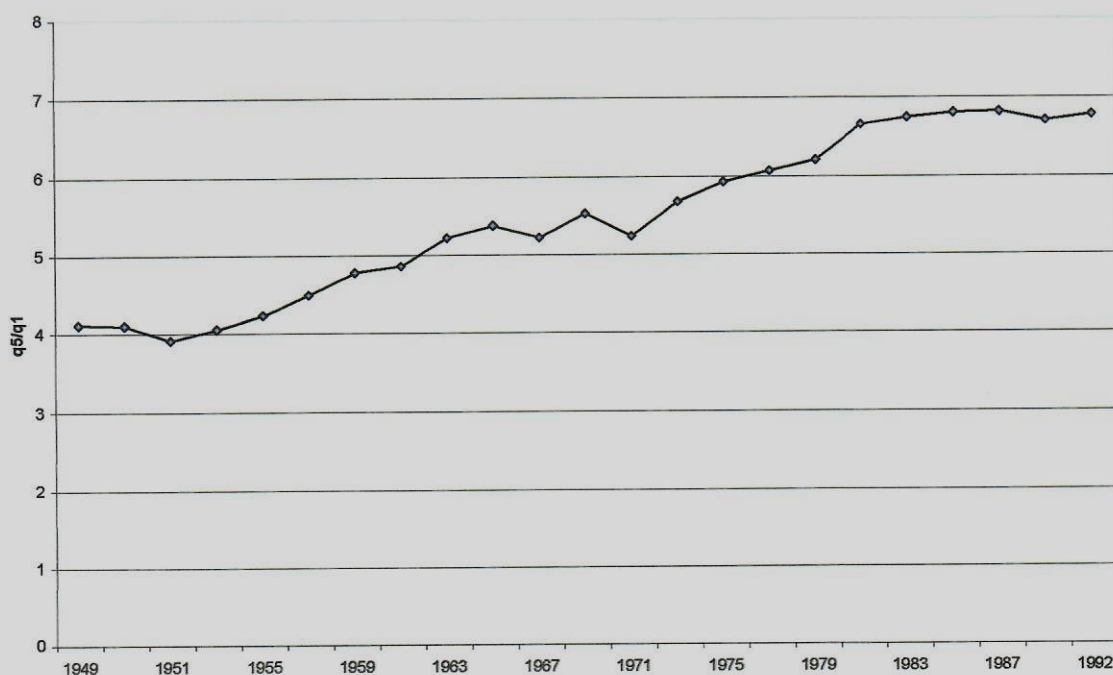
Le quatrième facteur serait celui du changement dans la politique de subvention de l'Etat mise en place par le biais d'aides aux crédits, à l'investissement, à l'emploi et au secteur agricole. Pour ceux qui bénéficient de ces programmes, la tendance est à

l'enrichissement, mais tout le monde ne profite pas de ces aides et surtout, l'Etat n'a pas toujours les moyens financiers de mettre en place une aide suffisante.

3.4. Le cas de la Suisse

A notre connaissance, il existe fort peu d'études consacrées à l'évolution des inégalités des revenus enregistrée en Suisse au cours des dernières décennies. En nous basant sur les données publiées par l'Administration fiscale à propos de l'IFD (anciennement impôt de défense nationale), nous avons pu reconstruire une série longue du rapport entre la part du revenu imposable total obtenu par le cinquième quintile de la population (le plus aisé) et le pourcentage obtenu par le premier quintile (le plus pauvre). Ce faisant, nous avons obtenu un indicateur illustré dans la figure 18 qui met en évidence que de 1949 à nos jours, l'inégalité entre la classe la plus aisée de la population et la plus pauvre s'est accrue. Le rapport entre le pourcentage de revenu obtenu par les deux groupes placés aux extrémités de la distribution est passé en l'occurrence de 4,1 en 1949 à 6,78 en 1992.

Figure 18 : Rapport entre le pourcentage de revenu obtenu par le cinquième et le premier quintile de la distribution des revenus en Suisse, 1949-1992



La figure 18 met en évidence que les inégalités se sont accrues en Suisse au cours des dernières décennies. Cette évolution a pu exercer un impact sur la croissance économique observée dans notre pays. C'est en tous les cas la conclusion qui ressort d'une estimation économétrique réalisée sur un échantillon de 10 pays de l'OCDE parmi lesquels nous avons intégré la Suisse observés durant la période de 1955 à

1994. Cette étude nous a permis de constater que si, comme on pouvait s'y attendre, les inputs travail et capital exercent un effet positif significatif sur le taux de croissance, ce dernier est également influencé négativement et de manière significative par le degré d'inégalité.

Si la tendance générale au cours des dernières décennies est à la hausse des inégalités, il faut souligner néanmoins que ces modifications sont influencées par le contexte macro-économique. Pour examiner cette question de plus près, nous avons régressé le rapport entre le premier et le cinquième quintile de la distribution de revenu et différentes variables explicatives parmi lesquelles nous avons placé le taux d'inflation retardé d'une période (Π_{t-1}), la productivité du travail ($PRODUC_{t-1}$) retardé également d'une période ainsi qu'un trend temporel. Nous y avons inséré également un indicateur de la situation sur le marché du travail qui n'est pas le taux de chômage (comme il aurait été logique de le penser) mais le pourcentage de travailleurs étrangers dans la population active (FW_{t-1}) sachant qu'en Suisse, avant l'année 1977, le taux de chômage était un indicateur bien imparfait de la tension régnant sur le marché du travail. L'estimation a permis de constater tout d'abord que les gains de productivité ont permis de réduire les inégalités de revenu. L'inflation de son côté a exercé l'effet d'un impôt progressif permettant de réduire les inégalités de revenu grâce à une indexation des revenus du travail alors que, du côté du capital, le taux d'intérêt réel a eu tendance à baisser en période d'inflation. Finalement, il appert qu'en Suisse les périodes de croissance économique se sont concrétisées par une augmentation des inégalités alors que les phases de récession économique ont été caractérisées par des baisses des inégalités. Ce résultat assez surprenant peut être expliqué selon nous par la politique migratoire suivie par la Suisse. En effet, au cours des dernières décennies, la main-d'œuvre immigrée a été caractérisée par une forte flexibilité conjoncturelle. En période de difficulté économique, les travailleurs étrangers détenteurs de permis instables ont dû quitter le territoire helvétique et leur départ forcé a permis d'éviter une pression à la baisse des plus bas salaires en diminuant artificiellement l'excès d'offre de personnel peu qualifié qui se serait créé si cette main-d'œuvre était restée en Suisse. A l'inverse, en période de croissance, l'apport de nouveaux immigrés, engagés fréquemment pour des emplois peu qualifiés, exerçait une pression sur les salaires les plus bas du fait de l'accroissement de l'offre de main-d'œuvre alors que le personnel plus qualifié profitait de l'expansion de la demande pour obtenir des hausses de salaires substantielles nourries par la pénurie de personnes qualifiées. Il faut relever néanmoins que si ce mécanisme a influencé l'évolution des inégalités dans le passé, il n'est pas certain que les choses ne soient pas en train de changer à l'heure actuelle compte tenu des changements de la politique migratoire liés en particulier à la stabilisation de la main-d'œuvre étrangère en Suisse.

Cette analyse n'intègre pas pourtant l'impact exercé par la globalisation sur les inégalités de revenu ce qui nous amène à la quatrième question qui doit être étudiée en utilisant si possible des études de cas comme nous l'avons fait dans le cadre du RUIG. Néanmoins, compte tenu du fait que nous avons pu constater que le problème principal réside plutôt dans l'évolution des inégalités entre pays et c'est sur cette question que devrait porter plus spécifiquement la recherche à l'avenir. Pour l'instant, nous nous sommes focalisés sur le lien entre la globalisation et les inégalités internes à chaque pays.

CHAPITRE 4 : LIEN ENTRE GLOBALISATION ET INEGALITES

Pour analyser l'impact de la globalisation sur les inégalités de revenus et de salaires, il faut au préalable pouvoir appréhender, d'un point de vue quantitatif, ce phénomène multiforme. La mondialisation recouvre de nombreuses facettes. Elles vont de la libéralisation des échanges à l'intensification des mouvements de capitaux en passant par la mobilité internationale du travail. Mais la mondialisation ne se limite pas à la seule dimension économique. Elle touche aussi des aspects politiques, sociaux et culturels.

Comment dès lors définir la mondialisation et comment en mesurer l'importance ? Elle peut être définie comme un processus d'intégration économique entre les pays qui contribue à les rendre interdépendants en raison notamment de la libre circulation des biens et des services, des capitaux, des hommes, des idées et de la technologie. Cette intégration se manifeste par la croissance des échanges de biens et de services, l'augmentation des mouvements de capitaux, l'accroissement des migrations internationales et le rôle croissant des entreprises multinationales.

Pour saisir la complexité de ce phénomène, il faudrait, comme pour les inégalités, développer un indice composite qui intègre les différentes facettes de la globalisation afin d'éviter de la réduire à sa seule dimension commerciale. Nous avons donc, dans le cadre de notre analyse, développé une approche susceptible de capter cette diversité en utilisant pour ce faire des données relatives :

- à l'**intégration économique** saisie par le biais de données se rapportent au commerce international (somme des exportations et des importations par rapport au PIB), aux investissements directs étrangers, aux flux de capitaux financiers et à la balance des revenus de facteurs de production.
- Aux **contacts personnels** mesurés par le biais du trafic lié aux communications téléphoniques internationales, aux dépenses touristiques et à la balance des transferts internationaux.
- A la **technologie** appréhendée par le biais des utilisateurs internet et au nombre de serveurs internet sécurisés.
- Aux **relations politiques** saisies par le biais de trois variables relatives au nombre d'ambassades, au nombre d'affiliations à des organisations internationales et au nombre de participation à des missions menées dans le cadre du conseil de sécurité de l'ONU.

Ces données sont extraites de la revue Foreign Policy (Kearney A.T., Inc., 2003) et elles couvrent 62 pays dans le monde pour les années 2001 et 2002. Sur cette base, on peut construire un indice composite de la globalisation qui prend en compte toutes ces différentes dimensions du phénomène en utilisant pour ce faire la méthode dite des composantes principales. En appliquant cette approche aux données disponibles, il apparaît que les pays les moins globalisés parmi les 62 pour lesquels des données étaient disponibles sont dans l'ordre l'Iran, le Pérou, l'Ukraine, la Colombie et l'Ouganda. Parmi ceux qui le sont le plus, on trouve dans l'ordre, l'Irlande,

Singapour, la Suisse, la Suède et le Canada pour ne citer que les cinq pays les plus globalisés de l'échantillon examiné.

Nous ne nous attarderons pas plus longuement sur les aspects techniques liés à cette analyse mais nous nous contenterons de livrer dans le tableau 19 le rang atteint par les 62 pays selon l'indice composite censé mesurer la globalisation et nous indiquons également le coefficient de Gini observé dans chacun des pays considérés en 2002.

Tableau 19 : Classement de chaque pays selon l'indice composite de globalisation et indice de Gini

Rang	Pays	Indice de Gini (en %)
1	Irlande	36.96
2	Singapour	38.11
3	Suisse	33.10
4	Suède	33.66
5	Canada	30.05
6	Pays-Bas	32.20
7	Norvège	39.42
8	Etats-Unis	40.42
9	Finlande	31.50
10	Danemark	35.52
11	Autriche	26.50
12	Royaume-Uni	37.27
13	Nouvelle-Zélande	30.33
14	France	32.70
15	Portugal	35.60
16	Allemagne	31.78
17	Australie	44.60
18	République tchèque	23.90
19	Italie	31.21
20	Espagne	23.70
21	Malaisie	48.50
22	Panama	52.03
23	Hongrie	25.30
24	Israël	38.20
25	Pologne	32.70
26	Argentine	46.66
27	Japon	24.90
28	Grèce	32.70
29	Chili	55.51
30	Russie	39.57
31	Arabie Séoudite	.
32	Nigeria	50.30
33	Egypte	28.90
34	Croatie	30.06
35	République de Corée	31.60
36	Botswana	52.30
37	Slovénie	29.69

38	Slovaquie	23.70
39	Tunisie	40.41
40	Mexico	51.97
41	Pakistan	31.20
42	Chine	40.30
43	Sénégal	41.30
44	Venezuela	47.24
45	Afrique du Sud	59.00
46	Inde	35.45
47	Indonésie	35.27
48	Kenya	51.00
49	Philippine	47.90
50	Roumanie	36.37
51	Thaïlande	41.75
52	Bangladesh	38.80
53	Brésil	58.84
54	Turquie	45.62
55	Taiwan	31.70
56	Sri Lanka	34.40
57	Maroc	.
58	Ouganda	39.20
59	Colombie	57.10
60	Ukraine	32.94
61	Pérou	49.00
62	Iran	42.90

Dans le cadre des études empiriques que nous avons faites sur les pays retenus, nous avons examiné de plus près le rôle joué spécifiquement par l'ouverture au commerce international qui ne constitue qu'une facette du processus de globalisation. Il est clair cependant qu'il serait intéressant à l'avenir d'utiliser cet indice composite de la mondialisation afin de pouvoir élargir notre appréhension du phénomène que nous souhaitons étudier. Pour l'instant, nous nous sommes contentés d'analyser la relation susceptible d'apparaître entre la globalisation commerciale et les inégalités et la pauvreté.

L'impact de l'ouverture commerciale sur les inégalités de revenu et de salaire peut être examiné sous deux angles différents mais complémentaires. En adoptant tout d'abord une analyse macroéconomique basée sur des données relatives à l'évolution des revenus des ménages au cours du temps. En développant ensuite une analyse microéconomique fondée sur des données salariales collectées auprès de différentes entreprises distinguées en fonction de leur degré d'ouverture aux échanges.

Pour illustrer ce type de recherche, nous présentons dans ce document de synthèse les résultats obtenus pour la Suisse. Ce choix se justifie essentiellement en raison du fait que la Suisse apparaît, en comparaison internationale, comme un des pays les plus ouverts de notre échantillon puisqu'elle occupe le troisième rang dans le classement présenté dans le tableau 19.

L'analyse effectuée pour la Suisse a permis de confirmer le fait qu'en Suisse en tous les cas, l'ouverture au commerce, qui constitue une des manifestations de la globalisation, a provoqué un accroissement des inégalités de revenu. De surcroît, elle a profité surtout aux travailleurs les plus qualifiés.

L'étude que nous avons réalisée pour la Suisse repose sur une définition de l'extraversion économique appréhendée par le biais de l'importance relative des échanges internationaux. Dans la partie macroéconomique, cette intensité est mesurée par la somme des exportations et des importations rapportée au PIB. Dans la partie microéconomique, le degré d'ouverture a été évalué en considérant la part du chiffre d'affaires des entreprises réalisée sur les marchés extérieurs. Il est évident que cette manière de capter l'ouverture économique, ou ce que l'on appelle parfois la mondialisation, devrait être complétée par d'autres indicateurs. Il conviendrait en particulier de tenir compte de l'intensité des mouvements internationaux des capitaux, considérés dans la littérature tantôt comme un substitut, tantôt comme un complément aux mouvements des biens.

4.1. Analyse macro-économique : le cas de la Suisse

Même si les données disponibles en Suisse pour examiner cette question très controversée sont loin d'être parfaites, nous avons pu néanmoins effectuer des estimations dans lesquelles la variable dépendante, représentée soit par la part d'un quintile donné dans le revenu total soit par le revenu moyen réel de ce quintile, est expliquée par différentes variables parmi lesquelles figure notamment le degré d'ouverture aux échanges.

Cette analyse a permis de montrer que le degré d'ouverture au commerce international semblait avoir un impact plutôt négatif sur la part du revenu total obtenu par le quintile (ou les deux quintiles) le(s) plus pauvre(s) de la population. Dans le même temps, nos estimations ont mis en exergue que, quel que soit le choix des variables explicatives, l'ouverture aux échanges ne conduit jamais à une augmentation du revenu imposable moyen réel de l'un des quintiles. Il convient néanmoins de préciser que si l'on exclut la variable relative à la productivité de nos régressions, l'ouverture n'a aucun effet significatif. En revanche, lorsque le terme de tendance et la variable de productivité sont toutes deux intégrées dans la régression, l'ouverture semble diminuer de façon significative le revenu réel des classes moyennes (second à quatrième quintile). Lorsque la tendance n'est pas incluse dans la régression, l'ouverture aux marchés extérieurs ne réduit de façon significative que le revenu réel du troisième quintile. En d'autres termes, il semblerait que les progrès de la productivité aient réussi à compenser l'effet négatif de l'ouverture au commerce extérieur sur le revenu moyen réel des second et quatrième quintile. Or, ces gains de productivité sont liés sans aucun doute à l'ouverture de l'économie suisse qui a poussé les entreprises exportatrices à l'innovation.

Enfin, la dernière conclusion majeure que l'on peut extraire de la partie macroéconomique de notre étude concerne les résultats relatifs à l'évolution du bien-être social. Dans notre analyse, celle-ci est fonction de l'évolution du revenu réel moyen de chaque quintile et de sa part dans le revenu total de la population. En adoptant cette approche courante dans la littérature économique, notre analyse aboutit

à la conclusion que l'ouverture au commerce n'a pas eu d'effet sur le bien-être social puisque le coefficient associé à la variable mesurant le degré d'ouverture de l'économie suisse n'est jamais significatif. Dès lors, on peut avancer l'hypothèse que si l'extraversion de l'économie suisse a pu avoir un effet négatif significatif sur les parts dans le revenu total de certains des quintiles ou sur leur revenu réel moyen, l'impact sur le bien-être social n'est pas significativement différent de zéro soit parce que l'effet sur l'inégalité a été compensé en partie par une hausse du revenu réel soit parce que l'effet sur le revenu a été contrebalancé par une réduction des inégalités.

4.1. Analyse micro-économique : le cas de la Suisse

Si l'approche macroéconomique a été basée sur l'analyse des revenus, la partie microéconomique s'est concentrée quant à elle sur les différences individuelles de salaires. Elle se focalise donc sur une facette seulement des disparités de revenus, liée en l'occurrence à la rémunération du travail qui représente près de 70% des revenus des ménages suisses. Les données utilisées proviennent de deux sources statistiques que nous avons mises en relation. Il s'agit de l'Enquête sur la structure des salaires (LSE) de 1996 et du Recensement fédéral des entreprises (RFE) de 1995. Le RFE est une enquête effectuée, tous les 10 ans, auprès de l'ensemble des établissements en Suisse. La LSE est réalisée tous les deux ans, depuis 1994, auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises couvrant, en 1996, 8'258 entreprises et 552'015 salarié(e)s. Nous sommes parvenus à connecter ces deux bases de données par le biais du numéro d'identification des entreprises.

Les données du RFE95 nous ont permis notamment de savoir si les entreprises exportent une partie de leur output. En utilisant la LSE96, nous avons pu calculer, pour chaque personne couverte par l'enquête, son salaire brut mensuel standardisé à 40 heures de travail hebdomadaires. Il constitue la variable dépendante dans nos estimations. Outre cette variable salariale, la LSE fournit des informations concernant le type de permis de séjour de la main-d'œuvre étrangère ainsi que l'âge, l'état civil, la formation acquise et l'ancienneté du personnel. Une variable indique également dans quel domaine d'activité la personne est occupée ce qui nous a permis d'établir une distinction entre les cols bleus (activité proche de la production) et les cols blancs. Finalement, la LSE nous permet de connaître le niveau des qualifications requises par chaque poste de travail. Nous avons agrégé en l'occurrence les deux niveaux les plus élevés pour réduire cette variable à trois positions: très qualifiés, qualifiés et non qualifiés.

Nos estimations ont mis en évidence tout d'abord que la sélection des travailleurs entre les entreprises ouvertes et fermées n'était pas purement aléatoire. Autrement dit, les individus actifs dans les entreprises exportatrices ont, en moyenne, un avantage comparatif à travailler dans ce type d'établissement. De la même manière, les individus actifs dans les entreprises fermées ont un avantage comparatif à y être employés puisqu'ils obtiennent, en moyenne, un salaire plus élevé que celui qu'ils gagneraient en travaillant dans une entreprise extravertie.

L'analyse du processus de sélection du personnel a permis également de constater que la demande relative de travailleurs suisses est plus faible dans les entreprises exportatrices qu'elle ne l'est auprès des entreprises tournées exclusivement vers le

marché intérieur. Bien entendu, cela peut en partie s'expliquer par le fait que les travailleurs étrangers ont des compétences linguistiques ou des connaissances relatives aux marchés extérieurs visés par l'entreprise plus importantes, en moyenne, que les travailleurs suisses.

Cette conclusion est confirmée par le fait que les pénalités salariales infligées aux travailleurs étrangers sont plus élevées dans les entreprises fermées. Cela pourrait signifier que les établissements ouverts aux échanges extérieurs reconnaissent plus facilement les diplômes acquis à l'étranger que les entreprises orientées vers le marché domestique. Le tableau 20 indique le différentiel de salaire en faveur des travailleurs étrangers qui optent de travailler dans une entreprise ouverte plutôt que dans un établissement cantonné au marché domestique. On peut y lire notamment qu'un frontalier gagne, en moyenne et toutes choses égales par ailleurs, près de 5.6% de plus s'il est actif dans une entreprise extravertie. Ce résultat est dû sans doute au fait que la demande de main-d'œuvre étrangère est plus forte auprès des entreprises extraverties. Quoi qu'il en soit, il semble bien que le capital humain soit plus facilement transférable d'un pays à l'autre dans une économie ouverte.

Tableau 20 : Différentiel de salaire entre entreprises et fermées pour la main-d'œuvre étrangère (en %)

Type de permis	
Saisonnier	7.6
Permis annuel	7.3
Etabli	2.8
Frontalier	5.6
Autres permis	11.7

Note : Ces résultats ont été obtenus en calculant la différence, pour chaque type de permis, entre les coefficients estimés dans les équations de salaires des entreprises ouvertes et les coefficients estimés pour les entreprises fermées. Tous les coefficients sont hautement significatifs.

L'analyse des données descriptives nous a permis de constater également que les salaires mensuels moyens sont plus élevés dans les entreprises extraverties. Cette observation provient sans doute d'une productivité du travail qui est en moyenne plus élevée dans les industries exportatrices en raison de la pression concurrentielle qu'elles subissent sur les marchés mondiaux. Celle-ci est encore renforcée par l'appréciation tendancielle du franc suisse qui les oblige à accroître leur productivité. Cette caractéristique provient également du fait que l'avantage comparatif de l'économie suisse réside clairement dans des secteurs à forte valeur ajoutée intensifs en main-d'œuvre qualifiée.

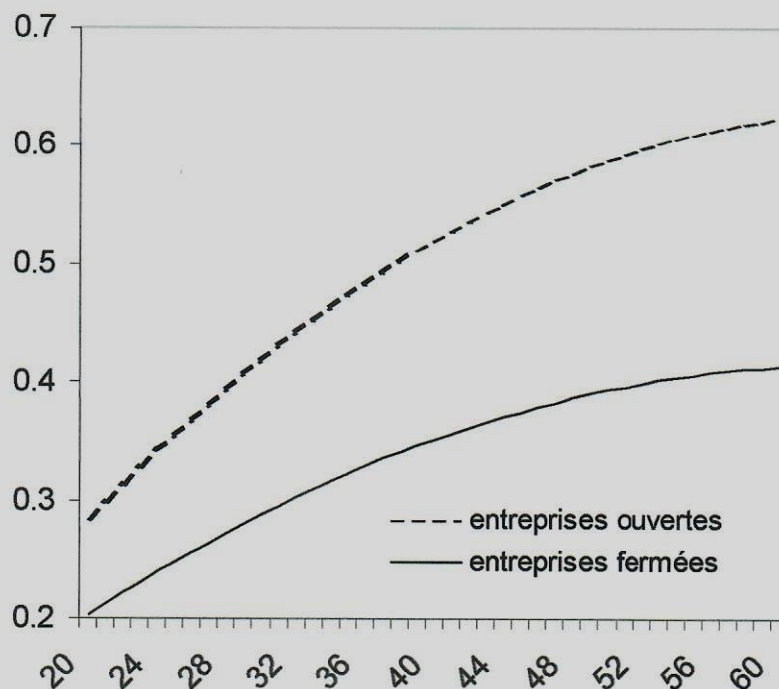
Tableau 21 : Moyennes des caractéristiques individuelles selon le régime d'ouverture

Variables	Entreprises ouvertes	Entreprises fermées
Salaire mensuel brut standardisé*	6'404.215	5'820.832
Suisse	67,3%	73,9%
Saisonnier	0,6%	1,2%
Permis annuel	4,1%	4,1%
Etabli	18,4%	15,4%
Frontalier	7,4%	3,4%
Autres permis	2,2%	2,0%
Col bleus non qualifiés	15,8%	8,4%
Col bleus qualifiés	27,1%	14,4%
Col bleus très qualifiés	4,9%	3,6%
Col blancs non qualifiés	5,4%	13,4%
Cols blancs qualifiés	20,5%	34,3%
Cols blancs très qualifiés	26,3%	25,9%
Nombre d'observations	80'132	80'769

*Note: * Estimations pondérées en utilisant les poids probabilistes de la LSE*

Si les entreprises ouvertes offrent des rémunérations attractives, en revanche, il apparaît qu'elles créent également des différences de salaires plus élevées que les entreprises fermées. En effet, nos estimations nous ont permis d'établir des profils salariaux des employés en fonction de leur expérience professionnelle et/ou de leur ancienneté. Sur cette base, nous avons constaté que l'écart de rémunération entre les cols bleus très qualifiés et non qualifiés est plus important dans les entreprises exportatrices puisqu'il y atteint environ 10% à l'âge de 20 ans et qu'il dépasse même 60% pour les cols bleus âgés de 60 ans et plus, toutes choses égales par ailleurs (Cf figure 22). Cette différence de comportement suggère que les entreprises exportatrices pratiquent une politique de salaire d'efficience ce qui n'est pas le cas, ou dans une moindre mesure, dans les entreprises fermées.

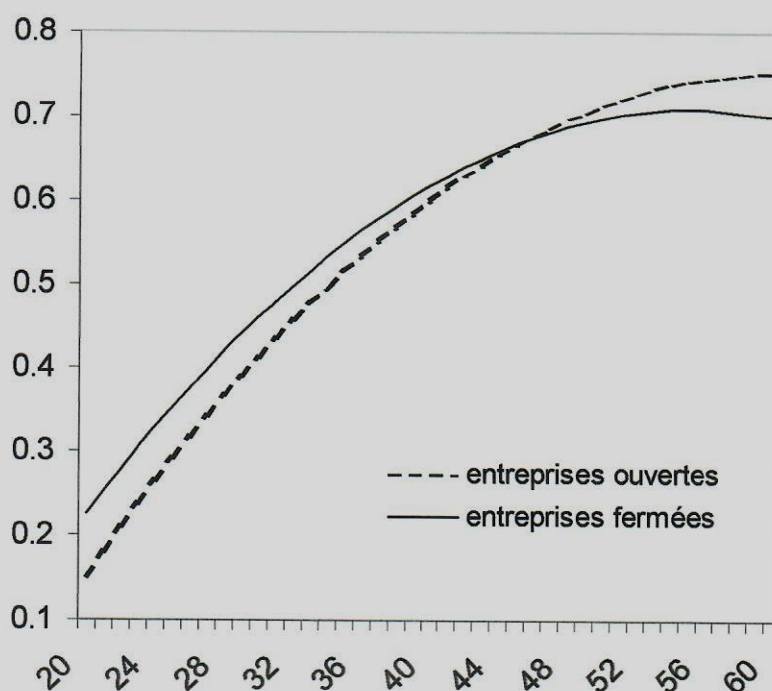
Figure 22 : Différence de rendement lié à l'expérience entre les cols bleus très qualifiés et non qualifiés dans les entreprises ouvertes et fermées, selon l'âge



Plus généralement, une question que nous nous sommes également posés est de savoir pour quelle(s) catégorie(s) de travailleurs l'ouverture commerciale a un impact positif sur l'évolution du salaire en fonction de l'expérience professionnelle. Nous avons donc comparé, pour chaque catégorie, le profil salarial estimé dans une entreprise exportatrice par rapport à celui obtenu dans une entreprise fermée. Cette analyse a démontré que ce sont avant tout les travailleurs les plus qualifiés, et davantage les cols bleus, qui sont les « gagnants » de l'ouverture au commerce international.

En ce qui concerne les cols blancs, le différentiel de salaire sur le cycle de vie entre le personnel très qualifié et non qualifié est plus important que pour les cols bleus (Cf. figure 23). Par contre, sur ce plan, il ne paraît pas y avoir de grande différence entre les entreprises ouvertes et fermées.

Figure 23 : Différence de rendement lié à l'expérience entre les cols blancs très qualifiés et non qualifiés dans les entreprises ouvertes et fermées, selon l'âge



En examinant de la même façon les profils salariaux en fonction de l'ancienneté, nous avons pu constater que la rémunération du capital humain spécifique, accumulé lors des années passées au sein du même établissement, est plus faible pour les cols bleus les plus qualifiés, surtout dans les entreprises ouvertes. Plus généralement, les entreprises exportatrices semblent donc préférer que leurs employés acquièrent un capital humain général plutôt que spécifique, surtout pour le personnel le plus qualifié. Cela signifie que les entreprises extraverties valorisent davantage un capital humain plus versatile, plus flexible, pouvant plus facilement (à moindres coûts) s'adapter aux éventuels changements affectant la technologie de production de la branche d'activité, voire l'organisation du travail dans l'entreprise.

L'ouverture au commerce international semble donc s'accompagner d'un changement de politique salariale. D'une valorisation de l'ancienneté, les entreprises suisses s'orientent de plus en plus vers une politique favorisant la flexibilité de la main-d'œuvre. Si cette tendance n'est pas nouvelle, elle est renforcée par l'ouverture aux échanges. Or, ses conséquences ne se limitent pas à la seule politique salariale. Elles touchent également des domaines tels que la formation continue, le chômage et la situation des personnes de plus de 50 ans sur le marché suisse du travail.

Cette analyse démontre en tous les cas que les liens qui existent entre la globalisation et les inégalités sont très divers et très complexes à saisir. Il faut donc éviter de conclure trop rapidement sur ce sujet et privilégier la voie des études de cas.

CHAPITRE 5 : LES INSTRUMENTS DE REDISTRIBUTION

Pour réduire les inégalités de salaire et assurer un niveau de revenu minimum aux personnes actives, différentes solutions existent. Elles peuvent prendre la forme d'une redistribution pure par le biais de la fiscalité (exonération des revenus les plus bas) ou de charges sociales réduites pour les salaires situés au-dessous d'un certain seuil. Cette politique peut prendre aussi la forme de transferts en complétant par exemple les rémunérations les plus faibles par des aides sociales qui protégeraient les travailleurs de la pauvreté. Cette approche est cependant très discutable. Notamment parce qu'elle contribue à reporter la charge des bas salaires sur les budgets de l'Etat qui subventionne ainsi certains secteurs économiques. Une autre solution consiste à intervenir directement sur le marché pour introduire un salaire minimum. Elle a été adoptée par de nombreux pays et même par les Etats-Unis ou l'Angleterre pourtant réputés pour leur libéralisme.

Par le passé, les économistes ont souvent prétendu que cette politique risquait de créer du chômage en augmentant l'offre de travail et en diminuant la demande émanant des entreprises. Or, des études empiriques récentes ont démontré, qu'à l'exception des jeunes, ces effets négatifs n'existent pas. Même l'OCDE reconnaît aujourd'hui qu'une politique de salaire minimum, adaptée aux conditions de chaque pays et de chaque groupe démographique, n'a pas d'effets négatifs mais contribue à réduire les inégalités et à soulager, partiellement, la pauvreté.

Si l'on considère les pays qui ont adopté ce type de politique, on constate que les solutions choisies diffèrent sensiblement d'un cas à l'autre. Ces disparités ne se manifestent pas seulement du point de vue du niveau des salaires minima retenus. Elles se traduisent également par des couvertures différentes selon que la loi s'applique à toute la population active (comme c'est le cas aux Etats-Unis) ou si elle se limite aux personnes âgées de plus de 18 ans (comme en France), de plus de 21 ans (Belgique) ou même de plus de 23 ans (Pays-Bas). Les différences se manifestent également et surtout par rapport au niveau du salaire minimum adopté. Si en France le salaire minimum correspond à près de 70% du salaire médian, cette proportion descend à 55% aux Pays-Bas, 40% aux Etats-Unis et au Japon et même à 36% en Espagne. A titre comparatif, un salaire minimum brut fixé à 2'500 francs en Suisse représenterait 50% du salaire médian alors qu'une rémunération de 3'350 francs équivaldrait à 67% de la médiane.

Quelle que soit la voie retenue, la question sans doute la plus importante consiste à estimer les effets de la politique adoptée en examinant notamment ses effets sur :

- les inégalités internes ;
- la pauvreté absolue et relative à l'intérieur du pays ;
- l'efficacité économique (et en particulier l'emploi et le chômage dans le cadre des politiques de salaire minimum) ;
- les inégalités internationales.

A titre d'exemple, on peut illustrer les analyses qu'il conviendrait de faire pour évaluer les effets d'une politique de salaire minimum appliquée à la Suisse en vue de lutter contre la pauvreté et les inégalités.

Si l'on prend comme référence les pays qui connaissent des salaires minima, on peut envisager trois seuils possibles en Suisse. Le plus bas correspond à un salaire de

2'500 francs bruts. Ce niveau équivaldrait à 50% du salaire médian. Il situerait la Suisse au milieu du peloton des pays ayant adopté cette politique mais il constituerait une solution minimaliste qui n'aurait finalement que peu d'impact sur la population précarisée. Le second seuil s'élève à 3'000 francs bruts. Il équivaut à un peu plus de 60% du salaire médian et classerait la Suisse au niveau de la Belgique. Finalement, le dernier seuil susceptible d'être retenu s'élève à 3'300 francs bruts ce qui rapprocherait la Suisse de la France du point de vue du niveau relatif atteint par le salaire minimum (67% de la rémunération médiane de la population active).

L'effet exercé par un salaire minimum dépend des paramètres suivants :

- **Le nombre de personnes concernées.** De ce point de vue, on constate que, selon le niveau de salaire minimum retenu, il y a aujourd'hui en Suisse entre 170'000 (pour un seuil de 2'500 francs bruts) et 400'000 travailleurs (pour un montant de 3'300 francs bruts) qui seraient potentiellement concernés. Les branches les plus touchées seraient les services personnels (entre 23%, pour un seuil de 2'500 francs, et 63%, pour un niveau de 3'300 francs, des travailleurs qui y sont occupés bénéficieraient d'une hausse de salaire), le nettoyage (entre 11% et 40%), le commerce de détail (entre 12% et 32,3%) et l'hôtellerie et la restauration (entre 15% et 25,6%). Sans oublier l'agriculture pour laquelle les informations font défaut mais où le nombre de personnes concernées serait sans aucun doute encore plus important que les chiffres que nous venons d'évoquer.
- **L'accroissement de la masse salariale.** L'importance de cet effet dépend bien évidemment de la « distance » qui sépare les personnes concernées du seuil de salaire retenu. La branche la plus affectée serait une nouvelle fois les services personnels avec une hausse de la masse salariale comprise entre 2,5% et 11,6%. Pour l'ensemble de l'économie suisse, l'impact se limiterait pourtant à une augmentation de 0,6% (avec un seuil de 2'500 francs) et 1,7% (pour un salaire minimum de 3'300 francs).
- **Effet sur les coûts de production.** L'augmentation de la masse salariale ne correspond pas à la hausse des coûts de production car les rémunérations ne constituent qu'une fraction de ceux-ci. Nos analyses démontrent qu'avec un salaire minimum de 2'500 francs bruts, l'accroissement des coûts se chiffrerait à 0,4% pour l'ensemble des secteurs économiques. Même avec un salaire minimum de 3'300 francs, l'augmentation resterait somme toute modeste (+1%)
- **Effet sur les prix.** Les entreprises vont répercuter la hausse des coûts sur leur marché ce qui se traduira par une augmentation plus ou moins forte des prix. Celle-ci dépendra de la sensibilité de la demande des consommateurs à ces variations. Selon nos estimations, l'effet inflationniste serait très limité, échelonné entre un minimum de 0,1% et un maximum de 0,7%, même si certaines branches enregistreraient des accroissements plus substantiels qui concernent principalement, il faut le relever, des activités protégées de la concurrence internationale.

La dernière question concerne les effets d'un salaire minimum sur l'emploi. Si l'on essaie d'établir une synthèse des recherches effectuées sur ce thème, il n'y a qu'un seul point de consensus : la relation entre ces deux variables est loin d'être simple et univoque. On ne peut en tous les cas affirmer, comme certains économistes le

prétendent, que l'introduction d'un salaire minimum, situé au-dessus du salaire d'équilibre, entraîne nécessairement une baisse de la demande de travail et un accroissement du chômage. Au contraire. Des études empiriques menées aux Etats-Unis ont même abouti à la conclusion que, dans certains cas, l'introduction d'un salaire minimum avait exercé des effets positifs pour l'emploi et le chômage.

Sans entrer dans le détail des autres solutions susceptibles d'être adoptées pour réduire les inégalités et la pauvreté, nous pensons que des mesures devraient être prises dans quatre domaines différents qui ont déjà été évoqués pour les sections antérieures. Il s'agit en particulier de concentrer l'action politique sur la lutte contre les inégalités génératrices d'inefficacité économique liées par exemple à des situations de discrimination ou à l'exercice d'un pouvoir de monopsonne sur le marché du travail. Dans ces cas particuliers, il est non seulement justifié de combattre les inégalités pour une simple question de justice sociale mais aussi parce que la suppression de ces situations devrait permettre d'améliorer l'allocation des ressources et de stimuler ainsi la croissance économique. En ce sens, on peut parler d'une politique de *redistribution efficace* qui doit constituer une priorité de l'action gouvernementale en vue d'améliorer le fonctionnement du marché du travail.

Ces interventions doivent être distinguées des mesures de *redistribution pure* où l'équilibre du marché est certes efficace au sens de Pareto mais où des considérations de pure justice sociale exigent une redistribution. Cette deuxième forme d'intervention peut avoir aussi un impact positif sur la croissance. Ainsi, l'évidence empirique montre que ce n'est pas tant la part des dépenses publiques dans le PIB qui exerce une influence sur la croissance mais beaucoup plus la structure de ces dépenses. Un accroissement des investissements dans le domaine de la formation ou une augmentation des transferts vers la population la plus démunie constituent plutôt des facteurs susceptibles de stimuler la croissance alors qu'une hausse des dépenses de consommation exercera un impact négatif. De même, on sait que la cohésion sociale constitue un facteur positif pour la croissance économique. De ce point de vue, des mesures de redistribution visant à éviter l'exclusion sociale ou la marginalisation d'une partie de la population peuvent jouer un rôle positif pour le potentiel futur de croissance économique. Dans le cas de la Suisse, ces mesures pourraient être articulées autour des axes suivants :

- 1) En premier lieu, il conviendrait de *supprimer toute une série de discrimination à l'encontre du temps partiel*. Elles s'observent au niveau des droits sociaux (abolition du revenu minimum de coordination) mais elles apparaissent aussi au niveau de la politique salariale au sein des entreprises ou de la politique de promotion hiérarchique, sans parler de certaines pratiques conventionnelles qui écartent les emplois à temps partiel des accords négociés.
- 2) Du côté du travail *indépendant et des collaborateurs d'entreprises familiales*, on sait que leur nombre ne cesse de croître en Suisse et que leur situation est souvent précaire. De ce point de vue, il s'agirait également de prendre des mesures pour réformer le système des assurances sociales en Suisse qui a été construit sur la base d'une norme du travail salarié à plein temps.
- 3) Du côté de la politique migratoire, les résultats obtenus suggèrent également des réformes pour assurer une meilleure intégration de la population étrangère en Suisse en améliorant notamment le niveau de formation des travailleurs qui sont

entrés dans notre pays avec des statuts instables pour occuper des emplois peu qualifiés.

- 4) Finalement, il conviendrait de faciliter les *conditions relatives à l'extension des conventions collectives à l'ensemble d'une branche*. A l'heure actuelle, les conventions ne peuvent être étendues à tout un secteur que si la majorité des employeurs et des travailleurs y adhère. Ce problème est primordial non seulement pour lutter contre les bas salaires et les risques de pauvreté mais il est également de première importance par rapport aux risques de pressions à la baisse des salaires susceptibles d'être provoquées par la mise en œuvre de l'accord bilatéral entre la Suisse et l'Union européenne.

BIBLIOGRAPHIE

- Aghion, P. et P. Bolton** (1992), "Distribution and growth in models of imperfect capital markets", *European Economic Review* 36: 603-611.
- Alesina, A. et R. Perotti** (1994), "The political economy of growth: A critical survey of the recent literature", *The World Bank Economic Review* 8 : 351-371.
- Alesina, A. et R. Perotti** (1996), "Income distribution, political instability, and investment", *European Economic Review* 40 : 1203-1228.
- Alesina, A. et D. Rodrik** (1994), "Distributive politics and economic growth", *Quarterly Journal of Economics* 109 : 465-490.
- Atkinson, A.** (1995), *Incomes and the Welfare State: Essays on Britain and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Atkinson, A., L. Rainwater et T. Smeeding** (1995), *Income distribution in OECD countries: Evidence from the Luxembourg Income Study*, OCDE, Paris.
- Banerjee, A. et A. Newman** (1991), "Risk-bearing and the theory of income distribution", *Review of Economic Studies* 58 : 211-236.
- Barro, R.** (1991), "Economic growth in a cross section of countries", *The Quarterly Journal of Economics* 106 : 407-443.
- Bénabou, R.** (1996), "Inequality and growth", *NBER Macroeconomics Annual* 1996 : 11-92.
- Benhabib, J. et M. Spiegel** (1994), "The role of human capital in economic development: Evidence from aggregate cross-country data", *Journal of Monetary Economics* 24 : 143-173.
- Benhabib, J. et A. Rustichini** (1996), "Social conflict and growth", *Journal of Economic Growth* 1 : 125-142.
- Bertola, G.** (1993), "Factor shares and savings in endogenous growth", *American Economic Review* 83 : 1184-1198.
- Birdsall, N., D. Ross et R. Sabot** (1995), "Inequality and growth reconsidered: Lessons from East Asia", *The World Bank Economic Review* 9 : 477-508.
- Bourguignon, F.** (1994), "Growth, distribution, and human resources", in *En Route to Modern Growth*, G. Ranis (ed.), John Hopkins University Press, Baltimore.
- Bourguignon, F.** (1996), "Equity and economic growth: Permanent questions and changing answers?", DELTA working paper 15, Paris.
- Buhmann, B.** (1991) *Wohlstand und Armut in der Schweiz*, Verlag Rüeggli, Chur, Zurich, 2^e édition.
- Buhmann, B., Frey, R.L. et R. E. Leu** (1986) "Die personelle Einkommens- und Vermögensverteilung der Schweiz 1982", *Revue suisse d'Economie politique et de Statistique*, 122 : 111-142.

- Clarke, G.** (1995), "More evidence on income distribution and growth", *Journal of Development Economics* 47 : 403-427.
- Cohen, D.** (1997), *Richesse du monde, pauvretés des nations*, Flammarion, Paris.
- Deininger, K. et L. Squire** (1996), "A new data set measuring income inequality", *The World Bank Economic Review* 10 (3) : 565-591.
- Deininger, K. et L. Squire** (1997), "Economic growth and income inequality : Reexamining the links", *Finance and Development*, mars: 36-39.
- Denison, E.** (1967), *Why growth rates differ: Postwar experience in nine western countries*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Fitoussi, J.P. et P. Rosanvallon** (1996), *Le nouvel âge des inégalités*, Seuil essais, Paris.
- Flückiger, Y. et M. Zarin-Nejadan** (1994) "The effect of macroeconomic variables on the distribution of income: The case of Switzerland", *Journal of Income Distribution* 4(1): 25-39.
- Flückiger, Y. et J. Silber** (1995), "Income Inequality Decomposition by Income Source and the Breakdown of Inequality Differences between Two Population Subgroups", *Revue suisse d'Economie politique et de Statistique*, 131 (4/1): 599-615.
- Foster, J.E, Greer, J. et E. Torbecke** (1984), "A Class of Decomposable Poverty Measures", *Econometrica*, 52(3): 761-766.
- Galor, O. et J. Zeira** (1993), "Income distribution and macroeconomics", *The Review of Economic Studies* 60 : 35-52.
- Giraud, P.-N.** (1996), *L'inégalité du monde*, Gallimard, Paris.
- Gottschalk, P.** (1993), "Changes in inequality of family income in seven industrialised countries", *American Economic Review* 83 (2): 136-142.
- Grossman, H. et M. Kim** (1996), "Predation and accumulation", *Journal of Economic Growth* 1 : 333-350.
- Kearney, A.T., Inc., and the Carnegie Endowment for International Peace** (2003), "Measuring Globalization: Who's up, Who's down?", *Foreign Policy*, January-February.
- Levine, R. and D. Renelt** (1992), "A sensitivity analysis of cross-country growth regressions", *The American Economic Review* 82 : 942-963.
- Levy, R., D. Joye, O. Guye et V. Kaufmann** (1997), *Tous égaux? De la stratification aux représentations*, Editions Seismo, Zürich.
- Lindert, P.** (1996), "What limits social spending?", *Explorations in Economic History* 33 : 1-34.
- Maddison, A.** (1989), *L'économie mondiale au 20^e siècle*, OCDE, Paris.
- Maddison, A.** (1991), *Dynamic forces in capitalist development: A long-run comparative view*, Oxford University Press, New York.

10/10/10

Venieris, Y. et D. Gupta (1986), "Income distribution and sociopolitical instability as determinants of savings: A cross-sectional model", *Journal of Political Economy* 94 : 873-883.